

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Exklusiv: Interview mit
Carsten Maschmeyer zu seinem
Einstieg bei der mic AG



Crowd, Crowd, Hurra!

Wie nachhaltig ist der Boom der Schwarmfinanzierung?

„Es ist mehr Geld
vorhanden als je zuvor“

INTERVIEW MIT ANDREAS THÜMLER
UND NICOLAS GABRYSCH

Mit großen Schritten im
Markt für die Kleinen

TAUSENDKIND GMBH NUTZT
MARKTLÜCKE IM E-COMMERCE

Zufrieden, aber
zurückhaltend

LPS STELLEN AUCH
2013 HOHE ANSPRÜCHE



CORPORATE FINANCE PARTNERS

Technology Investment Banking

Mergers & Aquisitions | Private Equity

Frankfurt • Berlin • Vienna • Budapest • San Francisco • New York • Tokyo • Shanghai • Beijing

Selected Transactions 2012

 EMBEDDING INNOVATIONS Trade Sale to  Adviser to SYSGO AG and its shareholders CORPORATE FINANCE PARTNERS NOVEMBER 2012	 Capital Increase USD 15,000,000  Exclusive Adviser to Trademob GmbH CORPORATE FINANCE PARTNERS NOVEMBER 2012	 ENTDECKEN. EMPFEHLEN. Trade Sale USD 50,000,000 to  Adviser to the shareholders of Qype GmbH CORPORATE FINANCE PARTNERS OCTOBER 2012	 Trade Sale to Samarion S.E. conditions not disclosed CFP acted as the exclusive adviser to the shareholder  CORPORATE FINANCE PARTNERS October 2012
 The Travel & Tourism division of the REWE Group has acquired a 43% stake in  Advisor to the Shareholders of Holidayinsider AG and its Shareholders CORPORATE FINANCE PARTNERS OCTOBER 2012	 smart neuro therapy Investment of up to EUR 5.5 m  other investors included  CORPORATE FINANCE PARTNERS CFP Business AG SEPTEMBER 2012	 21 093 311 280 AP Capital Increase  Adviser to the Shareholders CORPORATE FINANCE PARTNERS AUGUST 2012	 Mobile Performance Network Trade Sale to  Adviser to OfferMobi CORPORATE FINANCE PARTNERS AUGUST 2012
 Capital Increase by a consortium of financial investors led by  Exclusive Adviser to Privatesportale GmbH CORPORATE FINANCE PARTNERS July 2012	 Trade Sale to  Deutsche Post  Adviser to the Shareholders of IntelliAd Media GmbH CORPORATE FINANCE PARTNERS MAY 2012	 Capital Increase  Adviser to the Shareholders of Lieferando.de CORPORATE FINANCE PARTNERS JUNE 2012	 Capital Increase by Investor Consortium Adviser to Tape.tv and its Shareholders CORPORATE FINANCE PARTNERS APRIL 2012
 Has Acquired  Adviser to Samsung Electronics CORPORATE FINANCE PARTNERS MAY 2012 SAN ANTONIO, CALIFORNIA	 Acquired by  Adviser to Cooliris and its Shareholders CORPORATE FINANCE PARTNERS MAY 2012	 Trade Sale to  Exclusive Adviser to Jobrapido and its Shareholders CORPORATE FINANCE PARTNERS APRIL 2012	 Minority Investment EUR 30,000,000 by  Adviser to Internetstores AG and its Shareholders CORPORATE FINANCE PARTNERS MARCH 2012

Global Headquarter:

Corporate Finance Partners | Kennedyallee 70a | 60596 Frankfurt am Main, Germany

Phone: +49 (69) 90 74 76 10 | Fax: +49 (69) 90 74 76 70 | www.cfpartners.com

Editorial

Vorsicht, Ansteckungsgefahr!

Liebe Leserinnen und Leser,

„Es wird ja immer viel gejammert“, sagte neulich ein Brancheninsider beim Mittagessen mit dem Redaktionsteam, „aber wenn man mal näher hinsieht, gibt es in der deutschen Venture-Szene keinen Grund dazu.“ Diese Feststellung löste sofort eine Debatte über die aktuelle Marktsituation aus, bei der die winterliche Kürbissuppe auf dem Tisch vor uns schnell in Vergessenheit geriet. Am Ende waren sich alle Beteiligten einig: Der Brancheninsider hat recht. Natürlich sind die Marktbedingungen derzeit nicht einfach – Eurokrise, AIFM, Solvency und Basel lassen grüßen. Andererseits ist die Frühphasenfinanzierungsszene in Deutschland bunt und umtriebig wie schon lange nicht mehr. Neben den klassischen Venture Capital-Fonds ist in jüngster Vergangenheit eine Vielzahl von Inkubatoren entstanden, die clevere Geschäftsideen in rasender Geschwindigkeit umsetzen. Business Angels werden immer zahlreicher und haben inzwischen einen festen Platz in der Industrie eingenommen. 2012 haben sie bei Anschlussfinanzierungen mit dem High-Tech Gründerfonds erstmals mehr Kapital zur Verfügung gestellt als die heimischen institutionellen Beteiligungsgesellschaften (vgl. Kolumne von Dr. Brandkamp, S. 25).

Weiteren Schwung bringen seit eineinhalb Jahren die völlig neu entstandenen Crowdinvesting-Plattformen in den Markt. 200.000 EUR Eigenkapital in nicht einmal zwei Stunden – man darf getrost von einem Boom sprechen, wenn man solche Erfolgsnachrichten hört. Da lohnt es sich auch, einen genauen Blick auf die Plattformen des „schnellen Geldes“ zu werfen und ein paar kritische Fragen zu stellen, wie wir das in der Titelstory dieser Ausgabe tun (S. 12 bis 17). Dennoch ist der Trend positiv: Er zeigt, dass eine zunehmende Zahl von Privatpersonen in unserem Land abgeschlossen ist für Unternehmertum, ihr Geld nicht mehr nur im Sparstrumpf versteckt, sondern bereit ist, damit Innovationen anzustoßen.



Susanne Gläser,
Redaktionsleiterin

Es ist also wahr: Die Venture-Industrie in Deutschland blüht. Und auch die klassischen Venture Capital-Fonds sind zurückgekehrt, so haben Earlybird und TVM First Closings vermeldet und sind auf einem guten Weg, das Fundraising erfolgreich abzuschließen, von anderen Adressen vernimmt man ebenfalls positive Signale. Zudem entdecken immer mehr Konzerne das Frühphasengeschäft (wieder) für sich. Venture Capital in Deutschland ist also keinesfalls tot – es wirkt sogar ansteckend. Der Finanzunternehmer Carsten Maschmeyer ließ im vergangenen Jahr aufhören, als er sich über die Börse an der mic AG beteiligte und sein Investment sukzessive aufstockte. Mittlerweile ist er mit über 25% größter Aktionär. Auch einige Direktinvestments ging der prominente Investor 2012 ein. Warum er auf Venture Capital setzt, erklärt er im Interview auf S. 18 bis 20.

Die besten Garanten für den Erfolg der deutschen Venture-Industrie sind jedoch nicht die Investoren, sondern die Jungunternehmer und Gründer im Land. Solange sich jedes Jahr mehrere Tausend qualitativ gute Businesspläne auf den Schreibtischen der Investoren stapeln, braucht es der Branche nicht bange sein. ■

Eine inspirierende Lektüre wünscht Ihnen

susanne.glaeser@vc-magazin.de

PS: Wenn Sie noch mehr zum Thema Crowdinvesting wissen möchten: Am 4. Februar startet VC-Magazin.de eine Themenwoche.

Hausbank-Prinzip



”

Die Beziehungen zu unseren Kunden, Partnern und interessierten Investoren haben wir über Jahre hinweg aufgebaut.

Durch langjährige, erfolgreiche Beziehungen und Integrität entsteht Vertrauen. Vertrauen will verdient sein und muss gepflegt werden.

Vertrauen braucht auch persönliche Ansprechpartner, die bleiben.

BankM



- 3 Editorial**
Vorsicht, Ansteckungsgefahr!

Auslese

- 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 12 Crowd, Crowd, Hurra!**
Wie nachhaltig ist der Boom der Schwarmfinanzierung?

Märkte & Zahlen

- 18 „Wer uns als Anker-Investor hat, bekommt uns mit Haut und Haar!“**
Interview mit Carsten Maschmeyer, Investor, und Claus-Georg Müller, CEO, mic AG
- 22 Executive Talk**
„Unsere Akquisitionstrategie stützt die Gesamtstrategie“
Interview mit Peer Schatz, CEO, Qiagen N.V.

12 Crowd, Crowd, Hurra!

Wie nachhaltig ist der Boom der Schwarmfinanzierung?

Über eine Crowdfunding-Plattform hat im Januar die Protonet UG in nur 48 Minuten 200.000 EUR Startkapital eingesammelt. Das Start-up ist nicht das erste Unternehmen, das von Privatinvestoren in kurzer Zeit Kapital erhalten hat – der Markt für Schwarmfinanzierung in Deutschland boomt. Alles nur Hype oder der Beginn einer neuen Finanzierungssära?

26 „Es ist mehr Geld vorhanden als je zuvor“

Interview mit Andreas Thümmeler, CFP, und Nicolas Gabrysch, Osborne Clarke

Die deutsche Internetwirtschaft boomt, 2012 mangelte es nicht an größeren Finanzierungsrunden und lukrativen Exits. Im Interview berichten Nicolas Gabrysch und Andreas Thümmeler davon, dass ausreichend Kapital für Beteiligungen und Zukäufe vorhanden ist, die Herausforderung darin besteht, attraktive Targets zu finden, und erklären, was ein Start-up zum Exit-Kandidaten macht.

- 24 Menschen & Macher**
Dr. Rouven Westphal
Teil 71 der Serie

Early Stage & Expansion

- 25 VC-Kolumne von Dr. Michael Brandkamp, High-Tech Gründerfonds**
Ergänzung, kein Ersatz

- 26 Vis-à-vis**
„Es ist mehr Geld vorhanden als je zuvor“
Interview mit Andreas Thümmeler, Gründer und Managing Director, Corporate Finance Partners, und Nicolas Gabrysch, Partner, Osborne Clarke

- 28 Von der App bis zur Kleinanzeige**
Die Mobile- und Internettrends 2013

- 30 „Unternehmertum ist nicht immer cool“**
Interview mit Lukasz Gadowski, Founding Partner, Team Europe

- 32 Case Study**
Mit großen Schritten im Markt für die Kleinen
Tausendkind GmbH nutzt Marktlücke im E-Commerce

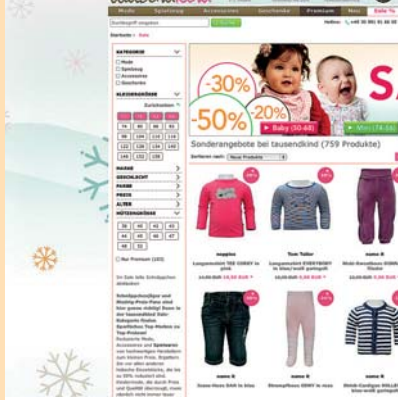
- 34 Crowdfunding und Portfoliodiversifizierung**
Eine rechtsökonomische Analyse
Dr. Lars Hornuf, Prof. Dr. Lars Klöhn, Ludwig-Maximilians-Universität München

- 36 „Wir suchen die Star-Plattform von morgen“**
Interview mit Stefan Lemper, Leiter, You is now

Mittelstand/Buyouts

- 38 Am Ball bleiben**
Fortbildungsmöglichkeiten für Investment Professionals 2013

- 40 M&A-Kolumne**
Dr. Michael Drill
Lincoln International
Ausblick zum M&A-Markt Deutschland 2013



32 Mit großen Schritten im Markt für die Kleinen
Tausendkind GmbH nutzt Marktlücke im E-Commerce

Durch Zufall stieß Dr. Kathrin Weiß, Mitgründerin und Geschäftsführerin des Online-Kindermodeportals www.tausendkind.de, während ihrer Tätigkeit als Unternehmensberaterin auf qualitativ hochwertige und gut designte Kinderartikel. Inspiriert durch den etwa zeitgleich gestarteten E-Commerce-Riesen Zalando war die Idee eines eigenen Online-Shops geboren.

44 Zufrieden, aber zurückhaltend

LPs stellen auch im Fundraising-Jahr 2013 hohe Ansprüche

Fundraising blieb auch 2012 eine schwierige Angelegenheit. Wie der Datenanbieter Preqin in seiner Analyse des Fundraising-Marktes meldet, konnten im vergangenen Jahr weltweit 698 Fonds final geschlossen werden, 2011 waren es noch 910 gewesen. Auch 2013 wird die Lage angespannt bleiben – dennoch nähren die Zahlen Hoffnung auf eine Verbesserung des Umfelds.

42 Luxemburg öffnet neue Türen
Aufsichtsbehörde erneuert Leitlinien für regulierte Verbriefungsvehikel
Olivier Jordant, Oliver Cloess, Ernst & Young Luxemburg

Investing

44 Zufrieden, aber zurückhaltend
LPs stellen auch im Fundraising-Jahr 2013 hohe Ansprüche

46 Fondsportrait
Online-Sterne mit Fragezeichen
Internet Stars 1

47 Investing-News

Entrepreneurship

48 Entrepreneurship-Flash

50 Investor im Portrait
Die Internet-Könner
Teil 132: Point Nine Capital

52 Standpunkt
Jünger, kleiner, schlagkräftiger!
Die nächste Generation der Investmentbanken
Jens Munk, Torch Partners

54 Praxiswissen und gute Ratschläge für kapitalsuchende Unternehmen
Aufaktveranstaltung zum „VC Point“ in Regensburg

56 Unternehmerinterview
„Unermüdliche Teamleistung hat uns nach vorn gebracht“
Interview mit Dr. Holger Ulland, CEO, O-Flexx Technologies GmbH

Datenbank

58 Deal-Monitor

63 Events
Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

64 Zitat des Monats

64 Ausblick/Impressum

65 People

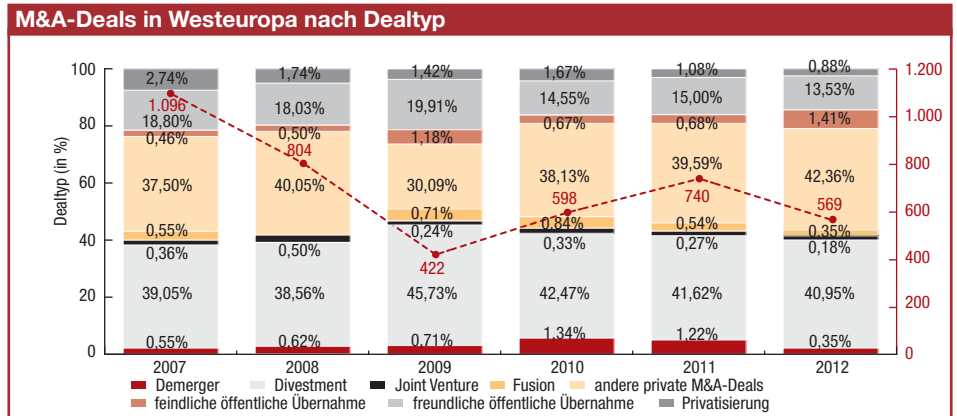
Auf www.vc-magazin.de finden Sie u.a.

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

Private Equity-Flash –
der zweiwöchentliche Newsletter

M&A in Westeuropa kommt 2012 nicht vom Fleck

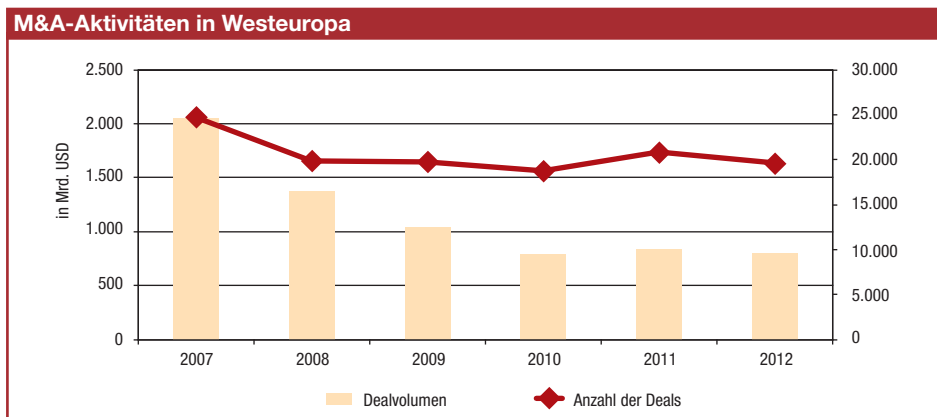
Dealmaker in Westeuropa hatten sich von der Marktentwicklung im Jahr 2012 wohl deutlich mehr erhofft. Nachdem die M&A-Aktivität 2011 zumindest einen leichten Aufwärtstrend hatte erkennen lassen, enttäuschte das abgelaufene Jahr mit mauem Verkaufsgeschäft. Mit 19.611 Deals in einer Gesamtgröße von 798 Mrd. USD blieb 2012 deutlich hinter den 20.841 Deals des Vorjahres zurück, die auf ein Volumen von 832 Mrd. USD



Quelle: Allen & Overy M&A Index

Beteiligungsdeals statt, die ein Volumen von insgesamt 37 Mio. USD erreichten. Frankreich verzeichnete das

zweitgrößte Marktgeschehen, Deutschland folgt auf Platz drei. Unter die 20 größten Beteiligungstransaktionen 2012 schafften es



Quelle: Datenbank Zephyr, Bureau van Dijk

denn auch nur drei deutsche Deals: die Übernahme von BSN Medical durch EQT, das Delisting des Douglas-Konzerns durch Advent International und die Privatisierung von TLG Immobilien, die der Bund an Lone Star verkauft hat.

Bureau van Dijk. Das westeuropäische Land mit der größten Dealaktivität war Großbritannien – nicht nur wegen des Mega-Mergers zwischen Glencore und Xstrata. Die Briten kamen auf 6.082 Deals mit einem Gesamtvolumen von 205 Mrd. USD – Spanien folgt auf Platz zwei weit abgeschlagen mit 2.123 Deals und einem Volumen von 123 Mrd. USD.

Die Private Equity-Industrie konnte 2012 entgegen dem Markttrend ihre Aktivitäten gegenüber dem Vorjahr leicht steigern. Hatten Beteiligungsmanager in Westeuropa 2011 noch 2.412 Deals mit einem Gesamtvolumen von 83,5 Mrd. EUR abgeschlossen, schafften sie im vergangenen Jahr immerhin 2.457 Deals und eine Gesamthöhe von 88 Mrd. USD. Auch in Sachen Private Equity-Transaktionen lag Großbritannien vorn: Hier fanden 2012 698

Top-10-Märkte für Private Equity-Deals 2012

Land (Sitz des Targets)	Anzahl Deals 2011	Anzahl Deals 2012
Großbritannien	636	698
Frankreich	538	544
Deutschland	310	340
Spanien	179	149
Schweden	151	140
Italien	107	126
Niederlande	125	104
Finnland	86	73
Dänemark	41	55
Norwegen	41	51

Quelle: Datenbank Zephyr, Bureau van Dijk

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

Acht mal Games

Die Hamburger Beteiligungsgesellschaft iVentureCapital gehört zu den rührigsten Investoren im Games-Bereich: Die Risikokapitalgeber gingen 2012 acht Beteiligungen ein – und schafften damit den deutschen Jahresrekord in diesem Segment. CEO Michael Reul und sein Team haben im vergangenen Jahr 300 junge Unternehmen gescreent und 60 umfassend evaluiert. Die Hamburger konzentrieren sich auf Frühphasenbeteiligungen an Game Developern und Gameportalen, aber auch Affiliate-Systemen. Über die Entwicklung des Games-Markts spricht Reul im Interview mit dem VentureCapital Magazin.

VC Magazin: Welche aktuellen Trends beobachten Sie in der Games-Szene?

Reul: 2013 werden Mobile Games weiterhin massiv neue Spielergruppen erschließen. Spieleentwickler haben es bereits im vergangenen Jahr exzellent verstanden, für jede Zielgruppe passende Spieletitel anzubieten. Die Mehrheit aller iPhone- und iPad-Besitzer hat schon mal ein Game heruntergeladen. Mobile Devices mit Android sind in puncto Verbreitung dabei, den Vorsprung von Apple aufzuholen. Doch lassen sich Games für Apple-Plattformen besser monetarisieren. Schaut man sich die Top-Titel im App Store an, dann sieht man zudem, wie gut aktuelle Free to Play-Titel in den Umsatz-Charts performen. Jedem Spieleentwickler ist daher klar, dass erfolgreiche Titel in Zukunft zumindest um Teilaspekte und Kernprinzipien

dieses Monetarisierungsmodells nicht herunkommen werden. Neben Mobile und Free to Play wird 2013 das Jahr der neuen Konsolen: Aktuell wurden gleich mehrere kompakte Konsolen mit Android-Betriebssystemen angekündigt – und zwar alle von neuen Playern in diesem Bereich. Die etablierten Konsolenanbieter Microsoft und Sony werden daher nachziehen und aller Voraussicht nach in Kürze neue leistungsstarke Hardware ankündigen.

VC Magazin: Was unterscheidet Investitionen im Bereich Gaming von Investments in andere Technologiebereiche?

Reul: Die Games-Branche ist eine der innovativsten Branchen überhaupt. Gleichzeitig ist die Branche Heimat vieler Nerds und Freigeister. Diese werden auch gebraucht, um neue spannende Spielideen zu entwickeln,

Anzeige

Crosslinks



Thementag „Von Chancen, Risiken und Nebenwirkungen – Aktuelle Entwicklungen im Healthcare-Markt“

• **Ort:** Taylor Wessing, Benrather Straße 15, 40213 Düsseldorf • **Datum:** 5. Februar 2013 • **Uhrzeit:** 16.00 Uhr bis ca. 19.30 (im Anschluss Get-together) •

Inhaltliche Schwerpunkte:

Vertreter aus den Bereichen Politik, Privat Equity und Krankenhausmanagement referieren über Konzepte und Herausforderungen zur weiteren Professionalisierung des Gesundheitswesens. Aus unternehmerischer Sicht eines PE-geführten Reha-Betreibers wird dabei konkret die zentrale Rolle des Qualitätsmanagements als Wachstumsstrategie für Gesundheitseinrichtungen beleuchtet.

Für Mitglieder ist die Veranstaltung kostenfrei – Nichtmitglieder zahlen einen Beitrag von 110,00 EUR (inkl. 19% USt.).

German.Venture.Day 2013:

Exit – Strategische Planung versus faktische Realität

• **Ort:** Fraunhofer-inHaus-Zentrum, Forsthausweg 1, 47057 Duisburg • **Datum:** 7. März 2013 • **Uhrzeit:** 12.00 Uhr (Einlass) bis ca. 19.00 Uhr •

Inhaltliche Schwerpunkte:

Alles rund um das Thema Exit: Zahlen, Daten, Fakten, Strategie, Stories, Stolpersteine. Mit vielen prominenten Unternehmern und Investoren.

Für Mitglieder ist die Veranstaltung kostenfrei – Nichtmitglieder zahlen einen Beitrag von 119,00 EUR (inkl. 19% USt.).

Informationen und Anmeldung unter:

www.private-equity-forum.de • Tel.: 0211-641 62 68

GoingPublic Magazin 2/2013



- Betongold is back – Renaissance der Immobilien
- D&O-Versicherungen – Wie man sich am besten schützt
- Bilanzierung – Herausforderungen durch IFRS & Co.

Mehr unter www.goingpublic.de

Smart Investor 2/2013



- „Schöne neue Welt“ – Traum oder Albtraum?
- Arm, aber sexy? – Turnaround-Aktien aus Südeuropa
- Aktienanlage: Wachstumschancen in Asien

Mehr unter www.smartinvestor.de

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



doch sollte immer die benötigte Finanzierung mitbedacht werden. Gerade junge Games Start-ups sind daran interessiert, sich auf die Umsetzung des Kerns einer Idee zu fokussieren. Business-Entscheidungen und eine klare Strategie zur Monetarisierung erhalten daher zum Teil weniger Aufmerksamkeit als notwendig wäre. Unsere Unterstützung in den verschiedenen Bereichen wie z.B. Reichweitengenerierung, Konvertierung und Bindung von Spielern, Vermarktung und Monetarisierung von Spielen, gemeinsame Präsenz bei Veranstaltungen, SEO und SEM, Billing oder auch administrative Unterstützung wie Personal-



Michael Reul

suche und Buchhaltung wird daher gerne angenommen. Ich glaube, Spieleentwickler merken schnell, dass wir eher als Unternehmer handeln und weniger als klassische Investoren.

VC Magazin: Wie wird sich die Gaming-Szene in den nächsten Jahren entwickeln?

Reul: Der Cross-Plattform-Trend wird weiter zunehmen, das bedeutet, zukünftig werden Spieler die Möglichkeit haben, Inhalte plattformunabhängig zu nutzen: zu Hause auf ihrem Computer, unterwegs auf dem Smartphone oder Tablet. Über die Speicherung des eigenen Fortschritts in der Cloud haben Spieler die Möglichkeit, ein Game auf unterschiedlichen Devices zu spielen. Dies wird neben Mobile und neuen Streaming-Technologien den technischen Fortschritt bestimmen. Gleich-

zeitig wird es viele neue Start-ups geben, die Ideen vorstellen, die wir so noch nicht gesehen haben. Das macht diesen Markt so spannend.

VC Magazin: Nach welchen Ideen hält iVenture Capital Ausschau?

Reul: Wir suchen weiterhin innovative Spieleentwickler und Games Service-Anbieter. Dabei verfolgen wir unseren „Smart Money“-Ansatz, das heißt, wir bieten nicht nur die Finanzierung, sondern auch Erfahrung im Aufbau erfolgreicher (Internet-)Unternehmen, und geben diese auch weiter. Dazu kommen außerdem die positiven Synergie-Effekte zwischen den Portfoliounternehmen aufgrund unserer Fokussierung auf die Games-Branche, die wir proaktiv unterstützen.

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

Heading for New Shores Crisis as a Chance



WHU
Otto Beisheim School of Management



Michael Brigl
Principal
BCG



Juan Campos
Vice President
Goldman Sachs



Tobias Eichner
Partner
Oliver Wyman



Ingo Krocke
CEO
Auctus Capital
Partners



Markus Mentz
Partner
Oliver Wyman

BAIN & COMPANY

AUCTUS

OLIVER WYMAN

WELLENSIEK RECHTSANWÄLTE
-Partnerschaftsgesellschaft-

VentureCapital
Magazin

and many more to come...

→ www.campus-for-finance.com

→ Application Deadline: March 2013

April 11 & 12, 2013
Vallendar / Germany

Campus for Finance e. V., Burgplatz 2, 56179 Vallendar, Germany
Tel. +49 (0) 261-6509-403, Fax. +49 (0) 261-6509-409, Email: info@campus-for-finance.com

Campus for Finance is a WHU student organisation supported by the Endowed Chair of Finance (Prof. Dr. Markus Rudolf).

Newsticker

+++ **Luxemburg** – Die internationale Wirtschaftssozietät SJ Berwin hat ein Büro in Luxemburg eröffnet. +++ **München** – Die LfA Förderbank Bayern hat 2012 Förderkredite in Höhe von 1,7 Mrd. EUR an bayerische kleine und mittlere Unternehmen vergeben. +++ **Frankfurt** – Infolge der Neustrukturierung des Freiverkehrs der Frankfurter Börse ist der Handel von Aktien der Impera Total Return AG eingestellt worden. Impera-Aktien werden nun nur noch an der Heimatbörse Hamburg gehandelt. +++ **München** – Mehr als 20 Unternehmen hat die BayBG über das neu initiierte Programm „Kapital für Handwerk, Handel und Gewerbe“ bislang finanziert. Das Programm richtet sich an kleinere Mittelständler bis zu 5 Mio. EUR Jahresumsatz.

Beirat „Junge Digitale Wirtschaft“ berät Minister

Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler hat zum ersten Mal den Beirat „Junge Digitale Wirtschaft“ einberufen. Das Gremium soll den Minister künftig in Fragen zu dem aufstrebenden Wirtschaftssektor beraten. Rösler und das Bundeswirtschaftsministerium erhoffen sich Ratschläge rund um die Informations- und Kommunikationswirtschaft, insbesondere zur Entwicklung und den Potenzialen digitaler Technologien. Ziel ist auch die Schaffung besserer Wachstumsbedingungen für deutsche Start-ups. Der Beirat setzt sich aus elf Kernmitgliedern und 13 weiteren Mitgliedern zusammen. Berufen wurden u.a. Start-up-Unternehmer und Venture-Investoren.

Eine Liste der Beiratsmitglieder steht zum Download bereit unter:



Europäische Business Angels gründen neuen Verband

Führende europäische Business Angels-Verbände, darunter das Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND), haben sich zusammengeschlossen und einen neuen Spitzenverband gegründet. Business Angels Europe (BAE) soll künftig die Meinungen der Repräsentanten der jeweiligen nationalen Business Angels-Institutionen bündeln und gegenüber den Organen der Europäischen Union zur Geltung bringen. Bei einem Jahrestreffen im Mai in Paris sollen die ersten öffentlichen Aktivitäten gestartet werden. Philippe Gluntz,

Präsident von France Angels, wurde zum Präsidenten der Organisation gewählt. BAND-Vorstand Dr. Ute Günther übernimmt das Amt der Vizepräsidentin und leitet den Bereich Research and Market Data. Bislang waren Business Angels auf europäischer Ebene im Verband European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other Early Stage Market Players (EBAN) organisiert, der jedoch weniger politisch ausgerichtet ist und auch Frühphasenfonds und andere Player als Mitglieder aufnimmt.

Update der IPEV-Guidelines

Die IPEV Association (Private Equity and Venture Capital Valuation) hat ihre Guidelines für die Bewertung von Unternehmensbeteiligungen aktualisiert. Die Richtlinien stimmen nun mit den IFRS-Standards des International

Accounting Standards Board und den US-GAAP-Prinzipien überein, die als internationale Rechnungslegungsstandards gelten. Sie berücksichtigen auch die 2011 erlassenen Richtlinien zur besseren Bestimmung des Fair Value.

