4

April 2013, 12,50 EUR

Private Equity • Buyouts • M&A

VentureCapital Magazin

VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure

Mit den Sonderbeilagen „Investing in Cleantech“ (6. Jg.) und „Unternehmertag 2013“

Ohne Moos nix los

Life Sciences brauchen (und verdienen!) mehr Venture Capital

„Wir sehen die Rahmenbedingungen als Wettbewerbsfaktor“

Interview mit Ulrike Hinrichs, BVK, und Franz Josef Pschierer, Bayerischer Staatssekretär

Verkaufen will gekonnt sein

Erfolgsfaktoren beim Verkauf von Technologieunternehmen

Schritte zu einem wettbewerbsfähigen Start-up-Ökosystem

Bundesverband veröffentlicht „Deutsche Startup Agenda“

CORPORATE FINANCE PARTNERS

Technology Investment Banking

Mergers & Aquisitions | Private Equity

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

Selected Transactions 2012

SYSGO EMBEDDING INNOVATIONS — Trade Sale to THALES — Adviser to SYSGO AG and its shareholders — Corporate Finance Partners — November 2012

TRADEMOB — Capital Increase USD 15,000,000 — Kennet — Exclusive Adviser to Trademob GmbH — Corporate Finance Partners — November 2012

QYPE ENTDECKEN. EMPFEHLEN. — Trade Sale USD 50,000,000 to yelp — Adviser to the shareholders of Qype GmbH — Corporate Finance Partners — October 2012

gamigo — Trade Sale to Samarion S.E. — conditions not disclosed — CFP acted as the exclusive adviser to the shareholder — axel springer — Corporate Finance Partners — October 2012

DERTOUR — The Travel & Tourism division of the REWE Group has acquired a 43% stake in HOLIDAY INSIDER — Advisor to the Shareholders of HolidayInsider AG and its Shareholders — Corporate Finance Partners — October 2012

cerbomed smart | neuro | therapy — Investment of up to EUR 5.5 m — Cyberonics — other investors included — MIG Verwaltungs AG — KFW — REFIT — Corporate Finance Partners — CFP BioConnect AG — September 2012

Brille24.de Zieht Blicke an — Capital Increase up to 12 million EUR — TIME. — Adviser to Brille24 Group/Tejado GmbH — Corporate Finance Partners — August 2012

OfferMobi Mobile Performance Network — Trade Sale to MOKO SOCIAL MEDIA — Adviser to OfferMobi — Corporate Finance Partners — August 2012

mysportgroup — Capital Increase by a consortium of financial investors led by — Cipio Partners — NAUTA CAPITAL — Exclusive Adviser to Privatesportsale GmbH — Corporate Finance Partners — July 2012

intelliAd — Trade Sale to Deutsche Post — Deutsche Post Beteiligungsholding GmbH — venturecapital.de — IMPERA — Adviser to the Shareholders of intelliAd Media GmbH — Corporate Finance Partners — July 2012

lieferando.de — Capital Increase — MACQUARIE — Adviser to yd. yourdelivery GmbH — Corporate Finance Partners — June 2012

tape.tv® — Capital Increase by Investor Consortium — Adviser to tape.tv and its Shareholders — Corporate Finance Partners — April 2012

SAMSUNG ELECTRONICS — Has Acquired mspot. — Adviser to Samsung Electronics — Corporate Finance Partners — May 2012 — Palo Alto, California

AdJitsu by cooliris — Acquired by [a·mo·bee] — Adviser to Cooliris and its Shareholders — Corporate Finance Partners — May 2012

jobrapido — Trade Sale to evenbase — Exclusive Adviser to Jobrapido and its Shareholders — Corporate Finance Partners — April 2012

INTERNETSTORES — Minority Investment EUR 30,000,000 by EQT — 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

Das Jahr der Hoffnungen

Susanne Gläser,
Redaktionsleiterin

Liebe Leserinnen und Leser,

gute Nachrichten für den europäischen und speziell den deutschen Private Equity-Markt finden Sie in diesem Monat schon auf den ersten Seiten unseres Magazins: Die