NordLB steigt (fast) bei Nord Holding aus

Der Gesellschafterkreis der Hannover Beteiligungsgesellschaft Nord Holding hat sich zum Jahreswechsel wesentlich verändert. Die NordLB hat ihren Anteil von 40% massiv auf nunmehr noch 5% verringert. Je 10% haben drei berufsständische Versorgungswerke übernommen. Die Versicherungsgruppe Hannover erhöhte ihren

Anteil im Rahmen der Gesamttransaktion von 10% auf 15%. Die NordLB hatte zuletzt vor dem Hintergrund der verschärften internationalen Eigenkapitalanforderungen an Banken alle ihre Unternehmensbeteiligungen auf den Prüfstand gestellt und bereits Anteile an der Berenberg Bank, der Deka Bank und der Berlin Hyp veräußert.

EU-weites VC-Regime in Sicht

Kurz vor Jahresende haben Europäischer Rat und Europäisches Parlament eine Einigung über das geplante EU-weite regulatorische Regime für Venture Capital-Fonds gefunden. Die freiwilligen Regelungen betreffen Fondsmanager, die weniger als 500 Mio. EUR verwalten, und legen Reporting- und Offenlegungspflichten

fest. Die Anforderungen an Venture-Fonds sind weniger streng ausgefallen als in früheren Entwürfen vorgesehen. Positiv wurde vor allem der Wegfall der ursprünglich geplanten Verwahrstellen in der Branche aufgenommen. Das Regelwerk wird – wie die AIFM-Richtlinie – voraussichtlich am 22. Juli 2013 in Kraft treten.

Venture-Capital-Initiative

4. Call

**aws beteiligt sich mit EUR 8,6 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 8,6 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 15. März 2013

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/4. 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

Crowd, Crowd, Hurra!

Wie nachhaltig ist der Boom der Schwarmfinanzierung?



In nur 48 Minuten hat das Start-up Protonet im Januar 200.000 EUR Startkapital eingesammelt. Seine Investoren erreichte das Unternehmen online auf einer Crowdfunding-Plattform. Protonet ist nicht das erste Start-up, das von Privatinvestoren in kurzer Zeit Kapital erhalten hat – der Markt für Schwarmfinanzierung in Deutschland boomt. Die Entwicklung füllt nicht nur Start-up-Kassen, sondern macht Entrepreneurship in der breiten Öffentlichkeit zum Thema. Alles nur Hype oder der Beginn einer neuen Finanzierungsära? Das VentureCapital Magazin hat nachgefragt.

Junger Markt mit großem Wachstum

2011 schwappte ein Trend aus den USA nach Deutschland: Mit Seedmatch ging die erste deutsche Crowdfunding-Plattform an den Markt und bot Jungunternehmen die Möglichkeit, sich und ihr Geschäftsmodell der Öffentlichkeit vorzustellen und bei Privatleuten, der sogenannten Crowd, via Internet Startkapital einzuwerben. Seitdem hat sich die Branche rasant entwickelt: Von 400.000 EUR im Jahr 2011 sprang das Investitionsvolumen im Jahr 2012 auf 4,3 Mio. EUR an. Insgesamt konnten im vergangenen Jahr 43 Start-ups mithilfe der Crowd finanziert werden. Der Trend dürfte sich 2013 weiter fortsetzen: Derzeit sind in Deutschland bereits 16 unterschiedliche Plattformen mit etwa 40.000 registrierten Kleininvestoren aktiv.

Chancen für Start-ups und Privatinvestoren

Eine Finanzierung über eine Crowdfunding-Plattform bietet sowohl für das Start-up als auch für den Anleger gewisse Chancen – aber auch Risiken. Zu den Chancen für

das Unternehmen zählt sicherlich die Möglichkeit, über die Vielzahl an Investoren den eigenen Bekanntheitsgrad zu steigern, was insbesondere bei der weiteren Marktdurchdringung ein großer Vorteil ist. Zusätzlich kann eine erfolgreiche Crowdfunding-Runde auch die Aufmerksamkeit von professionellen Investoren wie Venture Capital-Gesellschaften wecken. Ein gelungenes Beispiel dafür ist das Start-up smarchive: Knapp ein Jahr nach der Finanzierung durch die Crowd erhielten die Münchner eine siebenstellige Anschlussfinanzierung, an der unter anderem T-Ventures beteiligt war. Für den Anleger bietet ein Engagement über eine Crowdfunding-Plattform die Chance, sich mit vergleichsweise geringen Beträgen – zum Teil sind Investitionen bereits ab 1 EUR möglich – an Unternehmen zu beteiligen und an deren positiver Entwicklung zu partizipieren.

Viele Wege, ein Ziel

Der deutsche First Mover Seedmatch ist heute Marktführer. Die aktuelle Entwicklung am Markt beurteilt Geschäftsführer Jens-Uwe Sauer durchaus positiv: „Wir freuen uns darüber, dass momentan immer mehr Plattformen Crowdfunding anbieten. Der Markt hat damit die Chance, erwachsen zu werden.“ Für die Zukunft erwartet Sauer jedoch eine deutliche Reduzierung des Anbieterfeldes: „Wir gehen davon aus, dass sich Crowdfunding auf einige wenige Plattformen konzentrieren wird – und zwar auf



Jens-Uwe Sauer,
Seedmatch

die, die einen guten Job machen.“ Die meisten Plattformen vermitteln direkte stille Beteiligungen. Die Start-ups haben nach dem erfolgreichen Abschluss einer Crowdfunding-Runde dann meist mehrere Hundert Beteiligte, was eine Anschlussfinanzierung durch eine Venture Capital-Gesellschaft verkomplizieren kann, jedoch nicht unmöglich macht, wie das Beispiel smarchive gezeigt hat. Demgegenüber steht das Modell, das die Einzelinvestments bündelt und sich dann mittels einer Venture-Gesellschaft an den Unternehmen beteiligt. Der Vorteil für die Start-ups besteht in diesem Fall darin, nur einen zusätzlichen Beteiligten zu haben, was eine Anschlussfinanzierung durch einen Venture Capitalisten erleichtern kann. Plattformen, die diese Lösung anbieten, sind beispielsweise Fundsters und Companisto.

Deutsche Crowdfunding-Plattformen		
Name	Webadresse	Unternehmenssitz
bankless24 GmbH	www.bankless24.de	Weiterstadt
Bergfürst AG	de.bergfuerst.com	Berlin
bestBC GmbH	www.bestbc.de	Frankfurt
Cerberus Mikroinvest GmbH (Deutsche Mikroinvest)	www.deutsche-mikroinvest.de	Pulheim
Companisto GmbH	www.companisto.de	Berlin
Crowdchips GmbH (Berlin Crowd)	www.berlincrowd.com	Berlin
Devexo Deutsche Venture Exchange GmbH	www.devexo.com	Düsseldorf
FoundingCrowd GmbH	www.foundingcrowd.org	Berlin
Fundsters AG	www.fundsters.de	Meerbusch
Group Capital Crowdfunding GmbH	www.group-capital.de	Düsseldorf
Gründerplus GmbH	www.gruenderplus.de	Leipzig
Innovestment GmbH	www.innovestment.de	Köln
Lhinker UG	www.lhinker.com	Kaarst
Mashup Finance UG	www.mashup-finance.de	München
My Business Backer GmbH	www.mybusinessbacker.de	Düsseldorf
Seedmatch GmbH	www.seedmatch.de	Dresden
United Equity GmbH	www.united-equity.de	Köln

Quelle: eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Beteiligung über Aktien

Der dritte Weg ist die Beteiligung über Aktien. Er bietet den Unternehmen die Möglichkeit, echtes Eigenkapital einzusammeln, und räumt dem Investor die Chance ein, sich täglich von seinen Anteilen zu trennen. Einziger Anbieter ▶

Anzeige



evobis

Wir navigieren Start-ups.

[FINANZIERUNG]

evobis Venture Conference „Software, Internet & Mobile“ / Early Stage 14. März 2013 in München

evobis präsentiert in Kooperation mit netzwerk nordbayern 10 innovative Start-ups aus dem Bereich Software, Internet & Mobile auf der Suche nach einer Seedfinanzierung. Die Venture Conference richtet sich an Venture Capital Vertreter, öffentliche Kapitalgeber, Business Angels und strategische Investoren aus ganz Deutschland.

**Anmeldung und Bewerbungsunterlagen für Start-ups:
www.evobis.de/finanzierung/venture_conferences**



Donnerstag, 14.03.2013
10:00 - 17:00 Uhr in München
150 € zzgl. MwSt, kostenfrei
für präsentierende Start-ups

Medienpartner:
VentureCapital
Magazin

dieses Finanzierungsmodells ist (Stand Redaktionsschluss) die Plattform Bergfürst, die nicht nur Emittenten und Anleger zusammenbringen möchte, sondern auch als Handelsplatz für die Aktien auftritt. Da Emissionsvolumina zwischen 2 Mio. EUR und 5 Mio. EUR angestrebt werden, gibt Bergfürst den Unternehmen die Einschränkung vor, bereits einen Proof of Principle erbracht haben zu müssen. Auf dieser Plattform werden sich also nicht Start-ups in der Seed-Phase einfinden, wie es bei den meisten anderen Marktteilnehmern der Fall ist.



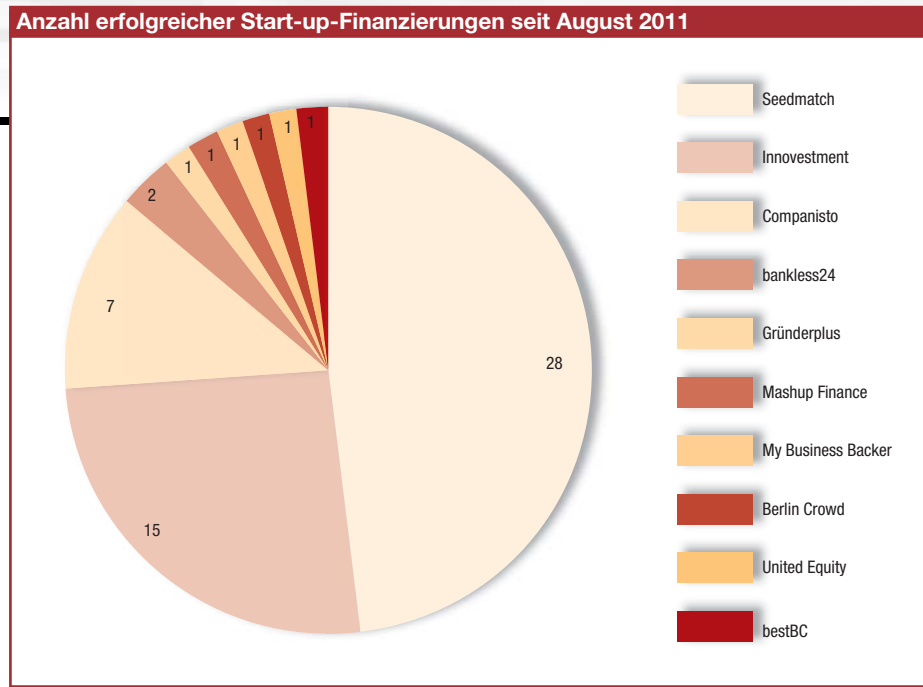
2012 erlebte Crowdfunding einen beispiellosen Aufschwung. Es wird sich zeigen, ob dieser anhält oder irgendwo im Nirgendwo endet. Foto: Panthermedia/enki.

Mit und ohne BaFin-Lizenz

Mit der Vielzahl an Beteiligungsformen ergeben sich auch unterschiedliche Vor- und Nachteile, sowohl für die Unter-

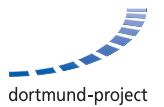
nehmen als auch für die Investoren. „Aus meiner Sicht ergibt sich sowohl für den Investor als auch für das Start-up der Nachteil aus einem Nachrangdarlehen, einer stillen Beteiligung oder einem partiarischen Darlehen daraus, dass es sich de facto um Fremdkapital handelt.

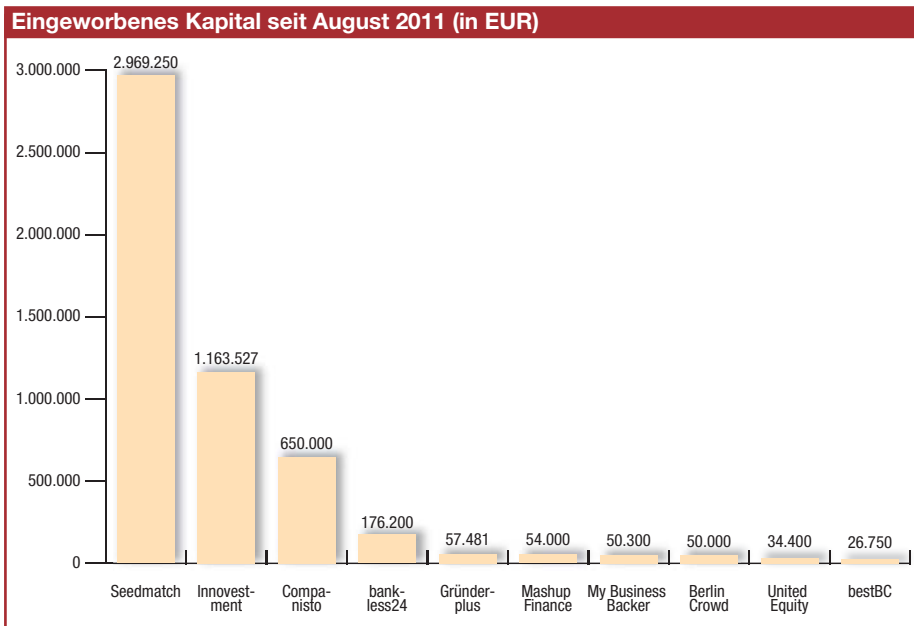
Das unterbindet die Einflussnahme des Anlegers und ist schlecht für die Bilanz des Unternehmens“, erklärt Dr. Guido Sandler, Bergfürst-Vorstand. Bis vor Kurzem schlugen Crowdfunding-Finanzierungen mit maximal 100.000 EUR als Fremdkapital in der Bilanz zu Buche, da für höhere Volumina eine Lizenz der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) vorgeschrieben ist. Sich diese zu beschaffen, bedeutet für die Plattformen jedoch eine erhebliche Mehrbelastung, sodass die meisten diesen Schritt



Stand 21.1.2013, Quelle: LMU Forschungsdatenbank Crowdfunding

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2013





Stand 21.1.2013, Quelle: LMU Forschungsdatenbank Crowdinvesting

bislang gescheut haben. Ausnahmen hiervon sind die Plattformen Fundsters und Bergfürst, die über eine entsprechende BaFin-Lizenz verfügen. In der Zwischenzeit sind jedoch die ersten Anbieter dazu übergegangen, sogenannte partiarische Darlehen zu vergeben, mit deren Hilfe Runden von mehr als 100.000 EUR auch ohne BaFin-Lizenz realisiert werden können. „Bei einem partiarischen Darlehen haben die Investoren allerdings einen Rückzahlungsanspruch, bei dem sie noch nicht einmal auf die wirtschaftliche Situation des Unternehmens Rücksicht nehmen müssen. Sollte das Unternehmen erfolgreich sein, können Erfolgzahlungen mit Zinseszinsen fällig werden“, erklärt Sandler die Risiken. Da die Unternehmen diese Forderungen bei Fälligkeit sofort zurückzahlen müssen, kann im schlimmsten Fall Zahlungsunfähigkeit drohen.



Dr. Guido Sandler, Bergfürst

Rechtliche Vorgaben

Neben den unterschiedlichen Beteiligungsmodellen sollten sich Unternehmen und Investoren intensiv mit den allgemeinen Geschäftsbedingungen und Beteiligungsverträgen auf den Plattformen auseinandersetzen. Denn hier gilt es in Deutschland eine Vielzahl von Gesetzen zu beachten. „Es handelt sich hier um einen hochregulierten Markt und ich bezweifle, dass die Anforderungen, die das



Markus Brütisch, Fundsters

Kapital einwerbenden Unternehmen im Nachhinein zu erheblichen Problemen führen. „Hier stellt sich die Frage, wer im Rahmen des Geldwäschegesetzes der Dokumentationspflicht verpflichtet ist. Eigentlich ist es im Falle einer direkten Beteiligung dann an dem Start-up, die gesetzlichen Auflagen zu erfüllen“, gibt Brütisch zu bedenken.

Zeichnungsfristen als Event

Mit der zunehmenden Bekanntheit von Crowdinvesting ist auch eine steigende Zahl an Investitionsrunden zu beobachten, die unter einer Stunde durchfinanziert sind. „Solche Runden deuten natürlich auf Treu und Glauben der Anlegerschaft hin, und man läuft Gefahr, dass das in purer Enttäuschung endet, da die Investoren nicht mehr genau prüfen, sondern jedem Vorschlag folgen“, ist Knut Haake, Geschäftsführer der Deutschen Mikroinvest, skeptisch. Zwar werden im Normalfall bereits einige Tage vor Fundingstart umfangreiche Informationen wie Investmentstory, Unternehmenswebsite oder Vorstellungsfilm veröffentlicht; der tatsächliche Business- oder Finanzplan wird allerdings erst mit Start der Zeichnungsfrist freigeschaltet. Neben dem Event-Charakter der Zeichnungsfrist, die bei Anlegern mit hohem Risikoprofil unter Umständen zu einem „Me Too“-Handeln führt, sollte man auch die Kommunikation der Plattformen genau prüfen. So wird insbesondere das Risiko eines Totalverlusts des Investments auf einigen Websites nur sehr spärlich behandelt. Auch wenn bisher noch keines der crowd-finanzierten Unternehmen Insolvenz anmelden musste,



Knut Haake, Deutsche Mikroinvest

Geldwäsche-, Kreditwesen- oder auch das Zahlungsverkehrsgesetz in Deutschland an solche Produkte stellt, überall flächendeckend erfüllt werden“, warnt Markus Brütisch, Vorstand von Fundsters. Insbesondere die Tatsache, dass man sich auf einer Vielzahl an Plattformen nicht legitimieren, also beispielsweise durch ein Post-Ident-Verfahren die eigene Volljährigkeit und Identität beweisen muss, kann beim

ist dieses Risiko real. „Wir sehen gewisse Arten der Kommunikation sehr kritisch, der ein oder andere scheint sich hier nicht ganz im Klaren darüber zu sein, was das im Schadensfall bedeuten kann. Anlegerschutz sollte nicht auf die leichte Schulter genommen werden“, mahnt Haake.

Fazit

Crowdfunding bietet eine weitere sinnvolle Finanzierungsmöglichkeit von Start-ups und stellt den nächsten Schritt hin zur bankenfreien Unternehmensfinanzierung dar. Allerdings sollte allen Beteiligten bewusst sein, welche Risiken Crowdfunding birgt. Anleger müssen beachten, dass ihre Beteiligung zumeist auf fünf bis sieben Jahre gebunden ist und damit nicht abgezogen werden kann, wenn sich

Märkte, Branchen oder die persönlichen Umstände verändern. Liegt der Investitionsentscheidung eine ausführliche Recherche zugrunde, bietet Crowdfunding jedoch eine attraktive Anlagemöglichkeit und fördert gleichzeitig eine vitale deutsche Start-up-Landschaft. Unternehmen sollten sich vor der Entscheidung „pro Crowdfunding“ detailliert mit den rechtlichen Gegebenheiten auseinandersetzen und prüfen, in welcher Form beispielsweise steuerrechtliche Veränderungen entstehen würden. Sie haben die Chance, über die Schwarmfinanzierung nicht nur frisches Kapital einzusammeln, sondern auch ein wirksames Marketing Tool einzusetzen. ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Anzeige

19/20 March 2013



HEIDELBERG innovation FORUM

The Mobile Ecosystem

**Early-Bird-Rate:
a 25 % discount
until
31 January 2013**

Experience business ideas that respond to the increasing mobility of individuals and enterprises harnessing the potential of mobile technologies.

What? 20 business ideas and research results close to market presented in short pitches

Who? Investors, entrepreneurs, decision makers, and R&D staff

Benefits? Start-Up Financing, R&D Cooperation, Licensing



Information and registration at www.heidelberg-innovationsforum.de

An Initiative by:



In Cooperation with:



Premium Partner:



Partners:



„Wer uns als Anker-Investor hat, bekommt uns mit Haut und Haar!“

Interview mit Carsten Maschmeyer, Investor, und Claus-Georg Müller, CEO, mic AG

Die Aktienkurse einiger deutscher Beteiligungsgesellschaften spiegeln derzeit nicht ihren realen Wert wider – darin sind sich Experten seit Langem einig. Diese Tatsache hat auch der Finanzunternehmer Carsten Maschmeyer erkannt. Im Februar letzten Jahres stieg er über seine Vermögensverwaltung Paladin Asset Management GmbH bei der mic AG ein und baute sein Investment sukzessive aus. Im Dezember zeichnete er eine Kapitalerhöhung der Gesellschaft und ist seither mit einem Anteil von über 25% größter Aktionär. Das Management von mic freut sich über den prominenten Investor, nicht zuletzt wegen der Kurssprünge, die die Aktie durch die Investments des neuen Aktionärs verzeichnete. Im Interview erläutern Maschmeyer und Claus-Georg Müller, CEO der mic AG, welche Vorteile sie sich von der Zusammenarbeit versprechen.



Carsten Maschmeyer

VC Magazin: Herr Maschmeyer, Sie haben Ihr im Februar 2012 eingegangenes Engagement an der mic AG im Dezember noch einmal signifikant erhöht. Was waren die Gründe?

Maschmeyer: Der Kurs der mic-Aktie stand zu diesem Zeitpunkt bei 2,86 EUR – aus unserer Sicht war das Unternehmen gegenüber seinem fairen Wert damit deutlich unterbewertet. Außerdem haben wir durch das Investment in die mic AG unsere Investitionsstrategie erweitert: Die mic AG investiert in einer früheren Unternehmensphase als die Alstin GmbH, über die Paladin Asset Management GmbH investieren wir in reife Unternehmen, die bereits an der Börse gelistet sind. Im Ganzen ergibt das eine stimmige Strategie, mit der wir jede Wertschöpfungsstufe abdecken. Der dritte Grund für das Investment war das Managementteam: Wir beobachten die mic AG schon länger, Herr Müller mit seiner technologischen Expertise und Herr Reitmeier als Finanzprofi ergänzen sich hervorragend.



Quelle: EquitySory AG/Ariva.de AG

VC Magazin: Herr Müller, welche Bedeutung hat das Engagement von Herrn Maschmeyer für die mic AG?

Müller: Herrn Maschmeyer als Investor gewonnen zu haben, gibt uns einen deutlichen Schub Glaubwürdigkeit. Wir haben dadurch die Aufmerksamkeit anderer Vermögensverwaltungen und Family Offices auf uns gezogen. Viele haben uns auf Kooperationsmöglichkeiten angesprochen und wir führen derzeit bereits Gespräche mit potenziellen weiteren Investoren.

VC Magazin: Wie wird sich das Engagement eines neuen Ankerinvestors auf Ihre Strategie auswirken?

Müller: Wir sind immer sehr nah an unseren Portfoliounternehmen dran und halten meistens auch eine Mehrheitsbeteiligung. Wir haben uns bewusst von der „Spray and Pray“-Methode einiger anderer Venture-Investoren distanziert. Dieses Modell hat in der Vergangenheit nicht die erhofften Returns geliefert und daher auch das Fundraising für viele erschwert. Unser Konzept hingegen hat bewiesen, dass man damit wirklich erfolgreich sein und Geld verdienen kann.

Maschmeyer: Für uns ist es eine ideale Konstellation: Wir suchen Investitionsmöglichkeiten, Herr Müller kennt tolle Unternehmen. Wir können ihn um seine Einschätzungen von Märkten und Technologien bitten, er ist durch unser Engagement in der Luxussituation, ohne Druck Unternehmen



Claus-Georg Müller

weiterentwickeln zu können und nicht auf das erstbeste Kaufangebot angewiesen zu sein. Alle Seiten profitieren.

VC Magazin: Herr Maschmeyer, welche Unternehmen im mic-Portfolio finden Sie besonders interessant?

Maschmeyer: Besonderes Potenzial sehe ich bei Proximus und Exergy. Proximus hat mit ihrer neuartigen Software eine Lösung gefunden, um dem abflachenden Leistungsgewinn pro zusätzlichem Chip in Hochleistungsrechnern entgegenzuwirken. Exergy baut als Pendant dazu die Hardware, die die Vorteile der Software optimal ausnutzt. Interessant sind auch die Pipelineüberwachungs-Technologie von Pimon und die neuroConn, deren Technologie sowohl für die medizinische Neurologie als auch für die Spieleindustrie relevant ist. Alles, was mit Neurologie zusammenhängt, interessiert mich besonders, das ist mein Hobby. Mit Herrn Professor Holsboer vom Max-Planck-Institut unterstütze ich über die HolsboerMaschmeyer NeuroChemie GmbH auch die Forschung.

VC Magazin: Venture Capital-Geber investieren Kapital und Management-Know-how. Planen Sie neben dem monetären Investment, sich auch mit Know-how einzubringen?

Maschmeyer: Wir haben absolutes Vertrauen in das Management von mic, deshalb werden wir keinen operativen Einfluss nehmen und auch keine Kontrollfunktion oder

einen Aufsichtsratssitz übernehmen. Aber nur Kapital einzubringen ist uns auch zu wenig, daher bringen wir sogenanntes schlaues Geld mit: Wir stehen dem mic-Team rund um die Uhr in strategischen Fragen zur Verfügung, ich bringe gerne mein Netzwerk und meine langjährige Erfahrung gerade im Bereich Marketing und Vertrieb ein. Wer uns als Anker-Investor hat, bekommt uns mit Haut und Haar!

Müller: Herr Maschmeyer, da nehmen wir Sie beim Wort! Wir glauben, dass wir mit Herrn Maschmeyer an unserer Seite eine ganz andere Außenwirkung erhalten. Uns ist dadurch ein wichtiger Schritt in Richtung erste Liga gelungen. Wir können nun mit vielen anderen Investoren auf Augenhöhe sprechen. Mit dem technologischen Know-how, das wir in die Partnerschaft einbringen, sind wir ein Dream-Team.

VC Magazin: Herr Maschmeyer, welche Bedeutung hat das Thema Venture Capital aktuell für deutsche Family Offices?

Maschmeyer: Bedingt durch den derzeitigen Anlage-notstand wächst die Bedeutung: Nachdem andere Assetklassen wie Immobilien, Rohstoffe oder festverzinsliche Anlagen sehr teuer geworden sind oder keine attraktive Rendite mehr bringen, werden Unternehmensbeteiligungen immer interessanter. Da zeichnet sich ein Trend ab. Wenn man aber in richtig gute Unternehmen investieren will, reicht der Weg über die Börse meist nicht aus. Wachs-

Überblick Maschmeyer Group

- **mic AG:**
Beteiligungen an Hightech-Unternehmen
- **Alternative Strategic Investments GmbH:**
Beteiligungen in den Sektoren Internet, Technologie, Gesundheit, erneuerbare Energien und Cleantech
- **Paladin Asset Management GmbH:**
Investments in börsennotierte Beteiligungen
- **HolsboerMaschmeyer NeuroChemie GmbH:**
Biotechnologie-Unternehmen
- **Papagei.tv GmbH:**
Online-Sprachlernportal
- **Mitteldeutsche Fahrradwerke AG:**
Fahrradhersteller

tumsunternehmen findet man gerade im vorbörslichen Bereich – also im Venture Capital-Sektor, wo mic aktiv ist. Solche Investments tätigen wir im Private Equity-Bereich ja auch mit Alstin. Besonders interessant finden wir hier den Technologiesektor, den Bereich Healthcare, Internet-unternehmen und Investments in Bildung. Allerdings sind wir keine Junkies, die ständig neuen Stoff brauchen – wir investieren gezielt in vielversprechende Unternehmen und lehnen unpassende Deals ab.

VC Magazin: Sind Sie bei Ihren direkten Venture-Beteiligungen wie papagei.tv oder Barzahlen auch operativ ins Geschäft eingebunden?

Maschmeyer: Nein, ich bin nirgends operativ tätig. Ich stelle mich aber gerne als Sparringspartner zur Verfügung. Vertrieb, Marketing und das Netzwerk sind für junge Unternehmen Katalysatoren, denn sie müssen erst einmal bekannt werden, um erfolgreich zu werden. Es gibt viele brillante Firmen mit tollen Produkten – aber wenn das keiner weiß, hilft es alles nichts.

„Nicht die Technologie, sondern ihre Umsetzung entscheidet über den Erfolg“



Claus-Georg Müller

Müller: Das ist auch das Entscheidende bei unseren Portfolio-Investments. Technologie gibt es in Deutschland zuhauf, die Umsetzung entscheidet jedoch über den Erfolg – und den muss man selbst forcieren, das geht nur über Vertrieb und Marketing.

VC Magazin: Herr Müller, wo werden Sie 2013 verstärkt investieren?

Müller: Wir wollen in technologieunterstützende Firmen investieren, die bereits etablierte Branchen effizienter machen – sozusagen die Hacken und Schaufeln, die den Wirkungsgrad bestehender Technologien erhöhen. Dass man das nächste Facebook findet, ist relativ unwahrscheinlich, aber das ist auch nicht unser Ziel. Stattdessen leisten wir Basisarbeit auf einem sehr hohen Niveau. Hier

„Es gibt viele brillante Firmen – aber wenn das keiner weiß, hilft alles nichts“



Carsten Maschmeyer

ist künftig auch die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen aus der Maschmeyer Group denkbar.

VC Magazin: Welche Meilensteine wollen Sie mit mic in diesem Jahr erreichen?

Müller: Wir werden voraussichtlich mindestens vier Investments eingehen, in einigen Fällen sind wir bereits sehr weit in der Due Diligence. Außerdem streben wir mindestens zwei Exits oder Teil-Exits an. Was die Investorenbasis betrifft, möchten wir noch weitere größere Investoren an Bord holen. Wir führen derzeit im Ausland einige aussichtsreiche Gespräche, gerade in Indien und im arabischen Raum sind wir auf Interesse gestoßen.

Maschmeyer: Die mic AG wird 2013 beweisen, dass sie Mehrwert für die Portfoliounternehmen und die Aktionäre generieren kann. Wir freuen uns, dass wir Aktionär sind – wenn sich die Gelegenheit bietet, weitere Aktien zu diesem Preis zu erwerben, greifen wir gerne zu!

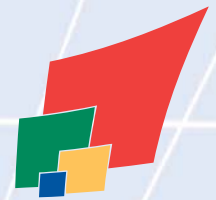
VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

*susanne.glaeser@vc-magazin.de
mathias.renz@vc-magazin.de*

Zu den Gesprächspartnern

Der Finanzunternehmer **Carsten Maschmeyer** investiert über diverse Unternehmen innerhalb der Maschmeyer Group in börsennotierte und außerbörsliche Unternehmen. Er ist Vorstandsmitglied der Beratungsgesellschaft MaschmeyerRürup AG. **Claus-Georg Müller** ist Vorstandsvorsitzender des börsennotierten Frühphaseninvestors mic AG, die sich auf Innovationstechnologien in den Bereichen Faseroptik, Cleantech, Software, Mikrosystem- und Informationstechnik sowie Life Sciences konzentriert.

German.Venture.Day 2013



P R I V A T E
E Q U I T Y
F O R U M N R W

Exit – Strategische Planung versus faktische Realität

Anmeldung:
www.private-equity-forum.de

Prominenz: Referenten aus
namhaften M&A- und VC-Häusern

Networking:
Sprechen statt
Twittern

Mitmachen!

Unternehmenskonzepte an

German.Venture.Day@private-equity-forum.de

Erfahrungen:
Strategien,
Stories,
Stolpersteine

07. März 2013, 12.00 Uhr
Fraunhofer-inHaus-Zentrum
Forsthausweg 1
47057 Duisburg
www.germanventureday.de

Erkenntnisse:
Deutsche Exits in
Zahlen, Daten, Fakten

Schaulauf: Investorentalk
ohne „Glanz und Gloria“

Konzepte: Unternehmenspitch
und German.Venture.Award 2013

Sponsoren:



„Unsere Akquisitionsstrategie stützt die Gesamtstrategie“

Interview mit Peer Schatz, CEO, Qiagen N.V.

Qiagen besitzt etwa 2.400 Patente und Lizenzen und vertreibt rund 500 Produkte und Instrumente für die Aufbereitung biologischer Proben und für diagnostische Tests. Innovation ist dabei der Motor des Geschäfts. So hat das nordrhein-westfälische Wissenschaftsministerium die deutsche Niederlassung von Qiagen 2011 als „Ort des Fortschritts“ ausgezeichnet. Im Interview spricht Peer Schatz, CEO von Qiagen, über die neuen Entwicklungen bei medizinischen und genetischen Tests, darüber, welche Rolle Gentests in Zukunft für medizinische Behandlungen spielen werden und wie Qiagen in Zukunft durch Akquisitionen wachsen wird.



Peer Schatz

VC Magazin: Was ist die technologische Vorgehensweise bei Ihren Tests?

Schatz: Zunächst hat man die rohe biologische Probe, einen Tropfen Blut, ein Stück Gewebe, Speichel, einen Abstrich, eine Pflanze, eine Lebensmittelprobe etc. Die Probe wird so vorbehandelt, dass die Zellen aufgebrochen werden, die spezifische genetische Informationen wie DNA oder RNA beinhalten. Dann werden die genetischen Informationsstücke, die von Interesse sein könnten, gezielt extrahiert und aufgereinigt. Weil sie aber nur in geringster Form vorliegen und mit dem bloßen Auge nicht sichtbar ist, kopiert man sie millionenfach und macht sie so nachweisbar und lesbar.

VC Magazin: Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal? Liegt das Herausragende in der Extrahierung, in der Reinigungstechnik oder in der Vervielfältigung?

Schatz: Wir haben in den ersten Schritten, also von der rohen Probe bis zur gereinigten Nukleinsäure, einen signifikanten technischen Vorsprung, oftmals sogar Marktanteile von 60 bis 70%. Wenn Sie die gereinigte Nukleinsäure vorliegen haben, ist eine der größten Herausforderungen gelöst. Der zweite Schritt, die Vervielfältigung und das „Lesen“, ist dann etwas generischer.

VC Magazin: Was sind Ihre Stoßrichtungen bei Innovationen?

Schatz: Es gibt zwei Stoßrichtungen: Die eine ist die weitere Vereinfachung der Technologie, oft mittels Automatisierung, damit unsere Produkte bei Lebensmittelkontrollen, in Veterinärlaboren, Polizeilaboren, aber auch klinischen Laboren noch stärker eingesetzt werden. Das Zweite ist, dass wir die Grenzen der Technologie an sich noch weiter nach vorne ausweiten. Wir werden z.B. 2013 ein Gerät auf den Markt bringen, mit dem die Gen-Sequenzierung der nächsten Generation in Bereiche der klinischen Forschung und Diagnostik Einzug erhalten wird.

VC Magazin: In welchen Anwendungsfeldern sehen Sie die größten Wachstumschancen?

Schatz: Heutzutage gibt es in Deutschland einige Hundert Labore, die unsere Testtechnologien einsetzen. Das dürfte auf einige Tausend Labore ansteigen. Es wird auch mehr Tests geben für neue Krankheiten oder deren Früherkennung. Im klinischen Bereich werden unsere Technologien am stärksten den Bereich Krebs revolutionieren. Das Verständnis über die genetischen Zusammenhänge bei Krebs hat sich in den letzten Jahren rasant entwickelt. Die neuen Arzneimittel basieren auf diesen Erkenntnissen und werden sehr oft unter Einsatz von Gentests verabreicht. Wo wir auch eine gute Nachfrage sehen, ist bei personalisierten Ansätzen für Autoimmunerkrankungen wie z.B. Rheuma.

VC Magazin: Ihre zwei großen Umsatzbereiche sind der Bereich der Forschung und der der klinischen Diagnostik. Wie wollen Sie hier in Zahlen wachsen in den kommenden fünf Jahren?

Schatz: Im Jahr 2017 verteilt sich unser Umsatz wahrscheinlich auf drei Viertel im klinischen Bereich und ein Viertel in allen anderen Bereichen. Der klinische Bereich ist dabei strategisch der größere Markt. Die anderen Märkte im Forschungsbereich, also vor allem die pharmazeutische und akademische Industrie, weisen ein Umsatzvolumen von 5 bis 6 Mrd. EUR im weitesten Sinne aus, und wir erzielen davon in unserem Segment ca. 500 Mio. EUR. Das Wachstumspotenzial im Bereich der pharmazeutischen Industrie ist sehr gut, wir werden hier solide einstellige Wachstumsraten für viele Jahre erleben. Die pharmazeutische Industrie setzt unsere Produkte mehr und mehr ein, um Patienten in den klinischen Versuchsverfahren zu begleiten, Patienten werden also auf genetischer Basis ausgewählt. Auch ihre Krankheitsverläufe werden auf genetischer Basis überwacht. All diese Einsätze unserer Produkte gab es in der Vergangenheit noch nicht. Beim Markt der klinischen Diagnostik sprechen wir von einer Größenordnung von 2 bis 3 Mrd. EUR. Dieser Bereich macht bei uns etwa die Hälfte unseres derzeitigen Umsatzes aus. Wir haben etwa 30% Marktanteil und fahren ein Kopf-an-Kopf-Rennen mit Roche. Wir zielen da über die nächsten fünf Jahre auf Marktwachstumsraten zwischen 10 und 15% ab. Der Markt wird sich also bis 2017 auf bis zu ca. 7 Mrd. EUR verdoppeln. Davon würden wir gerne mehr als die 30% Marktanteil bekommen.

VC Magazin: Sie haben u.a. Ipsogen und Cellestis gekauft. Wie wollen Sie durch M&A-Aktivitäten wachsen? Welche Targets haben Sie?

Schatz: Unsere Akquisitionsstrategie stützt unsere Gesamtstrategie, Unternehmen bzw. deren Tests und Produkte einzukaufen, die wir auf unsere Geräte und Plattformen aufsetzen können. Das ist jetzt mit Ipsogen und Cellestis letztes Jahr der Fall gewesen. Wir haben Tests für latente Tuberkulose gekauft, die jetzt integriert werden. Cellestis kostete etwas mehr als 300 Mio. EUR. Aber es werden bei uns jetzt nicht Milliardenbeträge für Zukäufe sein. Regional expandieren wir sehr stark in Lateinamerika, Osteuropa und ähnlichen Regionen mit zum Teil kleinen Zukäufen. Technologie-Akquisitionen wie z.B. bei Genomsequenzierung mit Intelligent Biosystems führen wir immer

wieder durch, diese Akquisitionen sind eine Art Grundrauschen. Wir haben auch viele Ausgründungen vollzogen, zwei davon wurden börsennotiert. Eines ist von Pfizer übernommen worden, das andere ist heute Evotec.

VC Magazin: Wo sollte die Politik bessere Rahmenbedingungen für Testverfahren und die Zulassungsprozesse und damit auch für Ihr Wachstum schaffen?

Schatz: Wenn bewiesen wird, dass informationsgebende Technologien einen positiven Ergebnisbeitrag leisten, sollte man sie unkompliziert und schnell zulassen. Wir sind bei manchen Tests hingegen schon fast zehn Jahre im Prüfverfahren für die Erstattung. Pharmazeutische Produkte haben inzwischen über das Institut für Qualität und Wirtschaftlichkeit im Gesundheitswesen ein interessantes System bekommen, bei dem die Zulassungsverfahren zeitlich begrenzt sind. Das fehlt bei uns. Wir haben mit einem Arzneimittelhersteller ein hochinteressantes Lungentest verbunden. Dieser Gentest wird Patienten identifizieren, die man mit dem neuen Medikament erfolgreich behandeln kann. Wenn man ohne den Gentest arbeitet, wird das Medikament mehr Leuten schaden, als es effektiv nutzt. Das Arzneimittel, das im Jahr ca. 30.000 EUR kostet, ist in Nullkommanichts erstattet worden. Der Gentest hingegen, der die Patienten auswählt, ist nach langem Tauziehen erst rund zwei Jahre später für die Erstattung zugelassen worden. Wir brauchen also eine Pflichtenlösung mit einer Frist zur Entscheidung für oder gegen Erstattung von Diagnostika.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch. ■

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

Zum Gesprächspartner

Peer Schatz ist Vorstandsvorsitzender der Qiagen N.V., einem Unternehmen in den Märkten für molekulare Diagnostik und angewandte Testverfahren. Er brachte Qiagen als das erste deutsche Unternehmen an die NASDAQ. Vor seinem Eintritt bei Qiagen 1993 arbeitete Schatz für Sandoz und Computerland und war an der Gründung mehrerer Start-ups beteiligt.

Dr. Rouven Westphal

Teil 71 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Dr. Rouven Westphal ist vielseitig interessiert. Nach dem Abitur schrieb er sich für 14 Studiengänge ein – unter anderem Medizin, Mathematik und Geschichte. „Wegen einer verlorenen Wette musste ich mich jedoch für die erste Zusage entscheiden“, denkt der heutige Managing Partner von Hasso Plattner Ventures (HPV) mit einem Lachen an jenen Tag Anfang August 1992 zurück, an dem er das Kuvert mit der Zusage für ein Maschinenbaustudium in seiner Geburtsstadt Hamburg erhielt. Nach dem Abschluss folgten u.a. drei Jahre bei einer Unternehmensberatung, eine Promotion in BWL sowie eine Geschäftsführertätigkeit in einem Start-up, bis er Anfang 2006 die ersten Investments bei HPV managte.

Vielseitige Interessen

Im Studium hat Westphal unter lachendem Applaus seiner Kommilitonen zum ersten Mal in seinem Leben eine Motorhaube geöffnet. Auch wenn ihm das Thema Maschinenbau sehr viel Spaß gemacht habe – Westphal habe schnell gemerkt, kein geborener Ingenieur zu sein. „In der Theorie fand ich alles ungemein spannend, ich bin aber nicht derjenige, der sich an einem Autoteil ergötzt“, schmunzelt er heute. Nach einem exzellenten Abschluss 1997 entschied er sich daher für eine Tätigkeit bei der Unternehmensberatung Accenture und war dort im Bereich Automotive & Logistik sowie für die Utility-Industrie zuständig. Nach drei Jahren galt es auch hier, eine Entscheidung zu treffen, und da ihn eine Promotion ohnehin noch immer reizte, nahm er sie als nächstes Projekt in Angriff.

Vielseitige Einblicke

Westphal promovierte zum Thema „Finanzintermediäre auf dem informellen Kapitalmarkt“, gekoppelt war die Arbeit an den Mitaufbau des heutigen Netzwerk nordbayern. „Das war eine unglaublich spannende Zeit, in der ich viel gesehen und gelernt, zum Glück aber nicht viel eigenes Geld investiert habe“, erinnert er sich heute. Am meisten lerne man im Venture-Geschäft nämlich aus Fehlern, und die habe er damals – kurz nach der Jahrtausendwende – reichlich beobachten können. Nach wiederum drei Jahren wollte Westphal eigentlich sofort in die Venture Capital-Branche einsteigen, wurde von einem befreundeten Business Angel aber dazu angehalten, selbst eine Station bei einem Start-up einzulegen. „Dieser Rat ging für mich auf, und so suchte ich 2002 ein Gründerteam, das ich mit Exasol, einem Dienstleister im Bereich High Performance Cluster Computing, gefunden habe“, so Westphal weiter. Beim Einarbeiten in



die relativ neue Materie der IT hat ihm neben der persönlichen Neugier die Methodenkompetenz des Maschinenbaustudiums geholfen. Nach Uneinigkeiten im Team entschied Westphal 2005, seine Anteile zu verkaufen. Wie das Schicksal so will, hatte er etwa zeitgleich Eran Davidson, damals alleiniger Geschäftsführer der neu gegründeten HPV, kennengelernt; gemeinsam gingen sie das erste Investment ein und leiten heute die Geschicke der Beteiligungsgesellschaft des namengebenden SAP-Mitgründers.

Menschen im Mittelpunkt

Den Reiz des Venture-Geschäfts machen für Westphal noch heute die Menschen aus: „Hier trifft man viele junge Leute, die positiv denken und Aufbruchsstimmung verbreiten, das steckt an“, so der Investor. Den enormen Gefühlsschwankungen der Branche müsse man aber auch gewachsen sein; außerdem müsse man eine extrem gute Menschenkenntnis entwickeln und als Investor eher psychologisch als sachorientiert tätig sein: „Am häufigsten streitet man sich wegen emotionaler Konflikte, nicht wegen Sachthemen“, ist er sich sicher. Ein Rat, den er unter anderem seinen Studenten am Hasso Plattner Institut mitgibt, lautet daher: „Never trust anyone who is not in his/her comfort zone.“ Eine Auszeit von seinem Leben als Entrepreneur findet Westphal beim Boxen und beim Lesen. ■

Verena Wenzelis
redaktion@vc-magazin.de

Serie Menschen & Macher

Seit August 2007 werden im Rahmen der Serie prominente Dealmacher vorgestellt. Unter den bisher portraitierten Köpfen befinden sich „Branchendinos“ wie Gustav Egger (Deutsche Participations AG) Buyout-Manager wie Steven Koltz (CVC Capital Partners) sowie Aufsteiger der jüngeren Generation wie Marc Samwer (Rocket Internet).

Ergänzung, kein Ersatz

Wir brauchen beide: Venture Capital-Gesellschaften und Business Angels

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 Bankengruppe den Bereich Innovationsfinanzierungen und Beteiligungen.

Programm entwickelt. Ferner sind viele Business Angels-Netzwerke und der Bundesverband der Business Angels BAND aktiv, um die Szene zu beleben.

Diese Maßnahmen sind für alle Start-ups zu begrüßen. Dennoch können unternehmerische Privatinvestoren die Venture Capital-Industrie nur ergänzen, aber nicht ersetzen. Denn viele Business Angels bringen die notwendige Ausdauer für den mitunter beschwerlichen Aufbau von jungen Hightech-Unternehmen nicht auf und haben zwar gute Netzwerke, aber nicht immer die notwendige Erfahrung im Umgang mit Start-ups. Manche fahren ihre Investments zurück, wenn es schwierig wird. Es mangelt oftmals an tiefen Taschen oder an der Bereitschaft, das notwendige Kapital für ein starkes Wachstum bereitzustellen.

Unternehmerische Privatinvestoren bzw. Business Angels sind zu den Hoffnungsträgern für die Finanzierung von jungen Hightech-Unternehmen geworden. Sie nutzen das Vakuum im Early Stage-Sektor, das durch den Rückzug der Venture Capital-Gesellschaften entstanden ist, und investieren zum Teil substantiell. Bei den Anschlussfinanzierungen der vom High-Tech Gründerfonds finanzierten Unternehmen haben die Business Angels allein im Jahr 2012 insgesamt 23,3 Mio. EUR von 110 Mio. EUR bereitgestellt und liegen damit erstmalig über den Beträgen der inländischen Venture Capitalisten.

Genau bei diesen Punkten haben die Venture Capital-Gesellschaften ihre Stärken, sodass sich Privatinvestoren und Venture Capital gut ergänzen können. Ihre Finanzkraft, ihre Netzwerke und Kompetenz, Unternehmen wirklich groß zu machen, werden dringend benötigt. Vielleicht müssen sie sich neu erfinden und die klassische GP-LP-Fondsstruktur unternehmerischer ausgestalten. Wichtig ist aber, dass die Venture Capital-Gesellschaften nicht vom Radar der Unterstützer verschwinden. Da das Fundraising im Jahr 2012 wieder kleiner ausfällt als die von den Venture Capitalisten investierten Beträge, benötigen wir neue Initiativen, die das Einwerben von Kapital ermöglichen. Denn auch in Zukunft sollten die Venture Capital-Gesellschaften neben Business Angels und anderen Kapitalgebern eine unverzichtbare und tragende Säule im Business-Ökosystem für Hightech-Gründungen sein. ■

Das Bundeswirtschaftsministerium hat die wachsende Bedeutung der Privatinvestoren erkannt und unterstützt ab 2013 ihr Engagement mit einer Investitionszulage von bis zu 20%. Der European Investment Fund hat ebenfalls die Angels im Visier und für sie ein cleveres Co-Investment-

Anzeige



ist ein europäischer Venture Capital-Investor mit Sitz in München und Paris.

Mehr als 60 Unternehmer haben uns schon überzeugt.

Beeindrucken Sie uns auch!

www.xange.fr/en | info@xangevc.de



„Es ist mehr Geld vorhanden als je zuvor“

Interview mit Andreas Thümmeler, Gründer und Managing Director, Corporate Finance Partners, und Nicolas Gabrysch, Partner, Osborne Clarke

Die deutsche Internetwirtschaft boomt, 2012 mangelte es nicht an größeren Finanzierungsrunden und lukrativen Exits. Kapital für Beteiligungen und Zukäufe ist in Hülle und Fülle vorhanden – die Herausforderung besteht darin, attraktive Targets zu finden, beobachten Nicolas Gabrysch und Andreas Thümmeler. Der Anwalt und der Corporate Finance-Berater zählen zu den aktivsten Beratern in der deutschen Szene. Im Interview geben sie eine Markteinschätzung und erklären, was ein Start-up zum Exit-Kandidaten macht.

VC Magazin: Die lebhaftere Berliner Szene hat in den letzten Monaten einige ausländische Venture Capitalisten nach Deutschland gelockt. Sehen Sie bereits einen Trend?

Thümmeler: Wir sehen da keinen Hype und eigentlich auch keine große Zunahme an ausländischen Investitionen. Klar gibt es einige mehr, die jetzt ihre Fühler nach Deutschland ausstrecken, doch ihre Aktivitäten sind recht überschaubar. Bislang gibt es auch kaum Niederlassungen dieser Investoren in Deutschland. Den richtigen Push haben wir also noch nicht wirklich gesehen.

„Wir sehen keinen Hype bei ausländischen Investoren“

Andreas Thümmeler

Gabrysch: Das sehe ich auch so. Man sieht vereinzelt große Investoren wie KPCB bei Soundcloud. Insgesamt sind für ausländische Investoren besonders die Later Stage-Themen interessant, denn in diesem Segment finden die großen Investitionen statt, die deutsche Investoren oft nicht mehr stemmen können.

Thümmeler: Die ausländischen Fonds müssen in der Tat größere Tickets ziehen, sie sind ja oft milliardenschwer. Deshalb können sie Deals erst ab 15 bis 20 Mio. EUR eingehen, manche legen auch erst bei 50 Mio. EUR los. Da drängt sich die Frage auf, wie viele Wachstumsunternehmen es in Berlin und in Deutschland überhaupt gibt, die eine 50-Mio.-EUR-Kapitalerhöhung eines Minderheitsinvestors vertragen können. Da kommen nicht viele infrage. Sicher hätten viele gern so viel Geld, aber von durchschnittlich 100 deutschen Unternehmen ist vielleicht eine Handvoll dafür geeignet.



Andreas Thümmeler



Nicolas Gabrysch

VC Magazin: 2012 sind auch einige neue Dienstleister in den deutschen Markt vorgestoßen. Spüren Sie verstärkte Konkurrenz?

Thümmeler: Wir spüren die Konkurrenz nicht. Die Investmentbanken aus London, die in Berlin die Fühler ausgestreckt haben, begleiten Deals mit einem Wert zwischen 15 und 30 Mio. EUR und konzentrieren sich eher auf kleinere Finanzierungsrunden von bis zu 5 Mio. EUR. CFP ist eher auf Deal Sizes zwischen 30 und 300 Mio. EUR spezialisiert. Von daher ist es gar nicht schlecht, dass es diese Dienstleister gibt. Sie sind Katalysatoren für die unteren Marktsegmente.

Gabrysch: Im Legal-Bereich gibt es eine Handvoll Kanzleien, die schon länger dabei sind. Wir sehen da kaum Bewegung. Wir arbeiten immer gerne mit erfahrenen Kollegen in Projekten zusammen, das steigert ja auch die Effizienz. Erfahrung ist hier wichtig: Wer bislang mit Finanzierungs- und M&A-Themen nichts zu tun hatte, wird sich schwertun.

VC Magazin: Vielversprechend erscheint einigen Investoren und Inkubatoren derzeit der Gaming-Sektor. Welche Trends zeichnen sich hier ab?

Gabrysch: Es gibt zwei Trends, die wir ganz deutlich sehen. Der eine ist schon in Deutschland angekommen: Mobile. Als prominentes Beispiel gilt sicher der Gameforge-Gründer Klaas Kersting, der in diesem Bereich sehr aktiv ist. Hier ist Mobile Payment ein großes Thema, das hat man kürzlich auch wieder bei der Digital-Life-Design Konferenz

gesehen. Der zweite große Trend, der sich ankündigt und gerade in den USA startet, ist die Verschmelzung von Gambling und Gaming. Ein Beispiel dafür ist Zynga Poker, die jetzt eine Glücksspiellizenz beantragt haben. Ziel ist es, diese Schnittstelle zwischen Gaming und Gambling zu schließen. Wir begleiten das intensiv über unseren Blog www.spielerecht.de.

Thümmler: Im Gaming-Segment gibt es mittlerweile sehr viel Wettbewerb und der Markt ist reif geworden, deshalb habe ich das Gefühl, dass da die Spannung zum Teil draußen ist und die größeren Firmen an ihre Wachstumsgrenzen stoßen. Diese Unternehmen müssten jetzt mehr M&A-Aktivität entwickeln, also anorganisch wachsen, um mit einem gewissen Tempo weiter voranzukommen. Momentan passiert da aber noch zu wenig. Interessante neue Deals sehen wir hingegen in den Bereichen Big Data, Cloud und Crowd.

VC Magazin: Wie groß ist die Nachfrage strategischer Käufer?

Thümmler: Es ist mehr Geld vorhanden als je zuvor. Das Geld wird ja so schnell gedruckt, dass man gar nicht mehr hinterherkommt! Die ganz großen Strategen sitzen auf riesigen Cashpots. PayPal hat alleine in Luxemburg 11 Mrd. EUR herumliegen, die sie niedrig verzinsen und aus steuerrechtlichen Gründen nicht zurück in die USA überführen können! Solche Unternehmen haben nicht viele Optionen für Zukäufe. Auch bei den Private Equity-Fonds ist genügend Liquidität vorhanden. Das Problem ist, dass potenzielle Targets mit organischem Wachstum allein die nötigen Größenordnungen nicht erreichen. Durch M&A müssten größere Einheiten generiert werden – aber das ist eben ein hartes Geschäft. Leider sind oft sehr viele Investoren und Anteilseigner involviert und feilschen kleinlich und kurzsichtig um Preise, statt gemeinsam anzupacken.

VC Magazin: Börsengänge junger Technologieunternehmen waren in den letzten Jahren in Europa geradezu unmöglich. Sollten sich europäische Start-ups grundsätzlich von der Exit-Route Börsengang verabschieden?

Thümmler: Die Börsen in Deutschland oder in Europa sind für Tech-Unternehmen irrelevant. Man sollte diese Unternehmen an die Börsen in den USA oder in Hongkong

„Die großen Trends im Gaming-Sektor sind Mobile und Gambling“

Nicolas Gabrysch

bringen, hierzulande werden keine attraktiven Bewertungen erreicht. Es wird gemunkelt, dass Rocket Internet oder Zalando an die Börse gehen. Ich gehe aber davon aus, dass die Samwer-Brüder ein gutes M&A-Angebot vorziehen würden.

Gabrysch: Das sehe ich auch so. Ab und zu denkt man als Alternative an Listings im Ausland, aber ich glaube, dass das Problem bleibt, man schiebt es nur auf einen anderen Markt. Deshalb wird der Trade Sale gerade für die Internet- und Gaming-Unternehmen der interessanteste Exit-Kanal bleiben.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

mathias.renz@vc-magazin.de

Das vollständige Interview mit allen Fragen lesen Sie hier:



Zu den Gesprächspartnern

Nicolas Gabrysch ist Rechtsanwalt und Partner bei Osborne Clarke in Köln und Berlin. Er begleitet Venture Capital-Finanzierungen und M&A-Projekte und hat einen Schwerpunkt im Bereich Digital Business. Er hat u.a. den Verkauf von DailyDeal begleitet sowie die letzte Finanzierung bei Wooga. **Andreas Thümmler** ist Gründer und Managing Director der M&A-Beratung Corporate Finance Partners (CFP), die 2012 u.a. die Verkäufe von Qype, intelliAd, Sysgo oder HolidayInsider und die Finanzierungsrunden von Internetstore, Trademob und Lieferando begleitet hat.

Von der App bis zur Kleinanzeige

Die Mobile- und Internettrends 2013



Das Spannende an Trends ist, dass es immer neue gibt – und gerade das Internet beschleunigt sie enorm. Auf welche Segmente werden 2013 Investoren und Start-ups setzen? Das VentureCapital Magazin präsentiert die Online-Trends der nächsten Monate.

In den Startlöchern: Mobile Payment-Lösungen

Bargeldloses Bezahlen mit dem Handy gilt seit Jahren als das „Next big thing“. Die sogenannte Near Field Communication (NFC) ist dabei die Schlüsseltechnologie. Aufgrund mangelnder Nachfrage wird sie bislang von den Herstellern allerdings kaum in Mobiltelefonen verbaut, was im Umkehrschluss dazu führt, dass kaum Nachfrage entsteht. Angetrieben von Square, dem mobilen Bezahlendienst von Twitter-Mitgründer Jack Dorsey, kommt in der letzten Zeit allerdings deutlich mehr Bewegung in den Markt. Die mangelnde NFC-Ausrüstung löste Square mit einem Aufsatz, der an das Smartphone angesteckt wird und mit dessen Hilfe Kreditkarten eingelesen werden können. Das System wurde in dieser Form von vielen Konkurrenzunternehmen übernommen. „Schon in wenigen Jahren soll das Mobile Payment-Transaktionsvolumen im zwölfstelligen Bereich (> 100 Mrd. USD) liegen, darüber sind sich Marktforscher einig“, erklärt Mischa Wetzel, Investmentmanager bei der IBB Beteiligungsgesellschaft. Darauf setzen neben Square auch die Dienste Payleven, iZettle, SumUp oder Streetpay. Payleven vermeldete erst vor Kurzem eine weitere Finanzierungsrunde im einstelligen Millionenbereich, und auch SumUp sammelte im Herbst letzten Jahres einen zweistelligen Millionenbetrag ein. „Da die Großen der Branche wie Google, die Kreditkartenunternehmen oder die Mobilfunkgesellschaften mit ih-



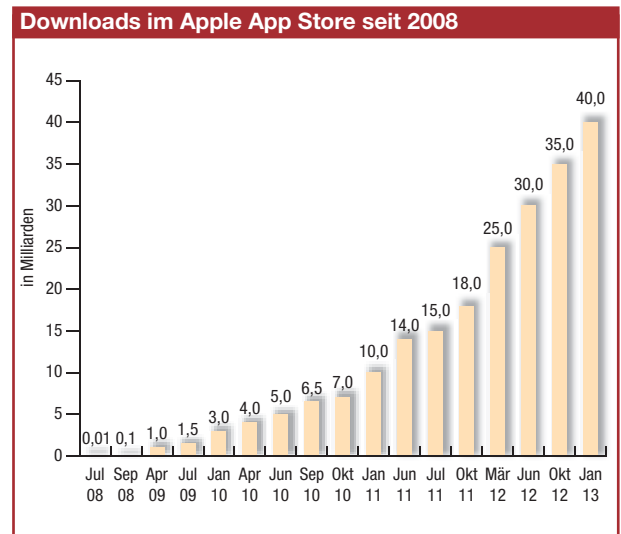
Mischa Wetzel,
IBB Beteiligungsgesellschaft

ren Mobile Wallet- und Mobile Payment-Lösungen mit großen Budgets in den Startlöchern stehen, dürfte es für neu gestartete Start-ups schwierig werden, sich mit einer eigenen Payment-Infrastruktur durchzusetzen“, ist Wenzel skeptisch. Aus Anbietersicht liegen die Vorteile einer Mobile Payment-Lösung auf der Hand: Nach dem Aufbau der Plattform und dem Erreichen einer kritischen Masse an Nutzern können über Gebühren, die bei jeder Transaktion anfallen, kontinuierliche Umsätze generiert werden.

ren Mobile Wallet- und Mobile Payment-Lösungen mit großen Budgets in den Startlöchern stehen, dürfte es für neu gestartete Start-ups schwierig werden, sich mit einer eigenen Payment-Infrastruktur durchzusetzen“, ist Wenzel skeptisch. Aus Anbietersicht liegen die Vorteile einer Mobile Payment-Lösung auf der Hand: Nach dem Aufbau der Plattform und dem Erreichen einer kritischen Masse an Nutzern können über Gebühren, die bei jeder Transaktion anfallen, kontinuierliche Umsätze generiert werden.

Gekonte Monetarisierung von Apps

Für die Entwickler von Apps stellt sich immer wieder die gleiche Frage: Wie lässt sich mit einer App Geld verdienen? Zum einen besteht die Möglichkeit, Werbung in der App anzuzeigen, beispielsweise während der Routenberechnung einer Navigationsapplikation. Aufgrund des vergleichsweise kleinen Bildschirms wird diese vom Nutzer



(Stand: Januar 2013), Quelle: Apple/statista

auch entsprechend wahrgenommen. Die zweite Möglichkeit ist, sich manche Inhalte sponsern zu lassen, was sich insbesondere bei Spielen anbietet. Diesen Überlegungen zugrunde liegen muss jedoch ein möglichst hoher Lifetime Value des Nutzers, im Idealfall die tägliche Nutzung der App. Bei Applikationen, die sich über ihren Verkaufspreis finanzieren sollen, liegt die Herausforderung darin, eine entsprechend hohe Zahl an Downloads zu erreichen. Dass der Verkaufspreis nicht zwingend beim ersten Download abzurechnen ist, beweist beispielsweise der Messenger WhatsApp: Für alle Nutzer, die nicht über ein iPhone zugreifen, ist die App im ersten Jahr kostenfrei, danach fällt eine jährliche Gebühr von 0,89 Cent an. iPhone-Nutzer zahlen einmalig beim Download 0,89 Cent. Fazit: Es gibt keinen Königsweg, das Monetarisierungsmodell muss zur Art der Applikation passen.

E-Learning setzt auf weltweiten Bildungshunger

„Innovative Gestaltungsmöglichkeiten einerseits und auf der anderen Seite erheblich reduzierte Kosten für Endgeräte und Backend-Lösungen werden neue Märkte und Marktteilnehmer ermöglichen“, ist Bernhard Schmid, Partner XAnge Private Equity, von der Zukunft des E-Learnings überzeugt.



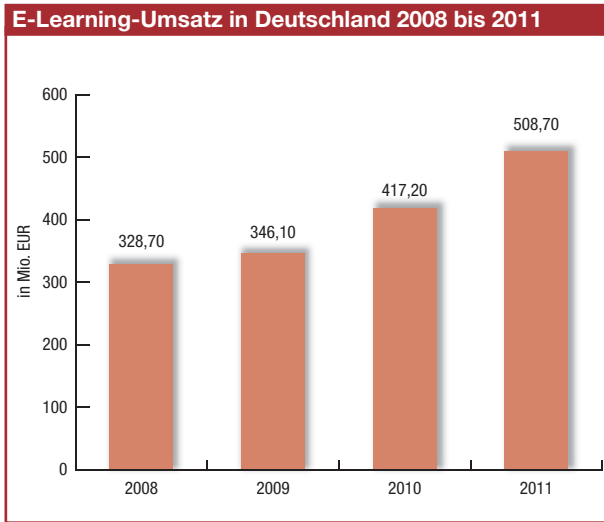
Bernhard Schmid,
XAnge Private Equity

Insbesondere in den Schwellenländern, in denen Bildung zumeist als Weg zu einem verbesserten Lebensstandard verstanden wird, bieten sich für Lernkonzepte aus dem Internet Chancen. In Deutschland haben sich in diesem Bereich bereits einige erfolgreiche Unternehmen wie beispielsweise Sofatutor oder busuu entwickelt. Abseits vom staatlichen Bildungsweg besteht ein E-Learning-Markt mit großem Potenzial. So hat

beispielsweise busuu nach eigenen Angaben über 25 Millionen Benutzer, die online eine oder mehrere Fremdsprachen lernen. Schmid beurteilt die Chancen deutscher Gründungen auf dem internationalen Markt aber eher kritisch: „Ich sehe nicht, dass deutsche oder europäische Start-ups eine relevante Rolle außerhalb ihrer Heimmärkte einnehmen werden. Dazu ist Bildung weiterhin ein zu nationales Thema, und traditionell verstehen sich Deutschland, aber auch viele andere europäische Nationen, nicht als Exporteur von Bildung und Lernen.“

Gerangel im Classifieds-Markt

Online-Rubrikenmärkte sind aus dem Internet nicht wegzudenken und boomen seit Jahren. Das Angebot reicht dabei von klassischen Kleinanzeigen für den Verkauf von gebrauchter Ware über Jobbörsen und Immobilienportale



Quelle: MMB-Institut/statista

bis hin zu Fahrzeugmärkten. Axel Springer und General Altantic haben mit ihrem Joint Venture Axel Springer Digital Classifieds im vergangenen Jahr in diesem Bereich für viel Bewegung gesorgt. Dass sich Verlage Geschäftsfelder im Internet erschließen müssen, wenn sie langfristig erfolgreich sein möchten, ist schon lange kein Geheimnis mehr, und daher verwundert es kaum, dass immer mehr Verleger in den Bereich Classifieds drängen. So betreibt beispielsweise ein Verbund der Verlagsgruppen Georg v. Holtzbrink, Dr. Ippen und der WAZ Mediengruppe das Kleinanzeigenportal markt.de. Doch nicht nur Verlage tummeln sich im Rubrikenmärkte-Sektor, sondern auch andere Unternehmen wie beispielsweise die Deutsche Telekom oder ebay. Letzteres ist mit ebay-Kleinanzeigen klar der Marktführer in diesem Bereich. Mit dem Zukauf von Allesklar.com, dem Betreiber des Städteportals Meinestadt.de, hat Axel Springer Digital Classifieds im Sommer des vergangenen Jahres bereits deutlich signalisiert, dass die Ankündigung, einer der führenden internationalen Akteure im Classifieds-Bereich werden zu wollen, mit Nachdruck verfolgt wird.

Fazit

Auch das Jahr 2013 hält interessante Investmenttrends in den Bereiche Mobile und Internet bereit. Neben Dauerbrennern wie Apps und Classifieds darf man gespannt sein, wie sich die deutschen Anbieter auf dem E-Learning-Markt schlagen. Auch im Bereich Mobile Payment sind die Territorien noch lange nicht final abgesteckt. Noch ist offen, ob sich die „kleinen“ Anbieter behaupten können oder sich am Ende doch Kreditkartenunternehmen und Mobilfunkgesellschaften durchsetzen. ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

„Unternehmertum ist nicht immer cool“

Interview mit Lukasz Gadowski, Founding Partner, Team Europe



Der Online-T-Shirt-Versand Spreadshirt hat ihn und seine Mitstreiter berühmt gemacht, seitdem ist Lukasz Gadowski als Serial Entrepreneur in der deutschsprachigen Internetszene unterwegs. Mit seinem Inkubator Team Europe verfolgt er am Standort Berlin die neuesten Trends, Gründungen wie Delivery Hero oder SponsorPay gehen auf das Konto der bedeutenden Internetschmiede in Berlin-Mitte. Als Exits können Gadowski und Co. (ehemalige) Branchengrößen wie studiVZ oder brands4friends vorweisen. Im Interview gibt Gadowski Einblicke in die florierende Internetszene Berlins und beschreibt, auf was junge Gründer besonders achten sollten.

VC Magazin: Als sogenannter Inkubator spürt Team Europe junge Internet-Start-ups auf und hilft ihnen mit Startkapital und Know-how bei den ersten Schritten in die Selbstständigkeit. Was macht den Reiz des Geschäfts aus?

Gadowski: Der Reiz ist, von Anfang an dabei zu sein, teilweise investieren wir noch vor der Gründung und bauen die Unternehmen gemeinsam mit den Unternehmern auf. Teilweise kommen die Ideen auch von uns und wir suchen interessierte Mitunternehmer oder Teams kommen von außen mit Vorschlägen auf uns zu. Wir investieren nicht nur Kapital, sondern auch Execution Power, also Know-how und Umsetzungsressourcen. Intern haben wir rund 40 Spezialisten, die interimsmäßig Positionen in den Neugründungen übernehmen können oder dafür sorgen, dass die entsprechenden Bereiche mit geeignetem Personal besetzt werden.

VC Magazin: Wie genau sieht diese Unterstützung aus? Auf was legen Sie besonderen Wert?

Gadowski: Da wir auch mit Gründern zusammenarbeiten, die nicht aus dem Online-Bereich kommen, können sie sich das technische Verständnis für webbasierte Geschäfte dank unseres Netzwerkes innerhalb eines halben Jahres aneignen. Bei der Auswahl unserer Teams sind Erfahrungen im Online-Bereich auch nicht zwingend; uns ist wichtig, dass jemand eine Unternehmerpersönlichkeit ist und Qualitäten wie Führungstalent, Schnelligkeit und eine hohe Auffassungsgabe besitzt. Außerdem wachsen die von uns gegründeten Unternehmen sehr schnell, sodass wir Unterstützung nicht nur im Hinblick auf Fähigkeiten, sondern auch bezüglich der Kapazitäten bieten können. Wenn man als Gründerpersönlichkeit theoretisch dazu in der Lage ist, virale Bereiche sehr schnell aufzubauen, ist das allein nur begrenzt möglich, denn der Tag hat nur 24 Stunden.



Lukasz Gadowski

VC Magazin: Worauf kommt es für die erfolgreiche Umsetzung webbasierter Geschäftsmodelle an und was macht Team Europe so erfolgreich?

Gadowski: Am wichtigsten sind das richtige Geschäftsmodell und ein gutes Team. Gemeinsam mit Kapital, Distribution und Produkttechnik bilden sie ein Fünf-Bausteine-Modell, das wir zum Aufsetzen von erfolgreichen Unternehmen entwickelt haben. Durchsetzen kann man sich, indem man in jeder Unternehmensphase effizient, d.h. mit möglichst geringem Einsatz von Mitteln möglichst viel erreicht und so eine positive Dynamik in das Unternehmen bringt. Bei unseren Companies versuchen wir das z.B. durch die Einbeziehung von Distribution Deals. Bei den Firmen Mister Spex und brands4friends hatten wir von vornherein Vertriebsdeals mit studiVZ, bei SponsorPay hatten wir noch vor der Gründung mit GameForge unseren größten Kooperationspartner überhaupt. Bei Lieferheld beschleunigte eine Kooperation mit der ProSiebenSat.1 Media AG die Entwicklung. Die Produkttechnik wird oft unterschätzt, ist nach unserer Erfahrung aber ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil und wird durch unser eigenes In House-Technik-Team abgedeckt. Je nach Geschäftsmodell ist natürlich auch Kapital wichtig, zu viel davon kann aber auch schädlich sein und von der eigentlichen Fokussierung auf die solide Unternehmensentwicklung ablenken – wenn man z.B. nur



noch mit dem Einstellen neuer Mitarbeiter beschäftigt ist. In anderen Fällen ist es aber der entscheidende Erfolgsfaktor und verhilft zur Durchsetzung am Markt.

VC Magazin: Manche Beobachter sehen in der umtriebigen Welt der Internet-Start-ups bereits die Gefahr einer erneuten Blase heraufziehen. Inwieweit sind die momentan aufgesetzten Geschäftsmodelle wirklich nachhaltig? Inwieweit ist alles „nur Hype“?

Gadowski: Ich glaube, nachhaltiges Wirtschaften ist eher die Regel als die Ausnahme, man muss eben genau differenzieren, was in den Medien ankommt. Natürlich gibt es spektakuläre Geschichten von Internetgründungen, die zu groß aufgebläht wurden und am Ende Gewinnerwartungen nicht erfüllen konnten. Groupon ist hier das beste Beispiel: ein Unternehmen, das drei Jahre alt und 1 Mrd. EUR wert war, nach knapp einem Jahr an der Börse jedoch bei unter 10% der ursprünglichen Bewertung angekommen ist. Natürlich ist hier viel Kapital reingeflossen, die Verluste sind aber nicht durch Mängel im Geschäftsmodell oder Fehler im operativen Geschäft, sondern durch Spekulation entstanden. Es handelt sich also um keine operativen Verluste. Daneben gibt es viele Firmen mit Substanz, die nach drei oder vier Jahren Umsätze von 40 Mio. EUR erzielen, aber eben nicht täglich in der Presse erscheinen. Die Summen, die in Internet-Start-ups fließen, mögen teilweise skurril erscheinen, sind in den meisten Fällen aber doch gerechtfertigt.

VC Magazin: Viele Erfolge deutscher webbasierter Geschäftsmodelle gründen auf dem sogenannten Copycat-Modell. Oft zitiertes Beispiel ist Rocket Internet mit seiner wohl berühmtesten Gründung Zalando. Ist dies ein Vor- oder Nachteil für die deutsche Internetszene? Was bedeutet das für ihren Ruf im internationalen Kontext?

Gadowski: Allein das Kriterium, Schuhe wie ein anderer Wettbewerber online zu verkaufen, macht meiner Meinung nach noch kein Copycat aus. Zalando ist deutlich innovativer als Zappos und deutlich schneller gewachsen als das US-Vorbild, obwohl dort das eindeutig größere Marktpotenzial vorherrscht. Auch wenn eine Beeinflussung oder ursprüngliche Inspiration durchaus gegeben sein mag: Zalando als Copycat von Zappos zu bezeichnen, empfinde ich als absurd. Zudem wüsste ich nicht, wieso sogenannte Copycats ein Nachteil für die deutsche Inter-

netszene sein sollen. Vielleicht gibt es eine Gruppe von Neidern, die erfolgreicherer Unternehmen den Vorwurf des Kopierens machen; das sind vielleicht meistens junge Unternehmen, die hip und cool sein wollen, ihre innovativen Geschäftsmodelle aber nicht am Markt platzieren können. Unternehmertum ist aber nicht immer cool, es geht um harte Arbeit. Jeder, der bereits gegründet hat, weiß, wie schwer das ist. Zudem gibt es in der Regel nie ein Vorbild, das man eins zu eins kopieren kann, eine Anpassung an den jeweiligen Markt muss immer erfolgen. Eine Abwertung von Geschäftsmodellen, die ihr Vorbild bei anderen Unternehmen suchen, finde ich deswegen respektlos.

VC Magazin: Welche Rolle spielt der Standort Berlin? Wo steht die Hauptstadt im Vergleich zur weltweit bekanntesten Gründungsregion für Technologieunternehmen, dem Silicon Valley?

Gadowski: Ich glaube, Berlin ist sehr aufstrebend und hat sich als Gründer- und Unternehmermetropole etabliert. Hier hat die Hauptstadt eine kritische Masse erreicht, d.h., die Dynamik wird sich sicher selbst verstärken. Auch im Silicon Valley und in New York, also international, ist der Ruf Berlins sehr gut, die Dynamik und die Entwicklungen der letzten Jahre werden durchaus registriert.

VC Magazin: Danke für das Gespräch! ■

Verena Wenzelis
redaktion@vc-magazin.de

Das vollständige Interview
mit allen Fragen lesen Sie hier:



Zum Gesprächspartner

Lukasz Gadowski ist Serial Entrepreneur und Mitgründer des Berliner Inkubators Team Europe, der ausschließlich webbasierte Geschäftsmodelle aufsetzt und verfolgt. Momentan gehören der Online-Lieferservice Delivery Hero, das Online-Branchenverzeichnis Digitale Seiten sowie der Mobile-Werbedienstleister madvertise zum Portfolio der Talentschmiede.

Mit großen Schritten im Markt für die Kleinen

Tausendkind GmbH nutzt Marktlücke im E-Commerce

Eine Selbstständigkeit konnte sich Dr. Kathrin Weiß, Mitgründerin und Geschäftsführerin des Online-Kindermodeportals www.tausendkind.de, schon immer vorstellen. Durch Zufall stieß sie während ihrer Tätigkeit als Unternehmensberaterin auf qualitativ hochwertige und gut designte Kinderartikel – die Idee war geboren. Inspiriert durch den ungefähr zeitgleich gelaunchten E-Commerce-Riesen Zalando fühlte sie sich ermutigt, einen Online-Shop aufzubauen. E-Commerce könne funktionieren, so die Rechnung, wenn man ihn denn professionell und nach höchsten Qualitätsansprüchen betreibt.

Klare Nische

Von der Idee bis zur letztlich Gründung der GmbH im Oktober 2010 verging noch ein gutes Jahr. Zwischenzeitlich hatte Dr. Kathrin Weiß in ihrer Kollegin Dr. Anike von Gagern eine engagierte Mitgründerin gefunden. Der Sommer 2010 stand ganz im Zeichen der Investorensuche; im Oktober erfolgte dann die Seed-Finanzierung durch den Lead-Investor Gatcombe Park Ventures, den von der IBB Beteiligungsgesellschaft verwalteten VC Fonds Kreativwirtschaft sowie weitere Business Angels. Von anderen Anbietern im hart umkämpften Baby- und Kindermarkt unterscheidet sich tausendkind durch den klaren Schwerpunkt auf das Modesegment und den Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zu den Nutzerinnen: „Zum Zeitpunkt unserer Gründung gab es keinen großen, professionellen und gleichzeitig emotionalen Anbieter von Kinder- und Babymode“, erzählt Weiß von ihrer Geschäftsidee. Größte Marktteilnehmer waren Baby Markt, Baby Walz und my-Toys, die aber einen jeweils anderen Schwerpunkt auf Spielzeug und Hardware hatten oder als Rundumversorger fürs Baby auftraten. „Wir wollten uns aber von vornherein nicht auf den reinen Versand konzentrieren, sondern unseren Nutzerinnen durch eine umfangreiche Ratgebersektion, einen freundlichen Kundenservice und den reibungslosen Versand auch persönlich zur Seite stehen“, ergänzt von

Kurzprofil tausendkind GmbH

- Branche: E-Commerce
- Unternehmenssitz: Berlin
- Umsatz 2012: k.A.
- Investoren: u.a. Gatcombe Park Ventures, IBB Beteiligungsgesellschaft, Tybo Investments, PDV Inter-Media Venture, competence media systems
- Internet: www.tausendkind.de



Tausendkind gelang es im hart umkämpften Baby- und Kindermarkt, eine Marktlücke zu besetzen – und konnte so Investoren vom Unternehmenskonzept überzeugen.

Gagern. Das Konzept überzeugte auch viele Investoren, sodass für die Startfinanzierung mehr Geldgeber als eigentlich benötigt zur Verfügung standen.

Starke interne Strukturen

Im Jahr eins nach Gründung ging es vorrangig darum, Strukturen für Einkauf und Personal zu schaffen sowie standardisierte Prozesse für den Online-Handel aufzubauen: Jedes Produkt muss gesichtet, fotografiert, beschrieben und online gestellt werden. Als klaren Vorteil gegenüber Wettbewerbern sieht von Gagern dabei die große Inhouse-Kompetenz ihres Unternehmens: „Vom Marketing- bis zum Entwickler-Team haben wir alles unter einem Dach vereint, das lässt uns schnell reagieren und macht unsere Prozesse sehr effizient“, so die Unternehmerin. Für den Kunden seien die Bereiche Online-Marketing sowie das Management der Schnittstelle zwischen Einkauf und Marketing zwar nicht sichtbar, sie stellten aber eine Kernkompetenz von tausendkind dar. „Gerade im Bereich Online-Marketing sehen wir uns deutlich besser positioniert als unsere Wettbewerber“, so von Gagern. Als neue Marktteilnehmer sind mittlerweile die Kindermodeanbieter 4little und mawaju hinzugekommen; durch deren vorrangige Konzentration auf das sehr designorientierte Premiumsegment stellten laut von Gagern jedoch auch sie keine direkte Konkurrenz zu tausendkind dar.

Großes Wachstumspotenzial

Nur die Logistik wurde im November 2011 an einen externen Dienstleister übergeben, da zwischenzeitlich 80% der

Bürofläche für Lager und Versand reserviert waren. Etwa zeitgleich erfolgte die erste Finanzierungsrunde, bei der neben den Altgesellschaftern noch PDV Inter-Media Venture sowie competence media systems hinzukamen. „Uns haben vor allem die analytischen Fähigkeiten der Gründerinnen und natürlich die bisherige Geschäftsentwicklung überzeugt“, erzählt Renate Dempfle, zuständige Geschäftsführerin bei PDV. Seit Gründung konnte tausendkind kontinuierlich wachsen, 2012 hat sich der Umsatz vom ersten bis zum dritten Quartal laut Unternehmensangaben sogar vervierfacht. „Wir glauben, dass unser Markt extrem attraktiv ist, in Deutschland ist er knapp über 10 Mrd. EUR groß. Gleichzeitig wird das Online-Geschäft immer wichtiger, hinkt im Bereich Babykleidung aber noch hinterher. Wir sehen also große Wachstumschancen“, so von Gagern.

Ausblick

Mittlerweile ist das Team von tausendkind auf 60 Mitarbeiter angewachsen, momentan wird die zweite Finanzierungsrunde vorbereitet. Der jetzige Fokus liegt auf einer

Erweiterung des Sortiments, das nicht nur auf Baby- und Kindermode beschränkt bleiben muss: „Unser Ziel ist eindeutig, zu einem One Stop Shop für Kinder und Babys zu werden. Alles, was das Kind braucht, soll die Mami bei uns finden“, so Weiß. Neue Gründungen wie windeln.de, Nonabox oder Wummelkiste sieht die Geschäftsführerin wegen deren jeweiliger Spezialisierung auf das Drogerie- bzw. Geschenkesegment daher gelassen. Auch Christoph Zeller, Investmentmanager bei der IBB Beteiligungsgesellschaft, räumt tausendkind große Entwicklungsmöglichkeiten ein: „Mit dem momentanen Mehrwert aus persönlicher Bindung, qualitativ hochwertigen Marken und professionellem Service ist tausendkind durchaus in der Lage, in drei bis fünf Jahren zum Marktführer aufzusteigen“, so der Investmentmanager. Auch ein Exit durch die Übernahme eines strategischen Investors in der Größenordnung von Amazon ist für ihn nicht ausgeschlossen. ■

Verena Wenzelis
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

ONLINE MARKETING ROCKSTAR EDITION

U.a. mit Speakern von:

HARVARD BUSINESS SCHOOL

AXEL SPRINGER AG

ZALANDO

FACEBOOK

MORGAN STANLEY

FAB.COM

Crowdfunding und Portfoliodiversifizierung

Eine rechtsökonomische Analyse



Der deutsche Crowdfunding-Markt boomt. Bis Januar 2013 sammelten Crowdfunding-Portale hierzulande mehr als 5 Mio. EUR ein. Das (bis Redaktionsschluss) schnellste Crowdfunding dauerte 48 Minuten und verhalf Protonet zu einer Finanzierung in Höhe von 200.000 EUR. Während die Branche im Jahr 2011 insgesamt nur 500.000 EUR einwarb, hat sich das Marktvolumen im vergangenen Jahr fast verzehnfacht. Der Markt dürfte auch im laufenden Jahr rasant weiterwachsen.

Der typische Crowdfunder

Wer sind also die Kapitalgeber? Dass sich institutionelle Risikoinvestoren in größerem Umfang am Crowdfunding beteiligen, ist bislang nicht bekannt. Im aktuellen Marktumfeld nehmen am Crowdfunding vor allem Privatanleger teil. Diese sind nach einer ersten Tatsachenerhebung mehrheitlich männlich, im Durchschnitt 39 Jahre alt, beruflich in einer finanzierungs- oder innovationsnahen Branche tätig und haben bereits Erfahrung am Kapitalmarkt gesammelt. Diese Investoren dürften vergleichsweise gut imstande sein, die mit Start-up-Unternehmen verbundenen Risiken zu tragen. Da die individuelle Ausfallwahrscheinlichkeit eines Start-ups dennoch sehr hoch ist, sollten die Investoren ihr Portfolio gemäß Markowitz über unterschiedliche Firmen und mehrere Crowdfunding-Portale hinweg diversifizieren.

Trotz allem: die Finanzierungsmittel sind begrenzt

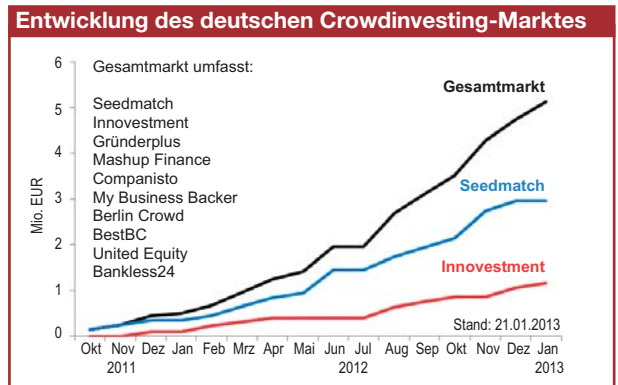
Ein beachtlicher Anteil am Marktvolumen entfiel auf die Marktführer Seedmatch und Innvestment, die zusammen drei Viertel des Gesamtmarkts ausmachen (vgl. Grafik S. 16). Im Januar 2013 konnten vier neue Portale mindestens eine Start-up-Finanzierung erfolgreich beenden. Bei all der Euphorie über die neuen Finanzierungsmöglichkeiten sollte aber nicht vergessen werden, dass das Kapital irgendwie bereitgestellt werden muss. Sind die Anleger nicht in der Lage, das vergleichsweise hohe Risiko einer Start-up-Finanzierung zu tragen, könnten sie ihre Investitionsbereitschaft nach dem ersten Totalverlust schnell revidieren.

Gewinn- und Verlustbeteiligung

Ebenso wie am traditionellen Kapitalmarkt erwerben die Anleger beim Crowdfunding eine Berechtigung an den zukünftigen Zahlungsströmen eines Unternehmens. Zur Durchführung der jährlichen Gewinn- und Verlustbeteiligung wird ihnen dafür üblicherweise ein Einlage-, Gewinn- und Verlustkonto eingerichtet. Gewinne werden nach Erstellung des Jahresabschlusses auf dem Gewinnkonto verbucht und anschließend auf das Privatkonto der Investoren überwiesen. Verluste werden auf dem Verlustkonto eingetragen. Bei zukünftigen Gewinnen muss zunächst das Verlustkonto ausgeglichen werden. Eine Nachschusspflicht besteht nicht.

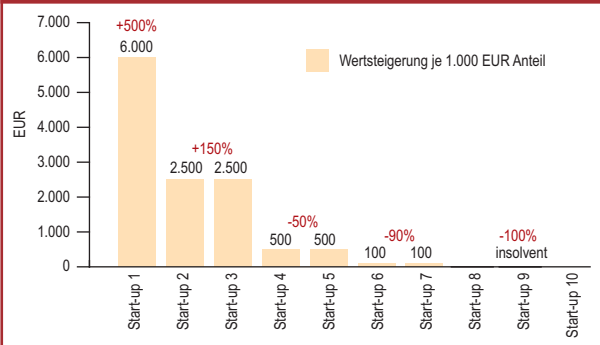
Auseinandersetzungsanspruch unterschiedlich gelöst

Zur jährlichen Ergebnisbeteiligung kommt häufig ein Auseinandersetzungsanspruch am Ende des Beteiligungszeitraums. Seine Höhe wird beim Branchenführer Seedmatch auf der Basis des Unternehmenserfolgs des vorherigen Geschäftsjahres ermittelt. Zum Beispiel ist die Berech-



Quelle: LMU Forschungsdatenbank Crowdfunding

Rechenbeispiel Portfoliodiversifizierung



nungsbasis des Auseinandersetzungsanspruchs gegen die eTukTuk GmbH das Sechsfache des EBIT des vergangenen Geschäftsjahres. Hieran wird jeder Crowdinvestor proportional zum Umfang seiner Anteile am Unternehmen beteiligt. Sollte das Unternehmen am Ende des Beteiligungszeitraums keinen Gewinn ausweisen, partizipieren die Investoren am Umsatz des letzten Geschäftsjahres, der mit dem Faktor 1,2 multipliziert wird. Bei anderen Portalen orientiert sich der Auseinandersetzungsanspruch am Verkehrswert des Unternehmens. So wird bei Companisto, Innovestment und United Equity der Unternehmenswert anhand des vom Institut der Wirtschaftsprüfer aufgestellten Bewertungsstandards IDW S1 ermittelt. Ein grundsätzlich anderes System wird zukünftig das Portal Bergfürst anbieten. Hier erwerben die Anleger Aktien an Wachstumsunternehmen. Die Desinvestition erfolgt demnach nicht über den Emittenten. Stattdessen veräußern die Anleger ihre Aktien am Sekundärmarkt; die Bewertung der Anteile erfolgt durch den Marktmechanismus.

Ein einfaches Modell

Die Beteiligung der Investoren über Gewinn- und Umsatz-Multiples kann sich für die Portfoliodiversifizierung als problematisch erweisen. Nehmen wir beispielsweise an, ein Investor diversifiziert sein Portfolio nach Markowitz optimal und investiert über drei Jahre in zehn unterschiedliche Start-up-Unternehmen („Start-up 1-10“) jeweils 1.000 EUR. Der Einfachheit halber sei außerdem angenommen, dass keine zusätzlichen jährlichen Zahlungsströme oder eine feste Verzinsung der Einlage erfolgen. Die nebenstehende Grafik bildet die (Verkehrs-)Wertentwicklungen der Investitionen ab. Nach drei Jahren haben drei Start-ups Insolvenz angemeldet. Bei vier Start-ups realisiert der Anleger einen Verlust zwischen 50 bis 90%. Zwei Investitionen bringen ihm einen Gewinn von 150%. Der Wert von Start-up 1 hat sich versechsfacht. Würde der Anleger am Verkehrswert der Unternehmen partizipieren, würden ihm nach drei Jahren insgesamt 12.200 EUR ausgezahlt. Die dreijährige Kapitalrendite betrüge 22%.

⁹Bei der im Jahr 2004 gegründeten Facebook, Inc. lag der Unternehmenswert zum Zeitpunkt der Börseneinführung bei 104 Mrd. USD. Die Umsätze des letzten Geschäftsjahres betragen 3,7 Mrd. USD, der Nettogewinn erreichte 1 Mrd. USD. Das Verhältnis von Vorjahresumsatz zum Unternehmenswert betrug folglich 1 zu 28. Es darf vermutet werden, dass dieses Verhältnis in den Vorjahren noch stärker ausfiel.

Rendite oder Verlust?

Nehmen wir nun an, der Investor erhält für seine Anteile anstelle des Verkehrswerts ein Gewinn- oder Umsatz-Multiple. Da Start-up-Unternehmen häufig nur eine Idee verfolgen, generieren sie anfangs kaum Umsätze und meist keinen Gewinn. Das weckt Zweifel an der Verwendung von Umsatz- und Gewinn-Multiples, denn diese begrenzen die Beteiligung der Investoren am Upside-Potenzial der Unternehmen. Läge der Vorjahresumsatz von Start-up 1 im Verhältnis zum Verkehrswert bei 1 zu 30¹, müsste der Anleger das 30-fache Umsatz-Multiple erhalten, um 6.000 EUR ausgezahlt zu bekommen. Werden die Investoren hingegen „nur“ mit dem 15-fachen Umsatz-Multiple am Unternehmenserfolg beteiligt, beträgt die Auszahlung lediglich 3.000 EUR. Dieser Betrag reicht selbst bei optimaler Portfoliodiversifizierung nicht aus, um eine positive Kapitalrendite zu erwirtschaften, da der Investor am Ende des Beteiligungszeitraums insgesamt nur 9.200 EUR erhält und einen Kapitalverlust von 8% realisiert.

Fazit:

Es ist beachtlich, dass bislang kein auf Crowdfunding-Portalen finanziertes Start-up-Unternehmen Insolvenz anmelden musste. Aufgrund der rapide ansteigenden Zahl von Plattformen und des intensiver werdenden Wettbewerbs ist davon auszugehen, dass die Insolvenzquote steigen wird. Dies hat zwei Implikationen: Anleger sollten ihre Investitionen diversifizieren. Und die Portale sollten die Investoren unbegrenzt am Erfolg der Start-ups teilhaben lassen. ■

Zu den Autoren



Dr. Lars Hornuf (li.) ist Akademischer Rat a.Z. am Lehrstuhl für Bürgerliches Recht und Unternehmensrecht an der Ludwig-Maximilians-Universität München und Mitgründer der Law & Economics Beratung Academicon. **Prof. Dr. Lars Klöhn** ist Professor an der Ludwig-Maximilians-Universität München und Inhaber des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht und Unternehmensrecht.

„Wir suchen die Star-Plattform von morgen“

Interview mit Stefan Lemper, Leiter, You is now



Stefan Lemper

Inkubatoren sprießen im hippen Berlin allerorten aus dem Boden, in München sind die Start-up-Schmieden hingegen (noch) selten anzutreffen. You is now, der Inkubator der Scout24-Gruppe, hat den Sprung in die bayerische Hauptstadt vollzogen: Nach dem Launch in Berlin unter dem Dach von Immobilien-Scout24 baut der Inkubator derzeit ein zweites Standbein in München auf und holt die Start-ups damit geografisch und inhaltlich nah an den Hauptsitz der Scout24-Gruppe heran. Stefan Lemper, der den bayerischen Inkubator leitet, erklärt im Interview, wie sich das Konzept von anderen Inkubatoren unterscheidet und welche Start-ups sich bewerben können.

VC Magazin: Was hat die Scout24-Gruppe dazu bewogen, You is now nach Berlin auch in München zu launchen?

Lemper: Das Berliner Team hat sehr gute Erfahrungen gemacht. Dort war das Programm bislang unter dem Dach von ImmobilienScout24 gestanden und hatte damit den Schwerpunkt auf Immobilien Themen gelegt. Indem wir nun einen Inkubator in München eingerichtet haben, haben wir die Bandbreite erweitert. Wir fördern Internetgründungen jeglicher Couleur. Ziel ist es, Innovationen und neue Ideen in die Scout-Familie zu holen – deshalb können die Ideen thematisch nahe an den Geschäftsbereichen von Scout24 wie Immobilien, Auto, Dating oder Finanzen sein, aber auch aus ganz anderen Ecken stammen. Wir suchen die Star-Plattform von morgen.

VC Magazin: Was bieten Sie den Start-ups im Inkubator?

Lemper: Unsere Teams erhalten eine Startfinanzierung von bis zu 500.000 EUR. Dabei gibt es keinen Standardvertrag, sondern die Beteiligung wird ganz individuell nach den Bedürfnissen des Start-ups verhandelt. Wir wollen nicht nur Lippenbekenntnisse leisten, sondern belastbare Mehrwerte für die Gründer bieten. „Deshalb haben wir mehrere Dienstleistungspakete in den Bereichen SEO, Tracking & Optimierung, Online-Marketing und Media geschnürt, mit denen Scout-Experten den Teams konkret bei der Vermarktung und Skalierung helfen und die die Teams einfordern können. Alleine diese Pakete haben einen Gegenwert von 125.000 EUR. Sofern ein Team in einem unserer Kernmärkte tätig ist, sind wir natürlich in der Lage, unser Markt-Know-how und vor allem auch eine unbürokratische Einbindung auf unseren

Portalen und damit eine enorme Reichweite einzubringen. Abgerundet wird unser Angebot mit der Betreuung durch einen internen Mentor, der zum einen als Sparringspartner Markt- oder funktionale Expertise mitbringt und zum anderen als Lotse innerhalb der Scout24-Gruppe fungiert. So können schnell und unkompliziert die richtigen internen Ansprechpartner für bestimmte Fragestellungen gefunden werden.

VC Magazin: Wer kann sich bei You is now bewerben?

Lemper: Grundsätzlich alle Gründer und Gründungswilligen mit zündenden Ideen im Online-Bereich. Eine E-Mail genügt, oder man spricht mich direkt auf einer Veranstaltung an. Außerdem soll You is now auch Innovationen innerhalb der Scout24-Gruppe anregen. Zum Jahresanfang haben in München im Rahmen eines Pitch Days Mitarbeiter ihre Ideen vorgestellt. Unser Konzept wird vom Topmanagement stark befürwortet, deshalb werden alle Mitarbeiter dazu motiviert, das eigene Unternehmern zu entdecken. Bei vielversprechenden Projekten ist sogar eine Freistellung von der bisherigen Tätigkeit möglich.

VC Magazin: Wie beurteilen Sie München als Gründerstadt?

Lemper: Um Berlin als Start-up-Standort herrscht natürlich ein großer Hype. Für München gilt das weniger, und das heißt für uns, dass man hier noch viel machen kann. Hier gibt es viele etablierte Player, aber auch viele junge Leute mit kreativen Ideen. Seit wir unseren Launch in München angekündigt haben, sind wir auf großes Interesse gestoßen und haben einen sehr guten Dealflow. Wir wollen die Münchner Community vernetzen und planen deshalb, verschiedene Veranstaltungsreihen zu initiieren, oder stellen für Start-up-Veranstaltungen unsere Räume im 14. Stock über den Dächern von München zur Verfügung. Das geht von Expertenvorträgen über das Gründerfrühstück likemind bis hin zu Usability Workshops mit unseren Experten.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Kurzprofil You is now

- Typ: Inkubator
- Standort: Berlin, München
- Gründung: 2011
- Angebot: Finanzierung bis zu 500.000 EUR, Mentoring-Programm, Kick Starter-Dienstleistungspakete, Co-Working Space
- Internet: www.youisnow.de

Zum Gesprächspartner

Stefan Lemper ist Leiter des Inkubators You is now der Scout24-Gruppe, einer der führenden Unternehmensgruppen für Online-Marktplätze in Europa. Lemper war zuvor als Gründer oder Geschäftsführer in verschiedenen Start-ups tätig, zuletzt bei der 3D Chat Community Club Cooe. Er war außerdem Geschäftsführer bei Aurelia Private Equity und Investmentmanager bei TFG Venture Capital.

Der frühe Vogel macht den Deal.



VentureCapital
Magazin
jetzt **abonnieren!**



www.vc-magazin.de

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



Am Ball bleiben

Fortbildungsmöglichkeiten für Investment Professionals 2013



Foto: Panthermedia/Scott Grissel

„Lernen ist wie Rudern gegen den Strom. Hört man damit auf, treibt man zurück.“ In einer so schnelllebigen Branche wie der Private Equity-Industrie trifft das Zitat des chinesischen Philosophen Lao-tse besonders zu. Deswegen ist es auch für berufstätige Professionals wichtig, sich fortzubilden und auf dem neuesten Stand zu bleiben. Das ermöglichen 2013 neue Fortbildungsformate.

Neu: Certified Private Equity Analyst

Relevant für Beteiligungsprofessionals sind vor allem die von der TUM School of Management und dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) angebotene Ausbildung zum Certified Private Equity Analyst und das Zertifikatsprogramm der Finanzakademie der European Business School zum Thema Private Equity. An beiden Universitäten können auch Kurse besucht werden, die die gesamte Anlageklasse der Alternative Investments behandeln. Gemeinsam mit der TUM School of Management bietet der BVK ab September 2013 in München die – neu geschaffene – Ausbildung zum Certified Private Equity Analyst (CPEA) an. Ziel ist es, Beteiligungsmanagern akademisches Wissen mit hohem Praxisbezug zu vermitteln. Über sechs Monate hinweg werden fünf Einzelmodule mit spezifischen Branchenthemen angeboten. Die jeweils dreitägigen Einzelkurse finden über den

Zeitraum vom 19. September 2013 bis 22. März 2014 statt. Die ersten vier Module behandeln rein finanzielle Themen: Grundlagen des Unternehmenskaufs/-verkaufs, ausgewählte Finanzierungsfragen, Beteiligungsbetreuung & Corporate Governance und Exit-Verfahren & Fundraising. Der fünfte Kurs steht ergänzend zu den anderen vier und vermittelt Teilnehmern Soft Skills wie Kommunikation und Verhandlungsführung. Die Kosten für den gesamten Lehrgang betragen 11.750 EUR (9.750 EUR für BVK-Mitglieder). Auch die Teilnahme an Einzelmodulen ist möglich und kostet je Kurs 2.950 EUR.

Private Equity-Advisor an der EBS

Ebenfalls interessant für Investment Professionals wie z.B. Beteiligungsmanager und Anlageberater ist das Kompaktstudium Private Equity der EBS Business School. Das jährlich von der EBS Finanzakademie angebotene Zertifikatsprogramm findet 2013 im elften Jahrgang statt und ist in eine Blockphase (9. bis 13. September 2013) und eine Wochenendphase (11. bis 12. Oktober 2013) unterteilt. Nach erfolgreichem Abschluss tragen Absolventen den Titel Private Equity-Advisor (EBS/ABI). Inhaltlich werden alle Teilbereiche des Beratungsprozesses behandelt. Das Programm gliedert sich in Private Equity als Anlageklasse, rechtliche und steuerliche Grundlagen, Investmentprozess

Fortbildungsmöglichkeiten für Investment Professionals (Auswahl)

Datum & Ort	Veranstalter	Fortbildung
10.6.–14.6.2013 und 28.–29.6.2013 Ostrich-Winkel	EBS Finanzakademie www.ebs-finanzakademie.de/hedgefonds	Kompaktstudium Hedgefonds Teilnahme: 3.450 EUR
9.9.–13.9.2013 und 11.10.–12.10.2013 Ostrich-Winkel	EBS Finanzakademie www.ebs-finanzakademie.de/private_equity	Kompaktstudium Private Equity Teilnahme: 3.450 EUR
19.9.2013–22.3.2014 (5 Einzelkurse á 3 Tage) München	TUM School of Management, BVK www.eec.wi.tum.de/seminarreihen-und-zertifikatsprogramme	Certified Private Equity Analyst (CPEA) Teilnahme: 11.750 EUR
17.10.–18.10.2013 München	TUM School of Management www.eec.wi.tum.de/seminarreihen-und-zertifikatsprogramme	Alternative Investments Teilnahme 1.600 EUR

Quelle: eigene Recherche; kein Anspruch auf Vollständigkeit

aus Sicht eines Single- und eines Dachfonds, Private Equity im Asset Management-Prozess, Analyse von Private Equity-Produkten und schließlich Beratungsansätze. Die Gebühren für die Teilnahme betragen 3.870 EUR, 3.275 EUR für Teilnehmer des Kompaktstudiengangs Hedgefonds. Dieser findet ebenfalls an der EBS Business School statt und erlaubt erfolgreichen Absolventen, den Titel Hedgefonds-Advisor (EBS/BAI) zu tragen. Behandelt werden hier ebenfalls alle Teilbereiche der Anlageklasse – u.a. Strategien, Analyse und Anlagemöglichkeiten, Asset-Allokation auch anhand von Praxisbeispielen sowie ethische Aspekte. Auch dieser Studiengang ist unterteilt in eine Blockphase (10. bis 14. Juni 2013) und eine Wochenendphase (28. bis 29. Juni 2013). Die Teilnahmekosten belaufen sich auf 3.870 EUR. Absolventen des Private Equity-Kompaktstudiengangs zahlen 3.275 EUR.

Alternative Investments im Fokus

Einen Überblick über die gesamte Anlageklasse bietet das Seminar Alternative Investments der TUM. Zu den Themen zählen Infrastrukturinvestments, Rohstoffanlagen sowie Hedgefonds und Private Equity-Anlagen. Besondere Aufmerksamkeit wird in den Seminaren Private Equity und Infrastrukturinvestments geschenkt. Der zweitägige Kurs findet am 17. und 18. Oktober 2013 statt und kostet Teilnehmer 1.600 EUR. Eine weitere Fortbildungsmöglichkeit im Bereich

Alternative Investments bietet die Chartered Alternative Investment Analyst Association (CAIA). Das CAIA Charter kann überall auf der Welt erworben werden. Kandidaten bereiten sich selbstständig auf die Tests vor, die in einem der internationalen Testcenter absolviert werden. Beinhaltet sind Themen wie Private Equity und Hedgefonds, aber auch Due Diligence und ethische Standards.

Fazit:

Mit den Angeboten der EBS und dem neu eingerichteten Lehrgang von TUM School of Management und BVK gibt es für weiterbildungshungrige Investment Professionals im deutschsprachigen Raum zwei erstklassige Anlaufstellen. Eine Vielzahl von ein- und zweitägigen Kursen verschiedenster Anbieter findet darüber hinaus auch 2013 wieder statt. Sie finden die Veranstaltungen regelmäßig im Eventkalender des VentureCapital Magazins oder online auf VC-Magazin.de

simona.schamper@vc-magazin.de

Wichtige Branchentermine
finden Sie hier:



Anzeige

4. Karlsruher **Venture Day** 21.03.2013

Deine Idee in 7 Minuten - jetzt bewerben!
Fokus: IT, Web, Software

Anmelden bis zum 25.02.2013
ba@cyberforum.de
www.gruender.cyberforum.de

meet'n'speed



KIZO
TECHNOLOGY VENTURES


CyberForum
HIGHTECH. UNTERNEHMER. NETZWERK.



Ausblick zum M&A-Markt Deutschland 2013

Zum Autor



Dr. Michael Drill ist Vorstandsvorsitzender der Lincoln International AG, einem auf M&A-Beratung spezialisierten Beratungshaus mit weltweit etwa 300 Mitarbeitern. Im deutschsprachigen Raum hat Lincoln International im Geschäftsjahr 2012 mit etwa 50 Mitarbeitern 25 M&A-Deals erfolgreich abgeschlossen.

Nach zwei relativ mauen Transaktionsjahren ist in diesem Jahr nur mit einem verhaltenen Aufschwung bei den Deal-Volumina zu rechnen. Allerdings wird sich die Struktur des M&A-Geschehens stark verändern: Während deutsche Großkonzerne nur selektiv im Ausland akquirieren werden, findet ein regelrechter Ausverkauf mittelgroßer Unternehmen primär an Strategen aus den USA und Asien statt.

Die derzeit vielerorts zu konstatierenden rückläufigen Monatszahlen bei Unternehmen und die damit einhergehende Unsicherheit hinsichtlich der Businesspläne sind Gift für das Transaktionsgeschäft. Auch wenn sich Firmeneigner, Konzerne und Investoren wieder verstärkt mit Firmenverkäufen und -übernahmen beschäftigen, ist es nach wie vor herausfordernd, die in der Regel stark divergierenden Preisvorstellungen in Einklang zu bringen.

Somit werden die getrübbten Konjunkturaussichten und die anhaltende Schuldenkrise in Südeuropa im laufenden Jahr 2013 erneut die Hoffnungen auf einen bereits seit längerem erwarteten Aufschwung am deutschen M&A-Markt dämpfen. Im Ergebnis erwartet Lincoln International lediglich eine geringe Zunahme bei der Anzahl M&A-Deals sowie beim Transaktionsvolumen.

Im Mittelpunkt des Geschehens werden primär mittelgroße Deals mit Unternehmenswerten in einer Bandbreite von 25 Mio. EUR bis 500 Mio. EUR stehen. Dagegen bergen Großfusionen für viele Publikums-AGs infolge volatiler Aktienkurse und aktiver Hedgefonds nach wie vor schwer

kalkulierbare Risiken. Trotz Rekord-Cash-Beständen in ihren Bilanzen werden die DAX- und MDAX-Konzerne daher lieber hohe Dividenden an ihre Aktionäre ausschütten und sich auf mittelgroße Übernahmen fokussieren. Jüngstes Beispiel für eine solche strategisch sinnvolle Add-on-Akquisition ist die von Bilfinger im Januar bekanntgegebene Übernahme der amerikanischen Johnson Screens. Das Unternehmen generiert mit Filtern und Sieben, die in Wasserwerken und Kläranlagen eingesetzt werden, einen Umsatz von 160 Mio. EUR; mit der Übernahme wird Bilfinger in diesem Segment seinen Umsatz verdoppeln und damit eine kritische Größe erlangen können.

Viele Unternehmenseigentümer, die bereits seit längerem einen Verkauf ihrer Firma planen und das günstige Exit-Fenster Ende 2011/Anfang 2012 verpasst haben, kommen zunehmend unter Druck, 2013 ihre Beteiligungen zu verkaufen. Infolge der steigenden Risiken eines Stand-alone-Szenarios in einer immer globaleren Welt erwarten wir, dass in den kommenden Monaten zahlreiche Veräußerungsprozesse angestoßen werden. Zugleich wirft dies die spannende Frage auf: Welche Käufergruppen werden hier in erster Linie in Erscheinung treten?

2013 wird zweifelsohne das Jahr der ausländischen Strategen, die ihren Anteil im deutschen Mid-Cap-Segment von derzeit knapp 50% auf mindestens 60% ausbauen werden. Deutsche Mittelstandsfirmen sind weltweit en vogue. Neben Technologievorsprung und der relativ robusten deutschen Volkswirtschaft ist es auch der schwache Euro im Vergleich zu den Leitwährungen USD, Yen und Yuan, die das Akquisitionsinteresse steigern. Bereits 2012 gab es erstmals einige prominente Beispiele für Übernahmen aus China oder Indien – wie die Beispiele Putzmeister oder Rütgers eindrucksvoll gezeigt haben. Diese Deals sind aber erst die Spitze eines Eisbergs, der die deutsche M&A-Landschaft in den nächsten Jahren prägen wird. Wichtigste Käufer- und Target-Nation für deutsche Firmen bleiben aber die USA. Zugleich wird der Abstand zu den asiatischen Staaten in Zukunft jedoch signifikant abnehmen.

Dagegen wird der Anteil von Private Equity auf der Investorenseite bei Transaktionen mit einem Volumen von mindestens 25 Mio. EUR trotz des immensen Anlagedrucks auf dem aktuellen Niveau von etwa 10% bleiben. Schließlich werden bei den meisten Prozessen die Strategen mit aggressiveren Bewertungs-Multiplikatoren das Rennen machen. ■

TECH **GROWTH** SUMMIT

CEOs who changed the world
meet
CEOs who will change the world

BERLIN
11 APRIL 2013

ORGANISED BY



Luxemburg öffnet neue Türen

Aufsichtsbehörde erneuert Leitlinien für regulierte Verbriefungsvehikel

Nach mehreren Jahren der Marktbeobachtung hat die Luxemburger Aufsichtsbehörde im Juli 2012 ihre Leitlinien für regulierte Verbriefungsvehikel erneuert. Diese Leitlinien haben als „Market Best Practice“ auch Auswirkungen auf den mit Abstand größeren unregulierten Verbriefungsmarkt und schaffen so insgesamt mehr Beratungs- und Rechtssicherheit. Im Ergebnis wird das Luxemburger Vehikel noch interessanter, denn einzelne dieser aktualisierten Leitlinien eröffnen neue bzw. flexiblere Möglichkeiten.

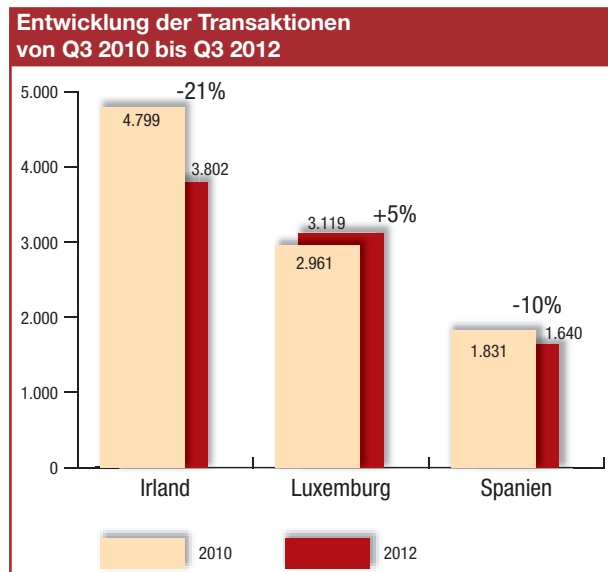
Verbriefung von Krediten

Zusätzlich zum Ankauf bereits bestehender Forderungen ist nun auch die direkte Vergabe von Krediten durch das Verbriefungsvehikel zulässig, wenn weitere Nebenbedingungen erfüllt werden. So müssen die Emissionsdokumente die Rahmenbedingungen der Kreditvergabe, d.h. zumindest den Kreis der potenziellen Kreditnehmer und die Kreditkonditionen angeben. Die Rahmenbedingungen der Kreditvergabe sind dabei sehr eng zu definieren, um zu verhindern, dass das Verbriefungsvehikel eigene unternehmerische Aktivitäten entfalten kann. Auf dieser Basis erweitert und erleichtert dies die flexible Einbindung von Kreditstrukturen über ein Verbriefungsvehikel und bietet zudem die Möglichkeit, zusätzliche institutionelle und private Investoren in die Gesamtstruktur zu integrieren. Darüber hinaus können transaktionsbezogene

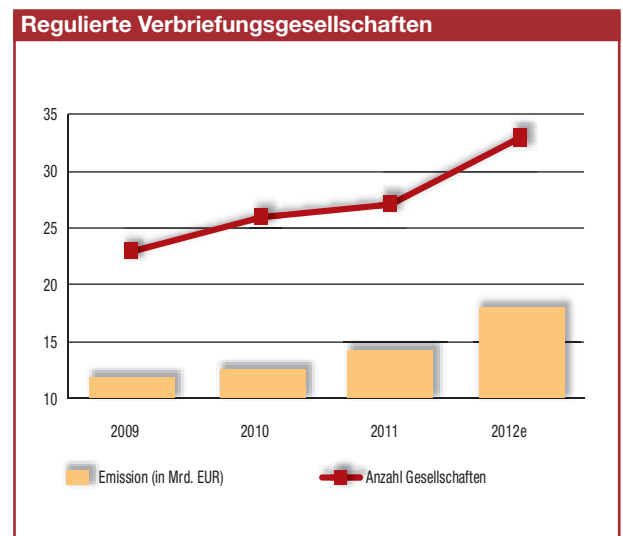
Rechtsberatungskosten durch den Entfall eines bislang notwendigen Kredittransfervertrages von einem Kreditgewährer auf das Verbriefungsvehikel reduziert werden.

Dauerhafte Nutzung von Kreditlinien

Die dauerhafte Nutzung von Kreditlinien zur Unterstützung der Wertpapieremission im Rahmen der Refinanzierung ist zulässig, wenn der Kreditbetrag im Vergleich zum Betrag der Wertpapieremission nicht substanzial ist und die Emissionsdokumente den Investor hinreichend über zusätzliche Risiken aus dem Kredit, das als Sicherheit gewährte Vermögen, das maximale Kreditvolumen und die Kreditkonditionen informieren.



Quelle: ECB Reports zum FVC Regime



Quelle: CSSF Jahresberichte, 2012 geschätzt

Transparenz für jedes Teilvermögen

Insgesamt wurden die ohnehin schon umfangreichen Strukturierungsmöglichkeiten weiter flexibilisiert, während andere administrative Rahmenbedingungen verschärft worden sind. Es dürfte bekannt sein, dass Verbriefungsvehikel vollständig voneinander separierte Teilvermögen (Compartments) gründen können, um verschiedene Strukturen in einer einzigen Gesellschaft auflegen zu können. Diese sogenannten Multi-Compartment-Vehikel müssen ihren Jahresabschluss inklusive Anhang nun so aufstellen, dass für jedes einzelne Compartment hinreichende Transparenz der wirtschaftlichen Entwicklung erzielt wird. Eine Verschärfung, die sich de facto allerdings nur auf einzelne

Strukturen auswirken dürfte, da die Mehrheit der bestehenden Vehikel bereits umfänglich transparente Abschlüsse erstellt hat.

Investorenschutz

Im Jahr 2012 hat Luxemburg die gesetzlichen Grundlagen hinsichtlich Transparenz und Prospektgesetz entsprechend der aktualisierten europäischen Richtlinie angepasst. Weitere Anpassungen stehen im Zusammenhang mit der AIFM-Richtlinie an. Ein allgemeiner Gesetzentwurf wird diskutiert, aber die konkrete AIFM-Umsetzung für Verbriefungsgesellschaften bleibt noch abzuwarten. Obwohl Verbriefungen von der AIFM-Richtlinie per se ausgenommen sind, besteht die Möglichkeit, dass bestimmte Strukturen in den Anwendungsbereich von AIFM aufgenommen werden könnten, da die Definition von Verbriefung in Luxemburg im Vergleich zur europäischen Definition weiter gefasst ist. ■

Zu den Autoren



Olivier Jordant (li.) ist Partner bei Ernst & Young Luxemburg, sein Kollege **Oliver Cloess** ist Senior Manager.

Anzeige

www.agenc.de

€² gegen CO²!

➔ Themenfokus: „Hightech, Cleantech & Software“. Bonn, 19. Februar 2013.
 Innovative Entrepreneure präsentieren vor aktiven Investoren.
 Infos & Anmeldung: www.venture-lounge.de



Veranstalter: **CatCap** **Shortcut VENTURES** **AGENC** **High-Tech Gründerfonds** **innoVISION** **CleanThinking** **amiando.de** **förderland** **www.starts2grow.de** **Fraunhofer VENTURE** **BAND**

Sponsoren, Medien- & Kooperationspartner: **NEUHAUS PARTNERS** **ventureCapital Magazin** **WFO-M&F.COM** **berater-wissen.de** **innoVisions** **ds deutsche startups** **BLISE & PARTNER** **exchangeBA** **GRÜNDUNGSSERVICE** **NUK**

Zufrieden, aber zurückhaltend

LPs stellen auch im Fundraising-Jahr 2013 hohe Ansprüche



Foto: Panthermedia/Federico Caputo

Fundraising blieb auch 2012 eine schwierige Angelegenheit. Im vergangenen Jahr konnten weltweit 698 Fonds final geschlossen werden, 2011 waren es noch 910 gewesen. Das meldet der Datenanbieter Preqin in einer aktuellen Analyse des Fundraising-Marktes. Auch 2013 wird die Lage angespannt bleiben – dennoch nähren die Zahlen Hoffnung auf eine Verbesserung des Umfelds.

Fortschreitende Konsolidierung

Zwar sind 2012 deutlich weniger Fonds geschlossen worden als im Jahr zuvor. Doch stieg das Gesamtvolumen an frischem Kapital leicht an: 2011 hatten alle neu geschlossenen Private Equity-Fonds weltweit 311,7 Mrd. USD eingesammelt, 2012 erreichten sie stolze 315,4 Mrd. EUR. Weniger Adressen sammelten also leicht mehr Kapital ein – die Konsolidierung in der Branche setzt sich fort. Für einige Branchenriesen war 2012 denn auch ein erfolgreiches Fundraising-Jahr: Adressen wie Advent International, BC Partners, Coller Capital oder Blackstone vermeldeten Milliarden-Dollar-Closings und gehören sicherlich zu den Gewinnern der Entwicklung. Fonds mit großen Namen, die attraktive Investitionsmöglichkeiten bieten, stoßen also auch im derzeit angespannten Marktumfeld auf Nachfrage vonseiten der Investoren. Laut Preqin konnten 40% der neu geschlossenen Beteiligungsfonds mehr Kapital einsammeln als ursprünglich angepeilt. 2011 galt das für 36%. Das Zielvolumen genau erreicht haben 20% der Fonds, etwas weniger als im Vorjahr, als 22% im Plan waren. Damit blieb weniger als die Hälfte hinter den eigenen Erwartungen zurück.

Trends Buyout und Distressed bestätigen sich

Der Appetit auf Private Equity wird den Investoren wohl auch 2013 nicht vergehen. Immerhin gaben Preqin gegenüber 76% der Limited Partner an, im neuen Jahr genauso viel oder mehr Kapital in Beteiligungsfonds investieren zu wollen. 10% der befragten Investoren, die sich 2012 nicht in der Assetklasse engagiert haben, wollen 2013 Commitments eingehen. Allerdings wird der Wettbewerb um die Gunst der LPs auch in den kommenden Monaten intensiv: Im Januar waren 1.940 Beteiligungsfonds im Fundraising, gemeinsam streben sie 795 Mrd. USD an. 270 Fonds sind allein Buyout-Fonds, sie wollen 2013 229,8 Mrd. USD einsammeln – und haben die besten Chancen. 51% der befragten LPs planen, in genau dieses Segment zu investieren. Damit zieht der Buyout-Bereich bei Weitem das größte Interesse auf sich. Auch Distressed-Fonds dürfen sich weiter über rege Nachfrage freuen, 23% der Investoren planen hier Commitments. Auf Roadshow befinden sich derzeit 70 Distressed-Fonds, sie wollen auf insgesamt

Top-5-Fonds im Fundraising (nach Zielvolumen)

Fonds	Fondstyp	Zielvolumen	geografischer Fokus
Apollo Investment Fund VIII	Buyout	12 Mrd. USD	Nordamerika
Warburg Pincus Private Equity XI	Balanced	12 Mrd. USD	weltweit
Apax VIII	Buyout	9 Mrd. EUR	weltweit
Carlyle Partners VI	Buyout	10 Mrd. USD	Nordamerika
KKR North America XI Fund	Buyout	10 Mrd. USD	Nordamerika

Quelle: Preqin

49,8 Mrd. USD kommen. Erfreulich ist das Umfrageergebnis auch für den Venture Capital-Bereich: Hier planen laut Preqin 28% der LPs neue Investitionen.

Zufriedene Investoren

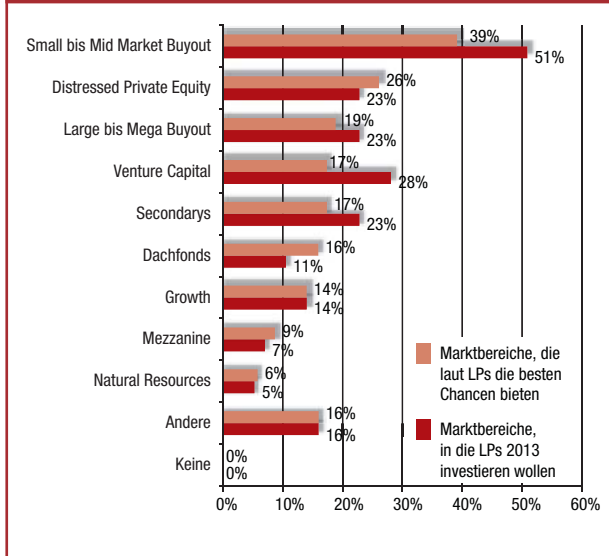
Ein Grund für das Interesse der Limited Partner: Sie sind zufrieden mit der Performance ihrer bisherigen Investments. 74% geben an, dass sich die Ergebnisse so entwickeln wie erwartet, 11% freuen sich sogar darüber, dass ihre Erwartungen übertroffen wurden. Nur 16% der LPs zeigen sich unzufrieden mit der Performance ihrer Fonds. Ein Jahr zuvor waren noch 19% unzufrieden und nur 6% berichteten von Outperformance. Preqins IRR-Statistik weist für die gesamte Assetklasse Private Equity bei einer bisherigen Laufzeit von einem bis drei Jahren bis zum 30. Juni 2012 eine ähnliche Rendite aus wie sie auch der viel beachtete Referenzindex Standard & Poor's 500 erwirtschaftet hat. Für den Horizont von fünf bis zehn Jahren liegt der durchschnittliche Return höher, nämlich bei 12,3% – ein Beweis dafür, dass die Anlageklasse langfristig attraktive Renditen bieten kann.

Dachfonds verlieren Marktanteile

Interessant ist ein Blick auf das Fundraising von Private Equity-Dachfonds: Ihre Bedeutung im Gesamtmarkt ist seit Ausbruch der Finanzkrise deutlich zurückgegangen. Flossen 2009 noch 11% des neu eingeworbenen Kapitals in Fund of Funds, waren es 2012 nur noch 4%. Weltweit erreichten im vergangenen Jahr 72 Dachfonds bei einem Gesamtvolumen von 13,9 Mrd. USD ihr Final Closing. Zum Vergleich: 2011 schlossen noch 82 Dachfonds und sammelten insgesamt 16,3 Mrd. USD. Zusätzlich zur allgemeinen Zurückhaltung der Investoren werden Fund of Fund-Manager

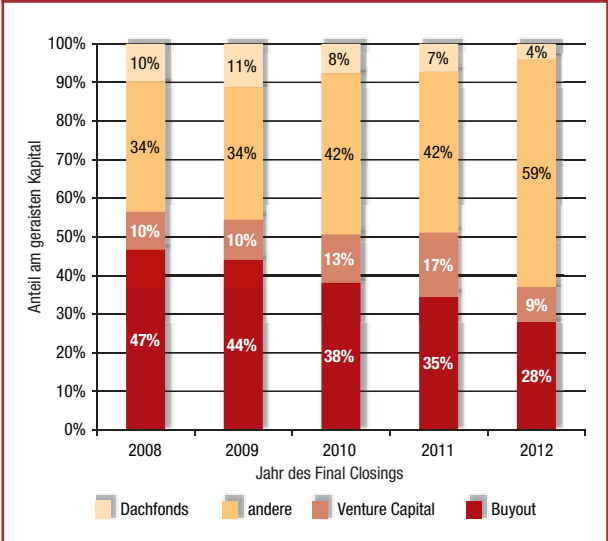
auch mit gestiegenen Ansprüchen ihrer LPs konfrontiert. In einer zunehmend reifen Industrie investieren Limited Partner immer öfter direkt in Zielfonds, um eine doppelte Kostenstruktur zu umgehen. Vielfach werden auch bestimmte Strategien und Geografien nach individueller Gewichtung gesucht. Direkte Fondsinvestments ermöglichen den LPs außerdem bessere Kontrolle. Um diesen neuen Ansprüchen gerecht zu werden, haben zuletzt immer mehr Dachfondsmanager Separate Accounts für Einzelkunden eingerichtet, die individuell auf ihre Vorstellungen zugeschnitten sind. Auch die Gebührenstruktur solcher Accounts ist für die Kunden meist vorteilhafter. Ein Beispiel ist der 2011 eingerichtete Account des New Jersey State Investment Councils, über den Asia Alternatives Management 200 Mio. USD in Asien investiert. Der CalSTRS/BAML Capital Access Fund IV wiederum konzentriert sich u.a. auf Unternehmen, in denen ethnische Minderheiten oder Frauen das Management führen oder einen Großteil der Mitarbeiter stellen. Von 81 befragten Adressen gaben 31% an, dass sie 2012 mehr Kapital über Separate Accounts investiert haben als noch im Vorjahr.

Was Investoren über verschiedene Fondstypen denken



Quelle: Preqin

Marktanteile nach Fondstypen (nach geraistem Kapital)



Quelle: Preqin

Fazit:

Auch 2013 wird wohl ein anspruchsvolles Fundraising-Jahr werden. Limited Partner zeigen sich zwar größtenteils zufrieden mit der Entwicklung ihrer Private Equity-Anlagen, sind aber nach wie vor sehr vorsichtig und stellen deutlich höhere Ansprüche. Große Player dürften von dieser Entwicklung weiter profitieren – die ersten Milliarden-Closings des neuen Jahres wurden bereits gemeldet (siehe Investing News auf S. 47).

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Online-Sterne mit Fragezeichen

Internet Stars 1

Die noch junge deutsche Internetwirtschaft hat in den vergangenen Jahren eindrucksvolle Wachstumsraten hingelegt. Berlin gilt heute europaweit als Hotspot für Online-Start-ups. Bislang konnten nur institutionelle Venture Capital-Fonds und vermögende Business Angels in Zalando & Co investieren und von deren Wachstum profitieren. Mit dem Beteiligungsangebot Internet Stars 1 soll diese Möglichkeit nun auch Privatinvestoren eröffnet werden. Doch der Fondsprospekt lässt einige Fragen zu den Details offen.

E-Commerce im Mittelpunkt

Die Investitionsziele des Fonds Internet Stars I sind junge, vorwiegend deutsche Unternehmen der Internetbranche, besonders im Fokus stehen Geschäftsmodelle im E-Commerce-Bereich. Um als Target in Frage zu kommen, müssen die Firmen bereits am Markt aktiv sein und damit einen Proof-of-Concept erbracht haben sowie Kapital für die erste Expansionsphase benötigen. In dieser Wachstumsphase sollten es noch zwei bis drei Jahre zum Exit sein. Geplant sind sowohl direkte Beteiligungen an den Unternehmen als auch indirekte über andere Beteiligungsfonds. Genauere Pläne oder Beispieltargets werden nicht benannt.

Geringe Investitionsquote

Privatanleger können ab einer Mindesteinlage von 20.000 EUR einsteigen. Der Fonds soll bei einem Zielvolumen von 10 Mio. EUR schließen, möglich ist eine Aufstockung auf bis zu 20 Mio. EUR. Die geplante Laufzeit endet am 31.12.2020, eine Verlängerung ist mit Zustimmung von 75% der Anleger möglich. 5% Agio werden bei Ausgabe des Anteils fällig. Für Provisionen zahlt der Anleger laut Planrechnung im Prospekt 17,55%, damit liegt die Investitionsquote lediglich bei 77,89%. Während der Laufzeit kommen noch einmal 1,8% jährliche Management Fee hinzu. Ein billiges Investment ist Internet Stars I also nicht.

Verbindung zu Mountain Capital

Dafür winkt der geschlossene Fonds mit hohen Renditechancen: Ab 2015 sollen 15% Ausschüttungen pro Jahr erfolgen, ab 2016 sogar 16%. Insgesamt stellt die Emittentin



Internet Stars 1 bietet Aussichten auf attraktive Rendite. Leider fehlen im Prospekt nähere Informationen über diejenigen, die sie erwirtschaften sollen. Foto: Panthermedia/paolo de santis

über die Gesamtlaufzeit 199% Auszahlungen in Aussicht. Ab der Schwelle von 122% werden die Überschüsse zwischen den Anlegern und der Anbieterin aufgeteilt. Um diese Rendite erwirtschaften zu können, setzt das Fondsmanagement auf die Unterstützung der Mountain Capital Management AG. Die Gesellschaft hat in der Venture Capital-Branche und speziell im Bereich Internet-Investments im deutschsprachigen Raum bereits viel Erfahrung. Allerdings geben sowohl Prospekt als auch Website keinen Aufschluss darüber, wie genau diese Partnerschaft bei Investmententscheidungen ausgestaltet ist. Es ist lediglich von einer „Kontrolle durch Mountain Partners“ die Rede. Mountain ist außerdem neben der Jupiter Holding AG und der Namenala Capital Management GmbH – über beide Firmen werden keine näheren Auskünfte erteilt – Gesellschafterin der Komplementärin und der Emittentin. Die Website nennt die Internetunternehmer Fabian Zink, Markus Berger-de León und Dirk Freytag als Mitglieder des Investitionsbeirats, immerhin drei bekannte und erfahrene Köpfe in der deutschsprachigen Internetwirtschaft.

Fazit

Die Zielbranche Internetwirtschaft ist ein interessanter Markt, an dem Privatanleger bislang kaum partizipieren können. Umso interessanter ist das Beteiligungsangebot des Internet Stars I. Leider gibt der Fonds wenig Auskunft darüber, wie die versprochene, an sich attraktive Rendite erwirtschaftet werden soll. Für eine fundierte Anlageentscheidung müssen Investoren Ross und Reiter kennen. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Internet Stars 1 GmbH & Co. KG	
• Volumen:	10 Mio. EUR
• Mindesteinlage:	20.000 EUR
• Laufzeit:	bis 31.12.2020
• Investitionsthema:	deutsche Internetunternehmen, v.a. E-Commerce
• Internet:	www.internet-stars.eu

EQT Infrastructure II erreicht 1,9 Mrd. EUR

Die Beteiligungsgesellschaft EQT hat ihren zweiten Infrastrukturfonds bei 1,9 Mrd. EUR geschlossen. Der Fonds EQT Infrastructure II beendet damit nach elf Monaten das Fundraising und erreicht das Zielvolumen. Staats- und Pensionsfonds stellen mit 60% die größte Investorengruppe. Der Fonds plant Investments in europäische und amerikanische Infrastrukturunternehmen aus dem Mittelstand und ist bereits drei Beteiligungen eingegangen, u.a. ist er gemeinsam mit E.on bei E.on Energy from Waste eingestiegen.

ERF/EIF-Dachfonds 2012 mit vier Investments

Der ERP/EIF-Dachfonds hat 2012 80 Mio. EUR in vier Zielfonds investiert. Zwei dieser Fonds erhielten zusätzlich je 10 Mio. EUR von der LfA/EIF-Fazilität. Insgesamt hat der ERP/EIF-Dachfonds, der sich aus Mitteln des ERP-Sondervermögens sowie des European Investment Fund (EIF) speist und über Fondsbeteiligungen vor allem in deutsche

Technologie- und Wachstumsunternehmen investiert, seit 2004 ein Gesamtvolumen von 685 Mio. EUR gezeichnet. Durch den ERP/EIF-Dachfonds und die LfA/EIF-Fazilität wurden bislang 27 Fonds finanziert. Der 2012 gelaunchte European Angels Fund (EAF) ist bereits Co-Investitionsvereinbarungen über ein Gesamtvolumen von 17 Mio. EUR mit Business Angels eingegangen.

1,5 Mrd. für Equistone IV

Nach dem Spin-off aus der Barclay Bank haben Equistone Partners Europe (EPE) ihren ersten Fonds als unabhängiges Private Equity-Haus geschlossen. Der Fonds EPEF IV sammelte innerhalb eines Jahres 1,5 Mrd. EUR ein. Der Investitionsfokus liegt wie bei den Vorgängerfonds auf etablierten mittelständischen Wachstumsunternehmen. Laut Angaben der Gesellschaft sind fast 70% der Investoren bereits an Vorgängerfonds beteiligt. Mit 42% stammt die Mehrheit der LPs aus Europa, 16% kommen aus Nordamerika. Es handelt sich um Pensions-, Dach- und Staatsfonds sowie große Versicherungsgesellschaften.

Anzeige

„Private Equity-Markt Schweiz“

Eine Sonderbeilage des VentureCapital Magazins (8. Jg.)

Anzeigenschluss: 15. Februar 2013

Erscheinungstermin: 25. Februar 2013

Anzeigen/Heftabnahmen:

Denise Hoser
hoser@goingpublic.de
Tel. +49 (0) 89-2000 339-30

Claudia Kerszt
kerszt@goingpublic.de
Tel. +49 (0) 89-2000 339-52



Newsticker

+++ **Nürnberg** – Das Netzwerk nordbayern lobt einen Hochschul-Gründerpreis 2013 aus, für den sich Doktoranden, Professoren, wissenschaftliche Mitarbeiter und Studenten noch bis zum 18. März 2013 bewerben können.
 +++ **Berlin** – Noch bis 31. März 2013 können sich Unternehmen, Institutionen oder Einzelpersonen für die GreenTec Awards bewerben. +++ **Hamburg** – Apple zeichnet myTaxi als „App of the year for iPhone in App Store Best of 2012“ in Deutschland und Österreich aus.

German Startups Group erweitert Investitionskriterien

Die German Startups Group um den Frogster-Mitgründer Christoph Gerlinger erweitert ihre Investitionskriterien. Künftig wird neben Seed-Finanzierungen auch Venture Capital für reifere Start-ups und Beteiligungskapital für kleine Unternehmen in Sondersituationen bereitgestellt. Der Beteiligungsumfang im Seed-Bereich beläuft sich auf zwischen 50.000 EUR und 250.000 EUR. Im neuen Segment liegt das Investitionsvolumen zwischen 250.000 EUR und 750.000 EUR.

Code_n zum zweiten Mal auf der Cebit

Am 5. März findet zum zweiten Mal das Start-up Event Code_n auf der Cebit in Hannover statt. Insgesamt 50 Start-ups aus 13 Ländern präsentieren unter dem Motto „Smart Solutions for Global Challenges“ ihre Geschäftsideen, mit denen sie zum Gelingen der Energiewende beitragen wollen. Die Besten von ihnen werden am Donnerstag, 7. März, ab 18 Uhr im Rahmen einer Award-Show prämiert.

Die Teilnehmerliste finden Sie unter



Gründungsvorhaben werden Flüge

Das Bayerische Staatsministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst unterstützt im Rahmen des Bayerischen Förderprogramms zum leichteren Übergang in eine Gründerexistenz (Flüge) sechs neue Gründungsprojekte an bayerischen Hochschulen. Die geförderten Projekte kommen von der Technischen Universität München, den Universitäten Regensburg, Bamberg und Würzburg sowie von der Hochschule für angewandte Wissenschaften Augsburg. Weitere Informationen rund um das Programm unter www.fluegge-bayern.de

Ausgründung/Projekt	Tätigkeitsfeld	Universität
Vemcon	Maschinen-, Anlagen- und Fahrzeugbau	TU München
Volumerics	Software	TU München
GRC-Suite iJris	Informations- und Kommunikationstechnik/Software	Universität Regensburg
lirdy	Medien/Photo-Sharing	Universität Bamberg
myLinkCloud	Internet	Universität Würzburg
Peerigon	Internet/App	Hochschule für angewandte Wissenschaften Augsburg

Drei neue Exist-Gründerhochschulen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) hat die Universität Kassel, die Universität Lübeck und die Universität des Saarlandes als „Exist-Gründerhochschule“ ausgezeichnet. Insgesamt hatten sich 27 Hochschulen mit einer hochschulweiten Gesamtstrategie zur Gründungsunterstützung um den prestigeträchtigen Titel beworben. Neben den drei Gewinnern erhalten die Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen, die Freie Universität Berlin, die Technische Universität Darmstadt, die Hochschule Esslingen, die Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, die Technische Universität Hamburg-Harburg, das Karlsruher Institut für Technologie und die Universität Koblenz-Landau sowie die Leuphana Universität Lüneburg Fördergelder für ihre Gründerprogramme. Infos unter www.exist.de

BPW 2013 kürt Sieger der ersten Runde

Die Siegerteams der ersten Stufe des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg (BPW) in den drei Kategorien BPW Service, BPW Technology und BPW Web stehen fest. Aus neun Finalisten, die sich zuvor im Jurorentscheid durchgesetzt hatten, kürte das Publikum via SMS die Gewinner. Der erste Platz im Bereich Service ging an Kunst + Ökologie, ein junges Beratungsunternehmen für Kunst mit ökologischer Funktionalität. In der Sparte Technologie setzte sich Geophilus mit ihrem Konzept zur Erstellung dreidimensionaler Bodenkarten durch. Der Sieger in der Kategorie Web hieß Landmarkt-Brandenburg.de, ein Online-Marktplatz für regionale Produkte. Für die zweite Stufe des BPW können sich Interessierte noch bis 12. Februar 2013 anmelden. Details unter www.b-p-w.de

Axel Springer steigt bei hy! Berlin ein

Die Axel Springer AG übernimmt 49% der hyvent GmbH, des Veranstalters des Start-up Events hy! Berlin. Die Veranstaltung, die der Business Angel Aydogan Ali Schosswald und der Unternehmer Hans Raffauf ins Leben gerufen haben, startete erstmals 2012 als Start-up-Wettbewerb im Rahmen von Springers Media Entrepreneurs Day und soll in Zukunft als internationale Netzwerk- und Konferenzreihe fortgesetzt werden. Weitere Informationen rund um die hy! Berlin unter www.hy.co

BioM WB wird zu IBB Netzwerk

Die bisherige BioM WB GmbH firmiert um und heißt künftig Industrielle Biotechnologie Bayern Netzwerk GmbH (IBB Netzwerk GmbH). Mit dem neuen Außenauftritt möchte sich das Netzwerk aus Martinsried bei München stärker als eigenständige Institution mit dem Schwerpunkt industrielle Biotechnologie präsentieren. Eine neu eingerichtete Website bietet neben Hintergrundinformationen auch eine Auflistung von allen aktuellen Förderinstrumenten. Das IBB Netzwerk aus rund 100 Mitgliedern aus Großindustrie, kleinen und mittelständischen Unternehmen, Hochschulen, außeruniversitären Forschungseinrichtungen, Wirtschaftsförderern, Beratern und Verbänden fördert die Umsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse auf dem Gebiet der industriellen Biotechnologie in marktfähige Produkte und Verfahren. Die neu gestaltete Website finden Sie unter



Wywy ist das Start-up des Jahres

Seit 2007 vergibt der Blog deutsche-startups.de jährlich die Auszeichnung Start-up des Jahres, für 2012 darf sich nun der Second Screen-Dienst wywy mit diesem Titel schmücken. In der Jury, die aus allen Lesern von deutsche-startups.de sowie aus Journalisten, unabhängigen Branchenexperten und Investoren bestand, saß auch Susanne Gläser, Redaktionsleiterin des VentureCapital Magazins, die ihr Votum für wywy wie folgt begründete: „Second Screens sind ein Trend, der unsere Fernsehgewohnheiten in den kommenden Jahren revolutionieren dürfte. Die Mischung aus Zukunftsfähigkeit, Pionierarbeit und einem nachvollziehbaren Geschäftsmodell macht aus wywy das Start-up des Jahres 2012.“

Anzeige

Leitfaden für Business Angels

Günther, Ute/Kirchhof, Roland (Hrsg.)
Dezember 2012, 19,90 EUR



Ja, ich bestelle zzgl.
3,50 EUR Versandkosten

Bestellcoupon



Leitfaden für Business Angels
19,90 EUR

.....
Name/Vorname

.....
Postleitzahl/Ort

.....
Straße/Nr.

.....
Datum/Unterschrift

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

Fax-Order:
089/2000 339 39

Die Internet-Könner

Teil 132: Point Nine Capital

Die Berliner Venture Capital-Schmiede Point Nine Capital konzentriert sich auf Frühphaseninvestments in innovative Internet-Start-ups. Bekannte Namen und Marken wie Dawanda, Lieferheld, Westwing oder Zendesk sprechen für sich. Das Management präsentiert sich jung und doch erfahren. Und es hat sich ehrgeizige Ziele gesetzt: Künftig soll sich Point Nine Capital zu einer der führenden Venture Capital-Gesellschaften Europas entwickeln.

Ein Kind der Berliner Start-up-Szene

Point Nine Capital entstand als Ausgründung des Investmentbereichs des bekannten Online-Inkubators Team Europe. „Bei Team Europe waren die Manager des Fonds sowohl für die Investmentaktivitäten als auch für die Company Building-Projekte von Team Europe verantwortlich“, schildert Christoph Janz, Gründer und Managing Partner von Point Nine Capital die Entstehungsgeschichte der Firma als eigenständige Investmentgesellschaft. „Es hat sich dann aber schnell gezeigt, dass es besser wäre, die Aufgabenbereiche klar zu trennen“, fährt Janz fort, der seit 2008 als Business Angel in verschiedene Internet-Start-ups investiert. „Vor allem aus Gründen der Arbeitsteilung und zur Vermeidung von Interessenkonflikten schien uns die Gründung einer eigenen Gesellschaft sinnvoll.“ Darüber hinaus verhindert das Auftreten als unabhängige Gesellschaft die Vermischung von Company Building- und Investmentaktivitäten, „die bei Investoren und Gründern Fragen aufwirft“, erläutert Janz.



Christoph Janz,
Point Nine Capital

Fokus Internet

„Heute ist Point Nine Capital eine unabhängige Gesellschaft“, unterstreicht Janz. Er und sein Partner Pawel Chudzinski halten keine Anteile an Team Europe. „Trotzdem sind wir Team Europe natürlich freundschaftlich verbunden“,

betont Janz. Die Verantwortlichen von Point Nine, und damit auch deren Portfoliounternehmen, haben Zugang zum Know-how und den Ressourcen des Inkubators. Im Investitionsfokus von Point Nine liegen Deals im weitreichenden Internetsegment. Janz erklärt: „Das Internet ist für uns so interessant, weil es keine andere Branche gibt, in der man so schnell so enorme Werte schaffen kann.“ Der Investor verweist auf die vergleichsweise kurzen Entwicklungszeiten im Online-Geschäft, vor allem im Vergleich zu anderen Hightech-Branchen wie Biotechnologie oder Hardware. Auch könnten Internetfirmen wie kaum andere innerhalb weniger Jahre Millionen von Kunden erreichen. „So etwas gab es in der Geschichte der Menschheit zuvor noch nie!“, zeigt sich der Point Nine-Gründer begeistert. Aktuell konzentriert man sich vor allem auf den Bereich Software as a Service (SaaS). Dort fänden enorme Umwälzungen statt: „Unternehmen sind massenweise dabei, von Software, die auf lokalen PCs und Servern läuft, in die Cloud umzuziehen“, erklärt Janz. „Das ist eine enorme Revolution, die im Laufe der nächsten zehn Jahre sicher das ein oder andere Milliarden-Unternehmen hervorbringen wird.“ Und es gibt einen weiteren, ganz einfachen Grund für die starke Fokussierung auf Internet-Start-ups: „Wir können nur Internet, wir können nichts anderes!“, unterstreicht Janz mit einem Augenzwinkern.

Jung und erfahren

Mit 36 Jahren ist Janz schon beinahe ein „alter Hase“ im Geschäft. „Auch wenn ich mich noch nicht so alt fühle“, schränkt er lachend ein. Vorauschauend agieren, immer der Innovation auf der Spur – bei Janz wird diese Fähigkeit offensichtlich. Seit fast 20 Jahren ist er unternehmerisch tätig. Vor 15 Jahren hat er mit DealPilot.com sein erstes Internet-Start-up gegründet, damals eine der ersten Preisvergleichsseiten im Internet. Auch Co-Geschäftsführer Pawel Chudzinski verfügt als Mitgründer von Team Europe über jahrelange Erfahrung im Online-Geschäft. Daneben kann er seine Expertise als ehemaliger Investmentbanker gewinnbringend in das Management von Point Nine Capital einbringen. „Wenn ein Unternehmer vor einer bestimmten Fragestellung steht, standen wir meist selbst schon einmal vor einer ähnlichen Frage und können daher wirkungsvoll unterstützen“, so Janz.



Pawel Chudzinski,
Point Nine Capital

Kurzprofil Point Nine Capital

- Typ: Early Stage Venture Capital-Gesellschaft
- Standort: Berlin
- Gründung: 2011
- Zahl der Investment Professionals: 3 (2 Partner, 1 Associate)
- Verwaltetes Volumen: k.A.
- Portfoliounternehmen: ca. 30
- Internet: www.pointninecap.com



Lieferdienst, Brillen, Software und vieles mehr – das Themenspektrum der Internet-Start-ups von Point Nine Capital ist breit gefächert.

Software as a Service

Bis heute hat Point Nine Capital eine Reihe von innovativen Start-ups und bekannten Marken unterstützt. Darunter finden sich Namen wie Dawanda, Mr. Spex, Couchsurfing oder Lieferheld. Um ein weiteres aktuelles und erfolgreiches Fallbeispiel aus dem Portfolio gebeten, nennt Christoph Janz das Krakauer Unternehmen inFakt, welches sich seit Anfang 2010 in der Obhut der Berliner Venture-Gesellschaft befindet. „Damals vertrieb das SaaS-Start-up eine elegante, aber recht einfache webbasierte Anwendung zur Erstellung von Rechnungen“, erklärt Janz. „Mittlerweile bietet inFakt eine komplette Online-Buchhaltungs-Lösung an und hat rund 15.000 zahlende Kunden.“ Weitere erfolgreiche Investments von Point Nine aus dem SaaS-Bereich sind Zendesk, Clio oder Unbounce. Mit Hauptsitz in Berlin befindet sich Point Nine Capital direkt im Hotspot der deutschen Internetszene. „Was gerade in Berlin passiert, ist sehr spannend“, findet Janz. „Immer mehr Internet-Start-ups werden in Berlin gegründet oder ziehen nach Berlin um. Die Stadt entwickelt eine enorme Anziehungskraft auf Talente aus ganz Europa.“ Erstaunlich sei umso mehr, dass sich die deutsche Venture Capital-Szene noch immer mehrheitlich außerhalb der Bundeshauptstadt konzentrierte, vor allem in München und Hamburg. „Wir sind so ziemlich der einzige echte Berliner Venture Capitalist!“, unterstreicht Janz. Die Berliner Szene habe eine starke überregionale Ausstrahlungskraft: „Das ist sehr erfreulich, nicht nur für Berlin, sondern für Deutschland insgesamt, denn man braucht solche lokalen Ökosysteme, um gute Unternehmen hervorzubringen.“

Demnächst ein Final Closing

Aktuell befindet sich Point Nine Capital im Final Closing seines neuen Fonds. Die Zielgröße soll bei rund 35 Mio. EUR liegen. Im Schnitt wird eine Beteiligungsdauer von fünf Jahren angestrebt – Ausnahmen bestätigen die Regel. „Manch-

mal kommt es auch zu früheren Exits, aber ein richtig großes Unternehmen aufzubauen erfordert Geduld, und die haben wir“, erklärt Janz. Ihm ist es wichtig, in Unternehmer zu investieren, die ihr operatives Geschäft hervorragend managen können. „Die Unternehmer haben immer einen Informationsvorsprung, was ihr Geschäft angeht. Wenn wir versuchen würden, im Sinne von ‚Bestimmen‘ Einfluss zu nehmen, wäre das fatal!“ Point Nine Capital konzentrierte sich ausschließlich auf Frühphaseninvestitionen und setzte damit zu einem früheren Zeitpunkt an als die meisten anderen Venture Capital-Gesellschaften. „Als Angel VC investieren wir früher als die meisten anderen Venture Capitalisten, in einer Situation, in denen sich das Unternehmen sozusagen in einer 0.9-Version befindet“, erläutert Janz.

Ausblick

Ein engagiertes und versiertes Managementteam, demnächst ein neuer Fonds und innovative Internet-Start-ups im Portfolio: Point Nine Capital sieht sich gut aufgestellt. Entsprechend hoch sind die Ziele gesteckt. „Wir wollen in die besten jungen Unternehmer in Europa investieren und ihnen dabei helfen, noch besser werden“, schließt Janz. Langfristig soll Point Nine Capital zu einer der führenden Early Stage Venture Capital-Gesellschaften in Europa ausgebaut werden. „Wir wollen einen positiven Beitrag zum Ökosystem leisten und natürlich einen guten Return für unsere Investoren erwirtschaften“, schließt Janz. ■

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

Point Nine Capital – Portfolio (Auszug)			
Name	Branche	Sitz	Internet
Dawanda	Online-Handel	Berlin	www.dawanda.com
Delivery Hero	Lieferservice-Plattform	Berlin	www.deliveryhero.com
Mr. Spex	Brillen-Online-Handel	Berlin	www.misterspex.de
inFakt	Webbasierte Anwendungen	Krakau	www.infakt.pl
Couchsurfing	Online-Reiseportal	San Francisco	www.couchsurfing.org
wirkaufens	Online-Handel für gebrauchte Elektronikwaren	Frankfurt (Oder)	www.wirkaufens.de

Jünger, kleiner, schlagkräftiger!

Die nächste Generation der Investmentbanken

Zum Autor



Jens Munk ist Managing Director der Londoner Investmentbank Torch Partners und die Speerspitze in die deutsche Technologie- und Start-up-Szene hinein. Er ist seit 25 Jahren als Entrepreneur, Investmentbanker und Investor im internationalen Technologie-sektor tätig.

Die aktuellen Entwicklungen am Start-up-Horizont lassen den Technik- und Internetboom der 1990er Jahre geradezu mikroskopisch klein erscheinen. Um nur einige Beispiele zu nennen: 1997 sammelte der Amazon-Börsengang noch rund 54 Mio. USD bei einer Marktkapitalisierung von 438 Mio. USD ein. 2011 bekam Dropbox dann eine Finanzspritze von 250 Mio. USD bei einer Wertbestimmung von 4 Mrd. USD. In den 1990er Jahren waren teure Einkäufe wie die Übernahme von Hotmail durch Microsoft für 500 Mio. USD oder der Kauf von ICQ durch AOL für 400 Mio. USD noch die Ausnahme. Heute sind Milliarden-Übernahmen und Privatverkäufe an der Tagesordnung – wie man an den Beispielen von Skype, YouTube, DoubleClick, Instagram oder Yammer sieht.

Wenn Software zunehmend die Welt regiert, dann benötigen Innovationen auch zunehmend frisches Kapital. Mit der globalen Ausbreitung von Entrepreneurship und Start-up-Kultur wird die neue Herausforderung darin bestehen, Investoren mit den großen Ideen unserer Zeit zusammenzubringen. Doch während traditionsreiche Geldhäuser im Strudel der Finanzkrise in die Knie gegangen sind und sich zunehmend wegen teils illegaler Geschäfte häufiger vor Gericht als an der Wall Street wiederfinden, formiert sich eine neue Generation von Investmentbanken. Jünger, kleiner, schlagkräftiger! Der Fokus wendet sich bei ihnen vom Wunsch des schnellen Abschlusses zu einer Kultur der langfristigen, nachhaltigen und somit erfolgreicherer Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Investoren.

Und das geschieht weltweit: Während das Silicon Valley der Start-up-Hotspot global bleibt, präsentieren andere

Technologiezentren wie London oder Berlin bereits zahlreiche Technologieführer, denen Venture Capital-Beteiligungen und Private Equity-Gesellschaften Beachtung schenken sollten. Doch gleichzeitig steht die strategische Unternehmensentwicklung großer Technologiekonzerne ebenso vor neuen Herausforderungen. Während nahezu täglich neue Start-ups mit frischen Ideen aus dem Boden schießen, stammen nur noch wenige Innovationen aus dem Inneren von Großkonzernen. Mancher Manager klagt daher schon darüber, dass es mehr interessante Start-ups gibt, als sein Unternehmen in der Lage ist zu kaufen. Doch selbst wenn Unternehmen über die nötigen finanziellen Mittel verfügen, fehlen ihnen häufig die Kompetenzen für eine erfolgreiche Übernahme, wie sie nur wenige Konzerne wie Google oder Cisco haben. Die Flut von großartigen Start-ups überall in der Welt macht es dabei nicht leichter, die besten Ideen herauszufiltern.

Start-ups und Investoren müssen sich auf massive Veränderungen einstellen. Für Unternehmen stellen sich dabei folgende Fragen: Sollte Kapital beschafft werden? Von wem? Wie viel wird benötigt? Vor dem Börsengang müssen sich Unternehmen fragen: Sollten wir überhaupt an die Börse gehen? Sind wir dafür schon bereit oder sollten wir lieber warten? Wie wird man uns dort nach den Erfahrungen aus dem Zynga- und Facebook-Börsengang überhaupt aufnehmen? Ist ein Verkauf oder eine Fusion ein mögliches Szenario, muss eine Vielzahl von Fragen beantwortet werden: Soll verkauft werden? Welche Alternativen gibt es und wie erreiche ich ein möglichst positives Ergebnis? Sind Spin-outs denkbar?

Die Fragen sind sicherlich nicht neu. Die Art, sie zu beantworten, steht und fällt jedoch mit den Personen, die man danach fragt. Auch in Deutschland scheint die Zeit reif, dass die Investmentbranche auf eine neue Stufe der Professionalität gehoben wird. Nicht die kurzfristigen, transaktionsorientierten Beratungsansätze sind Erfolg versprechend, sondern die von langer Hand geplanten. Nicht erst wenn eine Finanzierungsrunde unmittelbar bevorsteht, soll mit der Arbeit begonnen werden, sondern schon weit im Voraus. Denn den Erfolg einer Transaktion bedingt auch immer die Frage, wie gut und lange ich ein Unternehmen bereits kenne. Mit diesem Ansatz wird es der Bankergemeinde in Zukunft gelingen, Vertrauen zurückzugewinnen: Es geht nicht mehr um den schnellen, unreflektierten, sondern um den größtmöglichen und nachhaltigen Erfolg. ■

M&A REVIEW – KENNENLERNANGEBOT

Jetzt testen!



Ihre Vorteile:

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



3 Monate probelesen!

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

Bitte senden an: GoingPublic Media AG · Hofmannstr. 7a · D-81379 München · Germany Telefon: +49 (0)89 – 2000 339-0
Fax-Order: +49 (0) 89 – 2000 339-39 oder online unter **www.ma-review.de/abo**

ABONNEMENT

Ja,

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

Name, Vorname: Firma:

Postfach/Straße: PLZ, Ort, Land:

Telefon: Fax: E-Mail-Adresse:

Ort und Datum: 1. Unterschrift:

Widerrufsgarantie: Dieser Auftrag kann binnen zwei Wochen widerrufen werden. Rechtzeitiges Absenden genügt.

Ort und Datum: 2. Unterschrift:

Praxiswissen und gute Ratschläge für kapitalsuchende Unternehmen

Auftaktveranstaltung zum „VC Point“ in Regensburg

Im Herbst 2012 wurde der „VC Point“ an den IT-Speicher Regensburg verliehen, im Januar fand vor Ort die Auftaktveranstaltung im Rahmen eines Workshops statt. Prof. Michael Groß, der Geschäftsführer der VC-Point GmbH, hatte hierzu einen illustren Kreis an Spezialisten geladen, die den rund 60 Unternehmen, Gründern und Gründungsinteressierten viel Know-how rund um Beteiligungskapital mit auf den Weg gaben.

Fokussierte Ansprache des Investors



Prof. Michael Groß,
VC-Point

Ein echtes Heimspiel hatte dabei Dr. Peter Terhart, der seit vielen Jahren die Geschäfte der S-Refit AG, einem aktiven Venture Capital-Geber aus Regensburg, führt. Terhart, der bis letztes Jahr auch dem Bundesverbands deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) vorsah und Mitglied des Innovationsrates der Bundesregierung ist, berichtete aus seiner langjährigen Erfahrung mit Gründerteams und erfolgreichen wie weniger erfolgreichen Ideen.

Besonders wichtig ist seiner Meinung nach die zeitlich wie fachlich fokussierte Ansprache der potenziellen Investoren, fasste Terhart zusammen. Zu oft bekämen Venture Capital-Investoren Businesspläne, die außerhalb des Investitionsfokus lägen oder einfach in der Phase noch viel zu früh für ein mögliches Engagement seien. Interessante und gewohnt kritische Diskussionsbeiträge lieferte hierzu auch Dr. Bernhard Böhm, langjähriger Business Angel und selbstständiger Unternehmensberater aus Berlin. „Ein schlechter Unternehmer ruiniert auch die beste Geschäftsidee, ein guter Unternehmer macht dagegen auch aus einer mittelmäßigen Idee ein gutes Geschäft“, so Böhm. Auch die Investorenszene und deren teils immer länger werdende Vertragswerke beleuchtete Böhm aus unterschiedlichen Blickwinkeln.

Breitgefächerte Investorenszene

Umso wichtiger ist es deshalb, sich auf Ansprache und mögliches Engagement eines Investors gründlich vorzubereiten. Hierfür lieferte die VC Point-Veranstaltung eine gute Grundlage. Nach einführenden Worten von

VC Point

Der VC Point ist ein Gütesiegel für ausgewiesene Kompetenz im Bereich des Venture Capital sowie in der klassischen Beteiligungsfinanzierung. Das System „VC Point“ wurde vom ADT Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. gemeinsam mit der VC-Point GmbH ins Leben gerufen. Der IT-Speicher Regensburg wurde nach Dresden und Wildau als bundesweit dritter Standort akkreditiert und bietet ein ganzheitlich orientiertes Managementberatungs- und Coachingsystem, das sich an kapitalsuchende Start-ups und Mittelständler wendet.



Dr. Peter Terhart,
S-Refit AG

Dr. Bertram Dressel, Präsident des ADT Bundesverbands Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren, Manfred Koller, dem Leiter des Amts für Wirtschaftsförderung der Stadt Regensburg, und IT-Speicher-Haus Herr Dr. Herbert Vogler gaben Prof. Dr. Michael Groß und der langjährige BVK-Geschäftsführer Dr. Holger Frommann einen umfassenden Überblick über die deutsche Beteiligungsszene – vom Business Angel bis zum Buyout- und Later Stage-Spezialisten. Darüber hinaus deckte Jörg-Dieter Battke von der Dresdner Kanzlei Battke Grünberg Rechtsanwälte z.B. den juristischen Blickwinkel bei Startup-Finanzierungen ab, Manfred Steinriede von T+I Consult aus Potsdam beleuchtete die Anforderungen im Bereich der Innovation und Technik und mögliche Fördermittel. Im Workshop für mittelständische Unternehmen referierten u.a. Dr. Johannes Weisser von avocado Rechtsanwälte, Frankfurt, zu M&A-Transaktionsmodellen und Holger Garbs von der PR-Beratung garbscomm aus Dresden zum Thema PR- und Medienstrategie.

Fazit:

Für Start-ups und Mittelständler, die auf der Suche nach einem geeigneten Finanzierungspartner sind, bot die VC-Point-Auftaktveranstaltung eine komprimierte Möglichkeit, einen ersten Einblick in alle relevanten Bereiche der Unternehmensfinanzierung zu erhalten. Darüber hinaus standen die Experten auch nach ihren Vorträgen für Gespräche und Tipps zur Verfügung und boten den Teilnehmern eine gute Möglichkeit zur Erweiterung des eigenen Netzwerks. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Kompetenz in Life Sciences

Sonderbeilage **English**

Industrial Biotechnology 2013 (4. Jg.)

TERMINE

Erscheinungstermin: 23. Februar 2013

Anzeigenschluss: 11. Februar 2013

Sonderbeilage

Healthcare 2013 (7. Jg.)

TERMINE

Erscheinungstermin: 30. März 2013

Anzeigenschluss: 18. März 2013

VentureCapital Magazin Sonderbeilage

Personalisierte Medizin (3. Jg.)

TERMINE

Erscheinungstermin: 31. Mai 2013

Anzeigenschluss: 21. Mai 2013

Sonderausgabe

Biotechnologie 2013 (15. Jg.)

TERMINE

Erscheinungstermin: 14. September 2013

Anzeigenschluss: 2. September 2013

Sonderbeilage

Medizintechnik 2013 (11. Jg.)

TERMINE

Erscheinungstermin: 26. Oktober 2013

Anzeigenschluss: 14. Oktober 2013



ANSPRECHPARTNER ANZEIGEN

Katharina Meindl

Tel. +49 (0) 89-2000 339-53

meindl@goingpublic.de

Tel. +49 (0) 163-334 43 26

Karin Hofelich

Tel. +49 (0) 89-2000 339-54

karin.hofelich@goingpublic.de

Tel. +49 (0) 177-422 52 89



Mehr Infos unter www.goingpublic.de/mediadaten

„Unermüdliche Teamleistung hat uns nach vorn gebracht“

Interview mit Dr. Holger Ulland, CEO, O-Flexx Technologies GmbH

Ein Unternehmen zu führen und weiterzuentwickeln ist keinesfalls immer vergnügungssteuerpflichtig. Dr. Holger Ulland, CEO des Thermoelektrik-Unternehmens O-Flexx Technologies, kann davon ein Lied singen. Als die Firma 2011 in der Krise steckte und Vorstand und Investoren absprangen, übernahm er Verantwortung: Der bisherige Business Development-Manager wurde Vorstandsvorsitzender und fährt seither einen beeindruckenden Sanierungskurs. Auf dem German Venture Day überzeugten er und sein Team das Publikum. Im Interview berichtet er von seinen Erfahrungen mit Investoren – in guten wie in schlechten Zeiten.

VC Magazin: Sie haben 2011 in einer Krisensituation die Geschäftsführung von O-Flexx übernommen. Was hat Sie dazu veranlasst, in einer schwierigen Situation eine so große Verantwortung zu übernehmen?

Ulland: O-Flexx Technologies befand sich im Herbst 2011 in einer tiefen Krise: Der damalige CEO hatte nach nur sieben Monaten das Unternehmen wieder verlassen, technologisch konnte die Firma in dieser Zeit kaum Fortschritte nachweisen, die Investoren zweifelten teilweise an der Marktfähigkeit der Technologie und die finanziellen Reserven gingen zur Neige. Seinerzeit erklärten mein Kollege und CTO Dr. Gerhard Span und ich uns bereit, die Geschäftsführung zu übernehmen, da wir weiterhin von der Idee und den Marktchancen überzeugt sind. Wir hatten ein gutes Team zur Verfügung und wollten intern einige Weichen neu stellen, um das Potenzial unserer Technologie zu entfalten.

VC Magazin: Welche Erfahrungen haben Sie in dieser Situation mit Ihren Investoren gemacht? Wie groß war der Rückhalt?

Ulland: Im Jahr 2012 sind uns nur zwei von sieben institutionellen Investoren treu geblieben. Die anderen hatten falsche Vorstellungen davon, wie lange es im Bereich der Thermoelektrik dauert, ein massenmarktfähiges Produkt zu entwickeln. Fortschritte werden nicht linear erzielt, sondern in Sprüngen – und diese Sprünge können auch ins Leere gehen. Es muss eine ganze Reihe von Parametern in unseren Prozessen gleichzeitig optimiert werden, damit ein deutlicher Sprung nach vorn gelingt. Unsere derzeitigen Investoren Emerald Technology Ventures und SAM GmbH vertrauen uns auf der Basis regelmäßiger Updates zu Markt, Technologie und Team und belohnen unser Engagement durch die Bereitstellung erforderlicher Mittel.



Dr. Holger Ulland

VC Magazin: Was haben Sie bisher bei der Weiterentwicklung des Unternehmens erreicht? Worauf sind Sie besonders stolz?

Ulland: Das Jahr 2012 brachte durch eine uner müdliche Teamleistung wieder einen der erwähnten Sprünge nach vorn: Wir konnten die elektrische Leistung unseres O-Flexx Power Straps von unter 100 Milliwatt auf 3 Watt steigern, also mehr als verdreißigfachen. Wir haben mit Prototypen die ersten Umsätze realisiert und mit mehreren Unternehmen aus dem Heiztechnikbereich, unserem ersten Fokusmarkt, vielversprechende Entwicklungsprojekte initiiert, die Heizungen mit thermoelektrischer Energie versorgen und im Idealfall netzunabhängig machen können. Das hätte zum Beispiel im Herbst trotz Wirbelsturm Sandy vielen Menschen ein warmes Haus beschert: Die Heizungen waren vom Wirbelsturm nicht weggeblasen worden, auch Brennmaterial war vorhanden, allein die elektrische Energie zum Betrieb der Heizungen fehlte. Hier hätten thermoelektrisch versorgte Geräte problemlos funktioniert. Besonders stolz sind Herr Span und ich darauf, dass wir es trotz weiterhin sehr begrenzter Kapazitäten geschafft haben, sowohl bei der Technologie, im Markt als auch bei der Finanzierung Fortschritte zu erzielen.

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

Ulland: Eine schmerzhaft e Lektion für unser Unternehmen war sicher die Erkenntnis, dass ein Konzernmanager ein Technologie-Start-up nicht zwangsläufig zum Erfolg führt, vor allem bei so komplexen Technologien wie der

Thermoelektrik. Darauf haben Herr Span und ich unser Führungsverhalten nach dem Neustart abgestimmt und variieren ganz nach Bedarf zwischen Micromanagement und ganz viel Spielraum für unsere Kreativen.

VC Magazin: Sie haben mit Erfolg am German Venture Day 2012 teilgenommen. Wie können Unternehmen aus Ihrer Sicht von solchen Veranstaltungen profitieren? Wo haben solche Events ihre Grenzen?

Ulland: Der große Vorteil liegt sicher in der Chance, sein Unternehmen einem sehr breiten Auditorium vorzustellen, auch im direkten Vergleich zu anderen Start-up-Konzepten. Aufgrund der knappen Zeitvorgabe ist es jedoch

gerade für Konzepte, die sich nicht auf „anfassbare“ Produkte beziehen, schwer, die Idee und deren Marktfähigkeit ausreichend zu erklären. Uns ist dies offenbar gelungen, für uns haben sich fruchtbare Erstkontakte zu potenziellen Investoren ergeben.

VC Magazin: Vielen Dank, Herr Ulland, für das Interview! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Dr. Holger Ulland ist CEO der Duisburger O-Flexx Technologies GmbH. Nach Stationen in der Packaging-Industrie und einigen internationalen Konzernen kam er 2006 als Business Development Manager zu O-Flexx, 2011 übernahm er die Geschäftsführung.

Das vollständige Interview mit allen Fragen lesen Sie hier:



Anzeige

Innovations & Investments in Healthcare

Networking Summit, Hotel Adlon Kempinski, April 25-26, 2013

Sessions at the upcoming IIHC2013:

- How to make innovations economically feasible
- From hospital to home(care)
- Generating benefit from healthcare data
- The human factor: changing patients' behavior
- Pitch Session #1: mHealth, Quantified Self and Social Media
- Pitch Session #2: How pharma, medtech, payors and hospitals envision innovation in patient care – from new cooperations to gamification

+ plus

complimentary special pre-conference workshop „Enterprise Mobile Apps – Innovative Healthcare Apps for New Efficiency“



Sponsored by:



GERMANY
TRADE & INVEST

register now at: www.iihc.eu . . .

Die Transaktionen des vergangenen Monats

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

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

Erstrundenfinanzierungen des High-Tech Gründerfonds

Drug Response Dx GmbH Hennigsdorf (DE)

Tätigkeitsfeld: Pharma

Volumen: nicht veröffentlicht (Side-Investor: Qiagen GmbH, Hilden)

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

AyoxxA Biosystems GmbH Köln

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: u.a. KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Volumen: 3 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

In einer ersten Finanzierungsrunde hat AyoxxA Biosystems 3 Mio. EUR, u.a. auch von der KfW Bankengruppe, erhalten. Die KfW investiert im Zuge des zweiten Closings 400.000 EUR in das Biotechnologie-Unternehmen, das im bisherigen Verlauf der Finanzierungsrunde bereits 2,6 Mio. EUR eingesammelt hatte. Das Kapital soll in die Weiterentwicklung von AyoxxA Technologieplattform für Proteinanalyse und eine Erweiterung der Produktionsanlagen für ihren neuen Biochip investiert werden.

BioRob GmbH Darmstadt

Tätigkeitsfeld: Robotertechnik

Investoren: High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; Dr. Schulze Consulting und Holding GmbH, Rosenheim

Volumen: nicht veröffentlicht (Seed-Finanzierung)

Der Entwickler und Hersteller des Leichtbauroboters BioRob, die BioRob GmbH, hat im Rahmen einer Seed-Finanzierung Kapital vom High-Tech Gründerfonds und der Dr. Schulze Consulting und Holding GmbH erhalten. Die Investition soll zur Vorbereitung des Markteintritts genutzt werden, insbesondere sollen hierbei die Vertriebsaktivitäten ausgeweitet und die technische Weiterentwicklung vorangetrieben werden.

CommitMed GmbH Berlin

Tätigkeitsfeld: Pflegedienstleistung und -produkte

Investoren: IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin; K-Mail Order GmbH & Co. KG, Pforzheim

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Die CommitMed GmbH hat in der ersten Finanzierungsrunde Kapital von der IBB Beteiligungsgesellschaft und der Klingel Gruppe in unbekannter Höhe eingesammelt. Das Unternehmen bietet für ambulant pflegebedürftige Menschen die „PflegeBox“, ein monatliches Sortiment an Pflegehilfsmitteln, dessen Kosten von der gesetzlichen Pflegeversicherung erstattet werden. Geplant ist, die Marktposition des Produktes auszubauen und zu verstärken.

ePetWorld GmbH München

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investoren: Point Nine Management GmbH, Berlin; Mountain Super Angel AG, St. Gallen; Blumberg Capital, San Francisco

Volumen: siebenstelliger Bereich (2. Finanzierungsrunde)

Im Rahmen einer zweiten Finanzierungsrunde hat ePetWorld Kapital in siebenstelliger Höhe von den Altinvestoren Point Nine Capital, Mountain Super Angel und Blumberg Capital erhalten. Das E-Commerce-Unternehmen ist auf Tierfutter spezialisiert und betreibt die Internetportale hundeland.de und katzenland.de.

Finanzchef24 GmbH München

Tätigkeitsfeld: Online-Finanzportal

Investoren: Target Partners GmbH, München; HW Capital GmbH, München

Volumen: 2 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

In einer ersten Finanzierungsrunde hat Finanzchef24 2 Mio. EUR von der Venture Capital-Gesellschaft Target Partners erhalten. Außerdem beteiligt ist die HW Capital, die bereits seit der Seed-Phase in das Online-Finanzportal investiert. Finanzchef24 vertreibt vor allem Gewerbeversicherungen an Kleinunternehmer und Selbstständige.

food direkt GmbH Berlin

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investoren: IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Kreativwirtschaft, Berlin; Olini Verwaltungsgesellschaft mbH, Markkleeberg; Lemonade Invest GmbH, Leipzig; Venture Elements GmbH, Leipzig; Spandau Ventures GmbH, Berlin

Volumen: hoher sechsstelliger Betrag (Seed-Finanzierung)

Der Online-Supermarkt food.de hat in einer Seed-Finanzierungsrunde Kapital im hohen sechsstelligen Bereich eingesammelt. Neben den Hauptinvestoren, der IBB Beteiligungsgesellschaft und der Olini Verwaltungsgesellschaft, haben Lemonade Invest, Venture Elements und Spandau Ventures in food.de investiert. Die Investition soll zum Ausbau des deutschlandweiten Angebotes genutzt werden.

gestigon GmbH Lübeck

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH, Kiel

Volumen: nicht veröffentlicht (Seed-Finanzierung)

Gestigon, der Entwickler einer Software für berührungsloses Steuern von Geräten durch Gesten, hat in einer Seed-Finanzierungsrunde Kapital vom High-Tech Gründerfonds sowie der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein erhalten. Unterstützt wird damit der internationale Markteintritt des Unternehmens.

GNA Biosolutions GmbH **Martinsried (DE)****Tätigkeitsfeld:** Biotechnologie**Investoren:** u.a. Mey Capital Matrix GmbH, München**Volumen:** nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Die GNA Biosolutions GmbH hat eine zweite Finanzierungsrunde abgeschlossen, bei der May Capital Matrix als Lead-Investor agiert. Das Unternehmen ist auf die Entwicklung eines Systems zur DNA-Detektion spezialisiert.

Greenergetic GmbH **Köln****Tätigkeitsfeld:** Fotovoltaik/Online-Vertrieb**Investoren:** Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen, Bielefeld; Howaldt Energies Gruppe, Feldafing**Volumen:** nicht veröffentlicht (Seed-Finanzierung)

Der Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen und das Fotovoltaik-Unternehmen Howaldt Energies haben sich im Rahmen einer Seed-Finanzierung an der Greenergetic GmbH beteiligt. Das Start-up plant, via Internet schlüsselfertige Fotovoltaik-Anlagen an Endkunden zu vertreiben, der Launch des entsprechenden Online-Portals ist für März geplant.

myobis GmbH **München****Tätigkeitsfeld:** Software as a Service/Online-Vermarktung**Investoren:** Seventure Partners, Paris; RI Digital Ventures GmbH, Hamburg; Business Angels**Volumen:** 1,5 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Das Münchener Start-up myobis hat eine erste Finanzierungsrunde in Höhe von 1,5 Mio. EUR eingeworben. Lead-Investor ist Seventure Partners, mit dabei sind außerdem RI Digital Ventures und mehrere Business Angels. Myobis bietet ein Buchungssystem, das Anbietern von Events oder Dienstleistungen die Online-Buchung ermöglicht. Das Unternehmen adressiert vor allem lokale Kleinanbieter und die Tourismusbranche. Kunden des Start-ups, das im Sommer 2011 gegründet wurde, sind u.a. Kempinski und FTI.

Papersmart GmbH **Berlin****Tätigkeitsfeld:** Internet**Investoren:** u.a. Tobias Schmidt, München**Volumen:** hoher sechsstelliger Bereich (2. Finanzierungsrunde)

In einer 2. Finanzierungsrunde hat die Papersmart GmbH Kapital im hohen sechsstelligen Bereich von Business Angel Tobias Schmidt sowie anderen Investoren aus den Bereichen E-Commerce und der Warengruppe Papier-, Büro und Schreibwaren erhalten. Papersmart bietet eine Online-Vergleichsplatform für Bürobedarfartikel. Das eingesamelte Kapital soll in Wachstum investiert werden: Mit der Schaltung von Anzeigen in B2B-Medien und dem Ausbau des Direktmarketings will das Unternehmen seinen Bekanntheitsgrad erhöhen.

Picture Tree International GmbH **Deutschland****Tätigkeitsfeld:** Film**Investoren:** IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Kreativwirtschaft, Berlin; private Investoren**Volumen:** nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Picture Tree International, ein international ausgerichtetes Filmvertriebs- und Produktionsunternehmen, hat eine Finanzierung durch die IBB Beteiligungsgesellschaft und einige Privatinvestoren erhalten. Geplant ist außerdem die Beteiligung von Produktionspartnern aus Skandinavien, Kanada und Südafrika.

TestObject GmbH **Berlin****Tätigkeitsfeld:** Mobile**Investoren:** Investitionsbank des Landes Brandenburg via Frühphasenfonds Brandenburg, Potsdam; West TechVentures, Frankfurt**Volumen:** siebenstelliger Betrag (1. Finanzierungsrunde)

Das auf Technologien für Mobile Apps spezialisierte Unternehmen TestObject erhält in einer ersten Finanzierungsrunde Kapital im siebenstelligen Bereich von der Investitionsbank des Landes Brandenburg und der Beteiligungsgesellschaft West TechVentures der Software & Support Media GmbH. Das frische Kapital sowie Medienleistung sollen den baldigen Markteintritt und die Weiterentwicklung eigener Technologien fördern.

Weitere Finanzierungsrunden

AdClear GmbH **Berlin****Tätigkeitsfeld:** Online-Marketing**Investoren:** u.a. Dr. Steiner Digital Beteiligungsverwaltungsgesellschaft mbH und Co. KG, Berlin**Volumen:** hoher sechsstelliger Bereich (Wachstumsfinanzierung)

AdClear, ein Technologieanbieter im Bereich Online-Marketing, hat in einer Finanzierungsrunde Kapital im hohen sechsstelligen Bereich eingesammelt. Die Investition wurde vom neuen Lead-Investor Dr. Steiner Digital getätigt und soll genutzt werden, um die Expansion des Unternehmens zu unterstützen.

Bidmanagement GmbH **Berlin****Tätigkeitsfeld:** Online-Marketing**Investor:** Investitionsbank Berlin, Berlin**Volumen:** siebenstelliger Bereich (Wachstumsfinanzierung)

Über das Förderprogramm Pro Fit investiert die Investitionsbank Berlin einen siebenstelligen Betrag in die Bidmanagement GmbH, Betreiberin von Adspert. Die Software verwaltet und optimiert Online-Werbekampagnen und passt dabei Gebote auf Keywords und Displays automatisch an. Das frische Kapital soll insbesondere in die weitere Verbesserung der Adspert-Technologie fließen.

Crescendo Bioscience **San Francisco****Tätigkeitsfeld:** Labordiagnostik**Investoren:** u.a. Aeris Capital AG, Pfäffikon (CH); Kleiner Perkins Caufield & Byers, Menlo Park; Safeguard Scientifics, Inc., Wayne; Skyline Ventures, Palo Alto;**Volumen:** 28 Mio. USD (4. Finanzierungsrunde)

Das auf molekulare Labordiagnostik spezialisierte Unternehmen Crescendo Bioscience hat in einer vierten Finanzierungsrunde Kapital in Höhe von 28 Mio. USD eingesammelt. Zu den Investoren gehören neben amerikanischen Venture-Gesellschaften auch die Schweizer Aeris Capital. Mit dem frischen Kapital soll die Vermarktung des Tests für Rheumatoide Arthritis, Vectra DA unterstützt werden.

d3media AG **Hamburg****Tätigkeitsfeld:** Online-Marketing**Investor:** Innovationsstarter Hamburg GmbH, Hamburg**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Der Innovationsstarter Hamburg beteiligt sich am Spezialdienstleister für datengetriebenes Display Advertising d3media. Das Kapital in unbekannter Höhe soll vor allem in die Produktentwicklung und die Weiterentwicklung der Technologien sowie das Vorantreiben des Wachstums investiert werden.

Deal des Monats

GetYourGuide AG	Zürich
Tätigkeitsfeld: Online-Buchungsplattform	
Investoren: Spark Capital Partners, LLC, Boston; Highland Capital Partners, Cambridge	
Volumen: 14 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)	
GetYourGuide, eine Buchungsplattform für Touren, Attraktionen und Ausflüge, erhält eine Finanzierung über 14 Mio. USD von Spark Capital Partners und Highland Capital Partners. Das Angebot der Schweizer reicht von der Vermittlung von Veranstaltungen bis hin zu historischen Führungen, laut Unternehmensangaben über 16.900 Produkte an weltweit 1.680 Zielen. GetYourGuide, das aktuell über Niederlassungen in Zürich, Berlin und Las Vegas verfügt, will mit den neu eingeworbenen Mitteln seine weitere Internationalisierung vorantreiben.	

GetYourGuide AG	Zürich
Tätigkeitsfeld: Online-Buchungsplattform	
Investoren: Spark Capital Partners, LLC, Boston; Highland Capital Partners, Cambridge	
Volumen: 14 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)	
Nähere Angaben siehe Deal des Monats	

Grünspär GmbH	Münster
Tätigkeitsfeld: Cleantech/Software	
Investor: Mountain Cleantech AG, Zürich	
Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)	
Mountain Cleantech beteiligt sich an Grünspär, sowohl Verkaufsplattform für energie- und ressourcensparende Produkte als auch Software as a Service-Anbieter. Mit der Investition soll das Wachstum des Unternehmens gefördert werden. Hierbei sind die Erweiterung der Kapazität, das Einstellen neuen Personals sowie die mittelfristige Expansion innerhalb Europas geplant.	

Mediakraft Networks GmbH	Weilheim in Oberbayern
Tätigkeitsfeld: Internet-TV	
Investor: Shortcut Ventures GmbH, Hamburg	
Volumen: siebenstelliger Bereich (Wachstumsfinanzierung)	
Die Hamburger Venture Capital-Gesellschaft Shortcut Ventures steigt mit einem siebenstelligen Betrag bei Mediakraft Networks ein. Die Bayern betreiben verschiedene deutschsprachige Online-TV-Kanäle. Die neu eingeworbenen Gelder sollen vor allem in die nationale und internationale Expansion fließen.	

Paymill GmbH	München
Tätigkeitsfeld: Online-Payment	
Investoren: Sunstone Capital A/S, Kopenhagen; HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH, München	
Volumen: 10 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)	
Der Online-Payment-Anbieter Paymill wirbt 10 Mio. EUR von Holtzbrinck Ventures und Sunstone Capital ein. Das Münchner Unternehmen bietet Online-Shops und Service-Providern die Möglichkeit, gängige Zahlungsmethoden, insbesondere Online-Kartenzahlung, in ihre Plattform zu integrieren. Die neuen Gelder sollen für das weitere Wachstum sowie den Ausbau von Plattform und Kundenservice eingesetzt werden.	

Pearlfection GmbH	München
Tätigkeitsfeld: E-Commerce	
Investoren: Mountain Super Angel AG, St. Gallen; Ecommerce Alliance AG, München; Berlin Ventures BG GmbH, Berlin; KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main; Martin Sinner, Berlin	
Volumen: siebenstelliger Betrag (Wachstumsfinanzierung)	

Der Münchner Anbieter von Schmuck zum Selbstgestalten Pearlfection hat bei seinen bisherigen Anteilseignern eine siebenstelligen Wachstumsfinanzierung eingeworben. Neben Mountain Super Angel und Ecommerce Alliance, die beide bereits im Sommer 2011 an einer Investitionsrunde beteiligt waren, investierten auch Berlin Ventures, die KfW und Idealo.de-Gründer Martin Sinner. Das neu eingeworbene Kapital soll insbesondere für das weitere Wachstum und die Stärkung der Marktposition verwendet werden.

YouCook GmbH	Düsseldorf
Tätigkeitsfeld: Lebensmittel	
Investoren: NRW.Bank, Düsseldorf; Sirius Venture Partners GmbH, Wiesbaden; Business Angels	
Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)	

Der Anbieter von gesunden Schnellgerichten YouCook hat zwei neue Investoren gewonnen. Neben dem Lead-Investor, der NRW.Bank, beteiligen sich außerdem Sirius Venture Partners sowie Business Angels. Mit der Finanzierung wird die Entwicklung neuer Produkte sowie die Markterweiterung in deutschen Supermärkten unterstützt.

Buyout

Amtec Advanced Mould Technology GmbH	Hohenwestedt (DE)
Tätigkeitsfeld: Maschinenbau	
Investoren: Apriori Beteiligungen GmbH, Hamburg; Bernd Haefke; private Investoren	
Art der Transaktion: Kauf aus Insolvenz	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Den insolventen Hersteller für Präzisions-Spritzgeräte Amtec erwirbt Apriori Beteiligungen zusammen mit dem Geschäftsführer der Amtec, Bernd Haefke, sowie weiteren Privatpersonen. Damit wird das Fortführen des Geschäftsbetriebs gesichert. Die neue Gesellschaft firmiert unter Amtec Advanced Mould Technology GmbH.

Anneliese Mertes GmbH	Eschweiler
Tätigkeitsfeld: Bäckereiausrüster	
Investor: S-UBG AG, Aachen	
Art der Transaktion: Management Buyout	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Die S-UBG AG kauft die insolvente Anneliese Mertes GmbH und hat dazu gemeinsam mit dem zweiköpfigen Managementteam eine neue Gesellschaft gegründet, die den gesamten Geschäftsbetrieb übernimmt und fortführt. Management und S-UBG wollen zunächst verlorenes Vertrauen bei Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten zurückgewinnen. Mittelfristig wird ein Umsatzwachstum insbesondere in Osteuropa und eine führende Stellung im Markt angestrebt.

GHM Messtechnik GmbH	Regenstauf (DE)
Tätigkeitsfeld: Messtechnik	
Investoren: VR Equitypartner GmbH, Frankfurt am Main; Bayern LB Capital Partner GmbH, München	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Die Beteiligungsgesellschaften VR Equitypartner und Bayern LB Capital Partner übernehmen gemeinsam die Mehrheit der Anteile der GHM Gruppe. Das Unternehmen aus dem Bereich Mess- und Regeltechnik unterhält vier Standorte in Deutschland mit über 200 Mitarbeitern sowie Tochtergesellschaften in Dänemark, den Niederlanden und Tschechien. In Zukunft soll die seit einigen Jahren verfolgte Buy & Build-Strategie fortgeführt und damit das weitere Wachstum des Unternehmens sichergestellt werden.

Infoniqa Payroll Holding GmbH	Salzburg
Tätigkeitsfeld: Dienstleistung	
Investor: CornerstoneCapital Verwaltungs AG, Frankfurt am Main	
Art der Transaktion: Management Buyout	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Im Rahmen eines Management Buyouts hat sich die CornerstoneCapital Verwaltungs AG an der Payroll Holding GmbH beteiligt. Nach Abschluss der Transaktion, deren Volumen nicht veröffentlicht wurde, hält CornerstoneCapital die Mehrheit der Anteile an der auf Payroll Services spezialisierten Dienstleistungsgesellschaft.

Richard Schahl GmbH	München
Tätigkeitsfeld: Leuchtmittel	
Investoren: Invest Unternehmensbeteiligungs Aktiengesellschaft, Linz; Raiffeisen KMU Beteiligungs AG, Linz; Jörg Jahnke; Christian Sardar	
Art der Transaktion: Management Buyout	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Zusammen mit der Invest Unternehmensbeteiligungs AG und der Raiffeisen KMU Beteiligungs AG hat das bestehende Management der Richard Stahl GmbH Jörg Jahnke und Christian Sardar 100% der Anteile am Unternehmen übernommen. Jahnke und Sardar halten nun 30%. Die Transaktion erfolgt im Zuge einer Nachfolgelösung.

Stoll Maschinenfabrik GmbH	Lengede (DE)
Tätigkeitsfeld: Agrartechnik	
Investor: DMB Deutsche Mittelstand Beteiligungen GmbH, Hamburg	
Art der Transaktion: Buyout	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Die DMB Deutsche Mittelstand Beteiligungen hat die auf die Herstellung von Frontladern für Traktoren spezialisierte Stoll Maschinenfabrik übernommen. Mit der neuen Investition soll die internationale Expansion des Unternehmens gefördert und die Marktposition weiter ausgebaut werden.

Wenzel Group GmbH & Co. KG	Wiesthal
Tätigkeitsfeld: Messtechnik	
Investor: S-Partner Kapital AG, München	
Art der Transaktion: stille Beteiligung	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Die Wenzel Group hat S-Partner Kapital als Investor gewonnen. Die Beteiligungsgesellschaft engagiert sich im Rahmen einer stillen Beteiligung. Der Anbieter für Messtechnik beliefert hauptsächlich die Automobilindustrie, die Luft- und Raumfahrt sowie den Maschinenbau. Das frische Kapital soll genutzt werden, um die Expansion des Unternehmens zu finanzieren. Hierbei sollen Aufgabenfelder weiterentwickelt und die internationale Präsenz der Wenzel Group verstärkt werden.

Secondary Deals

Cartonplast Group GmbH	Dietzenbach (DE)
Tätigkeitsfeld: Verpackungen	
Erwerbender Investor: Stirling Square Capital Partners Jersey Management Limited, Jersey (UK)	
Veräußernde Investoren: u.a. Synergo SGR SpA, Mailand	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Stirling Square Capital Partners hat gemeinsam mit dem Cartonplast-Management das auf Kunststoffverpackungen spezialisierte Unternehmen erworben. Zu den veräußernden Investoren zählt u.a. die Synergo SGR SpA.

Faist ChemTec GmbH	Worms
Tätigkeitsfeld: Akustikreduzierung	
Erwerbender Investor: Findos Investor GmbH, München	
Veräußernde Investoren: Faist Invest GmbH, Krumbach; Hannover Finanz GmbH, Hannover	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Findos Investor kauft für einen nicht veröffentlichten Betrag die Faist ChemTec GmbH von den bisherigen Eigentümern Faist Invest und Hannover Finanz. Letztere bleibt jedoch über eine Rückbeteiligung als Minderheitsgesellschafter mittelbar am Unternehmen beteiligt. Faist ChemTec ist Hersteller von Produkten zur Reduzierung von Körperschall für die Automobil- und Haushaltsgeräteindustrie.

newtron AG	Dresden
Tätigkeitsfeld: Software/E-Procurement	
Veräußernder Investor: bmp media investors AG, Berlin	
Erwerbender Investor: Liechtensteinische Post Beteiligungs AG, Linz	
Volumen: siebenstelliger Betrag	

Bmp media investors setzen ihre Neuausrichtung fort und verkaufen ihre Beteiligung an der Dresdner newtron AG. Den Anteil von 34,4% übernimmt die Beteiligungstochter der Liechtensteinischen Post, die bereits einen Mehrheitsanteil an der österreichischen DIG AG hält, wie newtron ein E-Procurement-Dienstleister. Bmp war seit 1999 an dem Dresdner Unternehmen beteiligt und erzielt laut eigenen Angaben einen Gewinn mit dem Exit. ▶

vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste AG **Frankfurt am Main****Tätigkeitsfeld:** Finanzkommunikation**Veräußernder Investor:** CornerstoneCapital Verwaltungs AG, Frankfurt am Main**Erwerbender Investor:** Carlyle Group, Washington D.C.**Volumen:** 26,4 Mio. EUR

Die Carlyle Gruppe übernimmt die Anteile von CornerstoneCapital an der vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste. Der Investor hatte ein Übernahmeangebot von 2,80 EUR je Aktie gemacht, nach dessen Annahme das Transaktionsvolumen 26,4 Mio. EUR beträgt. CornerstoneCapital hatte die vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste AG 2004 im Rahmen eines Management Buyouts gekauft.

Exits**Kununu GmbH** **Wien****Tätigkeitsfeld:** Online-Bewertungsportal**Investoren:** TheMediaLab GmbH & Co. KG, Hamburg; Privatinvestoren**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** 3,6 bis 5,8 Mio. EUR

Das soziale Netzwerk Xing übernimmt die Online-Plattform kununu und zahlt dafür 3,6 Mio. EUR. Gebunden an Meilensteine könnten weitere Zahlungen bis zu einer Gesamthöhe von 5,8 Mio. EUR fließen. Auf kununu bewerten Mitarbeiter und Bewerber Arbeitgeber, die Website zählt laut eigenen Angaben rund drei Millionen Seitenaufrufe pro Monat. Bislang gehörte die Plattform TheMediaLab, einer Beteiligungsgesellschaft der Mediengruppe Madsack und der WAZ Mediengruppe, und Privatinvestoren. Zwischen Xing und kununu besteht bereits seit zwei Jahren eine Kooperation.

Phönix Armaturen-Werke Bregel GmbH **Volkmarshausen (DE)****Tätigkeitsfeld:** Armaturen**Investor:** Axa Private Equity, Paris**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** 82 Mio. EUR

Axa Private Equity veräußert ihre Anteile an der Phönix/Strack-Armaturengruppe an die Flow Control-Sparte des amerikanischen Industriekonzerns Curtiss-Wright. Gemeinsam mit dem neuen Eigner will der Hersteller von Spezialventilen die Unternehmensentwicklung weiter fortsetzen.



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

Neue Fonds**Emerald Clean Tech Fund III** **Zürich****Fokus:** Cleantech**Volumen:** 100 Mio. EUR (Ziel)**Status:** zweites Closing

Emerald Technology Ventures hat das zweite Closing des dritten Cleantech-Fonds, des Emerald Clean Tech Fund III, mit einem Zielvolumen von 100 Mio. EUR bekannt gegeben. Neben den bestehenden Investoren, zu denen u.a. ABB, Clariant, Sulzer und einige Family Offices gehören, investieren nun auch Evonik Industries, Mahle und Cofisa (Sibelco). Der Investitionsfokus des Fonds liegt auf Frühphasenbeteiligungen in den Sektoren Energie, Wasser und Rohstoffe.

EQT Infrastructure II**Fokus:** Infrastruktur**Volumen:** 1,9 Mrd. EUR**Status:** Final Closing

Die Beteiligungsgesellschaft EQT hat ihren zweiten Infrastrukturfonds bei 1,9 Mrd. EUR geschlossen. Der Fonds plant Investments in europäische und amerikanische Infrastrukturunternehmen aus dem Mittelstand und ist bereits drei Beteiligungen eingegangen, u.a. ist er gemeinsam mit E.on bei E.on Energy from Waste eingestiegen.

Equistone Partners Europe Fund IV**Fokus:** Later Stage**Volumen:** 1,5 Mrd. EUR**Status:** Final Closing

Nach dem Spin-off aus der Barclay Bank haben Equistone Partners Europe (EPE) ihren ersten Fonds als unabhängiges Private Equity-Haus geschlossen. Der Fonds EPEF IV sammelte innerhalb eines Jahres 1,5 Mrd. EUR ein. Der Investitionsfokus liegt wie bei den Vorgängerfonds auf etablierten mittelständischen Wachstumsunternehmen.

High-Tech Gründerfonds II**Fokus:** Technologieunternehmen, Early Stage**Volumen:** 301,5 Mio. EUR**Status:** zweites Closing

Der High-Tech Gründerfonds gibt das zweite Closing des High-Tech Gründerfonds II bei 301,5 Mio. EUR bekannt. Der Investitionsschwerpunkt liegt, wie schon beim Vorgängerfonds, auf jungen deutschen Technologieunternehmen. ■

Der Deal-Monitor entsteht mit freundlicher Unterstützung des



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Datum & Ort	Veranstalter	Event
05.–06.02.2013 Frankfurt	VGF Verband Geschlossene Fonds www.vgf-summit.de	VGF Summit 2013: Verbandstreffen mit Vorträgen und Diskussionen für die Geschlossene-Fonds-Branche Teilnahme: ab 303 EUR
05.02.2013 Frankfurt	ILF Institute for Law and Finance, P+P Pöllath + Partners www.pplaw.com	Seminar: „M&A im Banken- und Sparkassensektor“ Teilnahme: kostenfrei
05.02.2013 Düsseldorf	Private Equity Forum NRW	Thementag: „Von Chancen, Risiken und Nebenwirkungen – Aktuelle Entwicklungen im Healthcare-Markt“ Teilnahme: Mitglieder kostenfrei, Nicht-Mitglieder: 110 EUR
06.02.2013 Frankfurt	Aurelia Private Equity www.aurelia-pe.de	Aurelia VC-Meeting: Begegnung der hessischen Venture Capital-Szene Teilnahme: kostenfrei
08.02.2013 Zürich	SPEC www.pe-conference.com	Swiss Private Equity Conference 2013: Treffen der Schweizer Beteiligungsindustrie Teilnahme: ab 495 CHF
14.02.2013 Erfurt	Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) www.bvkap.de	Thüringen Tag: Branchentreffen in Thüringen, Motto: Beteiligungskapital als Finanzierungsoption Teilnahme: k.A.
19.02.2013 Bonn	CatCap, Neuhaus Partners, Shortcut Ventures www.venture-lounge.de	VentureLounge: Hightech, Cleantech & Software Teilnahme: 130 EUR
22.02.2013 Hamburg	Hamburg Media Scool www.onlinemarketingrockstars.de	Online Marketing Rockstars: Seminar-Event rund ums Online-Marketing Teilnahme: 249 EUR
23.02.2013 Düsseldorf	Börse Online, G + J Events www.anlegerforum.de	Börse Online Anlegerforum: Tipps und Tricks für private Anleger Teilnahme: k.A.
25.–28.02.2013 Berlin	ICBI – International Centre for Business Information www.icbi-superreturn.com	SuperReturn International 2013: Jährliches Zusammentreffen von rund 1.500 Entscheidungsträgern der internationalen Private Equity-Szene Teilnahme: ab 2.021,81 GBP
25.02.2013 Berlin	P+P Pöllath + Partners www.pplaw.de	Super Return International Evening Reception P+P: Abendveranstaltung im Anschluss an den Deutschland-Tag der SuperReturn Teilnahme: k.A.
26.02.2013 Berlin	Deutscher Sparkassen- und Giroverband www.dsgv.de	11. Sparkassen-Forum Deutscher Mittelstand: Kongress für Mittelständler und Sparkassen Teilnahme auf Einladung
07.03.2013 Düsseldorf	Simon Olgischläger www.businesswithsoul.de	Business with Soul 4.0: Branchentreff für Start-ups und Entscheider aus NRW Teilnahme: ab 29 EUR
07.03.2013 Duisburg	Private Equity Forum NRW www.private-equity-forum.de	German.Venture.Day 2013: Treffen von Investoren und Start-ups, Thema: Exit – Strategische Planung versus faktische Realität Teilnahme: Mitglieder kostenfrei, Nicht-Mitglieder: 119 EUR
11.–13.03.2013 Barcelona	EBD Group www.ebdgroup.com	BIO-Europe Spring 2013: Treffen der Biotech-Industrie mit führenden PE- und VC-Investoren Teilnahme: ab 1.790 EUR
12.03.2012 Düsseldorf	Mergermarket www.mergermarket.com	German M&A and Private Equity Forum 2013: Branchenkongress für Firmenkäufer und -verkäufer Teilnahme: ab 795 GBP
13.–14.03.2013 Genf	EVCA www.evca.eu	EVCA Investor's Forum 2013: Jährliches Zusammentreffen von rund 200 führenden Investoren in der Private Equity-Szene Teilnahme: 2.295 EUR
13.–14.03.2013 Aachen	FIR an der RWTH Aachen www.fir.rwth-aachen.de	16. Aachener Dienstleistungsforum: Austauschplattform für Führungskräfte und andere Experten aus Unternehmen unterschiedlichster Branchen und Größen Teilnahme: 895 EUR
14.03.2013 München	Evobis www.evobis.de	evobis Venture Conference: Thema: „Software, Internet & Mobile“ Teilnahme: ab 150 EUR
14.03.2013 Berlin	BVK www.bvkap.de	Parlamentarischer „Nord“-Abend in der Landesvertretung Niedersachsen Teilnahme auf Einladung
19.–20.03.2013 Heidelberg	MFG Baden-Württemberg www.mfg.de	12. Heidelberger Innovationsforum: Networking Event für IT-Forscher und Marktakteure Teilnahme: ab 180 EUR
21.03.2012 Karlsruhe	CyberForum www.cyberforum.de	4. Karlsruher Venture Day 2013: Matching Event in der Region Karlsruhe Teilnahme: k.A.



„Mein Ziel ist es, die digitale Wirtschaft als Schlüsselbranche für die gesamte Wirtschaft in Deutschland zu stärken.“

Bundeswirtschaftsminister Dr. Philipp Rösler hat im Januar erstmals den 24-köpfigen Beirat „Junge Digitale Wirtschaft“ einberufen, der den Minister in wichtigen Fragen der Internetwirtschaft beraten soll. Bei der konstituierenden Sitzung hob er die Bedeutung der jungen Branche für die Zukunftsfähigkeit der Bundesrepublik hervor.

Ausblick

Das VentureCapital Magazin
3/2013 erscheint am 28.2.2013

**Schwerpunktt Themen: Mezzanine/Buyouts/
Infrastruktur/IPO & Exit/Fondskonzeption**

Märkte & Zahlen:

- Mezzanine-Panel 2013 –
ein Überblick über Konditionen und Konzepte
- Gefragte Assetklasse –
Infrastrukturinvestments im Fokus

Early Stage & Expansion:

- US-Investoren als Erstrundeninvestoren in Europa
- Investments und Erfahrungen mit dem European Angels Fund

Mittelstand/Buyouts:

- Neuer Bewertungsstandard für
Eigenkapitalinstrumente innerhalb der IFRS
(Internationale Rechnungslegung)
- Secondary Buyouts: der Markt im Überblick

Entrepreneurship:

- Gründerinterview
- Entrepreneurship-Flash

Inklusive Sonderbeilage „Private Equity-Markt Schweiz“

- Aktive Investoren
- Geschäftsklima &
Rahmenbedingungen
- Transaktionen des
vergangenen Jahres
- Fallstudien, Experten-
Interviews, u.v.m.



Impressum

VentureCapital Magazin

14. Jahrgang 2013, Nr. 2 (Februar)

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 (Verlagslei-
tung), Benjamin Heimlich, Torsten Paßmann

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Dr. Michael Brandkamp, Oliver Cloess,
Dr. Michael Drill, Holger Garbs, Dr. Lars Hornuf, Olivier Jordant,
Prof. Dr. Lars Klöhn, Jens Munk, Simona Schamper, Georg von Stein,
Verena Wenzelis

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Bilder: Fotolia, Panthermedia, Photodisc, Pixelio

Titelbild: © Panthermedia/aquaswim

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 2013: 31.01. (2/13), 28.02. (3/13), 28.03. (4/13),
26.04. (5/13), 31.05. (6/13), 28.06. (7-8/13), 30.08. (9/13), 27.09. (10/13),
31.10. (11/13), 6.12. (12/13)
Sonderausgaben: 13.07. (Tech-Guide 2013), 12.10. (Start-up 2014)

Preis: 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: © 2013 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

EIF baut Team aus

Der European Investment Fund hat sein ERP-Team verstärkt: Bereits im November hat **Bjorn Tremmerie** (2.v.l.) die Nachfolge von Dr. Markus Schillo angetreten. Er ist seit 2002 für den EIF tätig und arbeitete zuvor beim belgischen Frühphasenfonds FLV Fund. Sein Team, das 2012 ausgebaut wurde, besteht mit **Carsten Just, Ralf Emmerich, Nitan Pathak** und **Johannes Virkkunen** (v.l.n.r.) aus vier Investment Professionals und wird von Martina Veit als Teamassistentin unterstützt. Carsten Just zeichnet hauptverantwortlich für den deutschen Piloten des European Angels Funds (EAF), der im vergangenen Jahr gelauncht wurde.



Hans Schreck hat zum Jahreswechsel TVM Capital verlassen. Er war General Partner der Venture Capital-Gesellschaft und seit 1999 an Bord. Über seine weiteren Pläne war bis Redaktionsschluss nichts bekannt.



gungsgesellschaft. Er war davor als Unternehmensgründer im Bereich Elektrotechnik tätig und verantwortete dort als Geschäftsführer die Bereiche Finanzen und Vertrieb.



Seit Jahresbeginn verstärkt **Mario Linimeier** das Managementteam der auf Healthcare spezialisierten Investmentberatung Medical Strategy. Sein Schwerpunkt liegt in der Analyse von Healthcare-Unternehmen und der Mitwirkung im Portfoliomanagement. Zuvor war er bei KPMG in der strategischen Transaktionsberatung u.a. für Private Equity-Mandanten tätig.



Der Dachfonds Pantheon hat **Andrea Echberg** zur Partnerin und Leiterin europäische Infrastrukturinvestments berufen. Sie wird vom Londoner Büro aus tätig sein. Echberg kommt von der Société Générale, wo sie bereits eine leitende Funktion im Infrastrukturbereich innehatte.

Dr. Georg Ried ist seit Januar Geschäftsführer der Beteiligungsgesellschaft Bayern Kapital. Er tritt die Nachfolge von Rudolf Mayr an, der im Herbst überraschend verstorben ist. Roman Huber bleibt unverändert weiterer Geschäftsführer. Ried bekleidete seit 1993 verschiedene Positionen in den Bereichen Innovation, Forschung und Technologie im Bayerischen Wirtschaftsministerium, zuletzt als Leiter des Referats „Cluster, Fraunhofer-Gesellschaft“ und war bereits zwischen 1998 und 2001 als Beteiligungsmanager für Bayern Kapital tätig gewesen.



Marvin Dominic Andrä verstärkt als Investmentmanager das Team des High-Tech Gründerfonds. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen Business Development, Businesspläne, Markteinführungen, Vertrieb und Pricing. Andrä hat bereits selbst einige Unternehmen gegründet und zahlreiche Auszeichnungen gewonnen.

Die Beteiligungsgesellschaft Nord Holding aus Hannover wird in der Türkei aktiv. **Servet Topalaglu** hilft als ständiger Vertreter vor Ort bei der Erschließung des türkischen Marktes. Er war bereits bei Daimler-Benz, Siemens und für den Metro-Konzern in der Türkei tätig.



Die Kanzlei P+P Pöllath + Partners hat zum Jahresbeginn **Dr. Philip Schwarz van Berk** (li.) und **Dr. Ralf Bergjan**, beide bislang als Counsel für die Sozietät tätig, zu Partnern ernannt. Van Berk ist auf gesellschaftsrechtliche und steuerliche Strukturierung von Private Equity- und Venture Capital-Fonds sowie aufsichtsrechtliche Aspekte spezialisiert. Bergjans Schwerpunkte liegen u.a. auf M&A-Transaktionen, Restrukturierungen und Joint Ventures.



Hendrik Pelckmann ist neuer Geschäftsführer des Bereiches Fonds- und Assetmanagement der Wealth Management Capital Holding GmbH. Pelckmann, der zuletzt den Bereich Produkte und Kredit in der Division Private Banking verantwortete, tritt beim Sachwertespezialist der HypoVereinsbank die Nachfolge von Winfried Schülken an.



Charles Dallara, derzeit Managing Director des Institute of International Finance (IIF), wechselt im Mai als Chairman Americas zur Partners Group und wird voraussichtlich in den Verwaltungsrat berufen.

Lukas Biberacher verstärkt seit Januar als Projektmanager das Venture Capital-Team der BayBG Bayerische Beteili-



Online

Lesen Sie weiter auf VC-Magazin.de

Themenwoche Crowdfunding

Am 4. Februar startet VC-Magazin.de eine Themenwoche rund ums Crowdfunding. Experten erklären, warum Start-ups vom neuen Modell nicht nur finanziell profitieren und wo die Chancen für Anleger liegen. Auch die Plattformbetreiber selbst kommen zu Wort und müssen erklären: Wo ist ihr Alleinstellungsmerkmal?

Der Patentschutz sollte den Märkten folgen

Venture Capital-Investoren sollten ausreichend Kapital für den Aufbau eines Schutzrechtsportfolios zur Verfügung stellen. Mit der richtigen Strategie können Start-ups und ihre Investoren bei planbaren Investitionen frühzeitig Grundlagen schaffen, um die Werte des Unternehmens zu sichern, wenn Folgeunternehmen den Markt betreten.

Den Beitrag finden Sie hier:



crowdshop, Ranksider, CoboCards

In der Serie „Gründerinterview“ stellen wir wöchentlich neun Fragen an junge Entrepreneure: Wie seid Ihr auf Eure Geschäftsidee gekommen? Wer sind Eure Vorbilder? Welche Apps erleichtern Euch das Leben? Zuletzt im Interview: Arasch Jalali von crowdshop, Wahid Rahim von Ranksider und Ali Yildirim von CoboCards.

Das Gespräch mit Jalali finden Sie hier:



Folgen Sie uns auch auf
Facebook (facebook.com/
VentureCapitalMagazin) und



Twitter (twitter.com/vc_magazin)!



Seit Jahresbeginn ist **Wolfgang Hölters** für Jones Day im Düsseldorfer Büro tätig. Hölters hat umfangreiche Erfahrung u.a. in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Aktienrecht und M&A und begleitete in den vergangenen Jahren einige bedeutende Transaktionen in Deutschland wie z.B. die Privatisierung der Deutschen Bahn.



Jan-Christian Dreesen ist neues Mitglied im Aufsichtsrat der Aurelius AG und löst Eugen Angster ab, der sein Amt zum Jahresende 2012 niedergelegt hat. Dreesen hatte mehrere leitende Funktionen für diverse Geldhäuser inne, zuletzt war er Firmenkundenvorstand bei der Bayerischen Landesbank.



Heiko von Dewitz verlässt den Early Stage-Investor Intel Capital, wo er als Investment Director tätig war. Brancheninformationen zufolge plant er, weiter im Technologiebereich tätig zu bleiben.



Guido Althaus ist neuer Partner der Beratung RöflsPartner. Seine Schwerpunkte liegen auf Unternehmenstransaktionen und finanzorientierten Restrukturierungen. Er wechselt von der Beratungsgesellschaft Alvarez & Marsal und war davor mehr als zehn Jahre für Ernst & Young tätig gewesen.

Wer an einen neuen Schreibtisch wechselt, lesen Sie auch unter

www.vc-magazin.de > news > people



Die Sozietät Noerr hat zum neuen Jahr mehrere Partnerernennungen und Beförderungen bekannt gegeben. Die M&A-Experten **Prof. Dr. Christian Pleister** (l.o.) und **Dr. Gerald Reger** (r.) werden künftig den Fachbereich Corporate leiten. Die Sanierer **Dr. Thomas Hoffmann** und **Dr. Martin Kleinschmitt** (l.u.) übernehmen die Leitung des Bereichs Corporate Refinancing, Restructuring & Rescue.



Andreas Kurtze ist neuer Partner bei der Sozietät McDermott Will & Emery und wird die M&A-Praxis des Frankfurter Büros verstärken. Seine Schwerpunkte liegen im Bereich M&A und Gesellschaftsrecht, besonders in den Branchen Logistik, Finanzinstitutionen, Healthcare und Stahl. Kurtze wechselt von Linklaters, wo er in der Praxisgruppe Corporate als Counsel tätig war.



Die Sozietät Simmons & Simmons eröffnet im März ein Büro in München. Zur Startbesetzung wird **Dr. Oliver Beyer** als neuer Partner im Bereich Corporate gehören. Er wechselt von RBS RoeverBroennerSusat, wo er als Partner und Co-Head vor allem für die Gebiete Corporate/M&A, Immobilienrecht und Finanzierungen zuständig war.



Die Corporate Finance-Beratung Blättchen & Partner hat einen neuen Partner: **Michael Zimmel** verstärkt seit Jahresanfang den Bereich M&A und Unternehmensbeteiligungen. Vor seinem Eintritt war er u.a. bei Ernst & Young und Ferber & Co. tätig.



ABENDVERANSTALTUNG
AM 18. MÄRZ

19. MÄRZ 2013 | BERLIN

7. Deutscher Biotech-CFO-Gipfel



Fotos: Deutsche Bank AG



[www.biodeutschland.org/
cfo-gipfel-2013.html](http://www.biodeutschland.org/cfo-gipfel-2013.html)

Einladung zum Erfahrungsaustausch der Biotech-Finanzexperten

Platin-Sponsor:

Deutsche Bank 

Gold-Sponsoren:

C/M/S/ Hasche Sigle

Rechtsanwälte Steuerberater

 **KPMG**

cutting through complexity™

 **MIG**


Verwaltungs AG

 **ODGERS BERNDTSON**

Regionalpartner:

 **BioTOP**
BERLIN-BRANDENBURG

Medienpartner:

 **GoingPublic**
Magazin

 **|transkript**

antisense
pharma

advance
COR

AMSilk
high performance material

AFFIRIS

APK
ALUMINIUM UND KUNSTSTOFFE AG

**SUBSTANZ
ENTSCHEIDET!**

BIONTECH

B-R-A-I-N

BIOCRATES
Forschung & Entwicklung

erfis
glass x thin and tough

certgate
mobile security now!

cerbomed
smart | neuro | therapy

efficient energy gmbh



immatics



GANYMED
Pharmaceuticals AG

instrAction



maxbiogas

OD-OS
Energy Solutions

:FutureCarbon

NEXIGEN
Energy Solutions

SILTECTRA

PDCI
BIOTECH GMBH

sunhill technologies

PROTAGEN

VIROLOGIK

SuppreMol

Wir finanzieren Spitzentechnologien!

Innovative Unternehmen aus Deutschland und Österreich 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 Deutschland und Österreich 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.DE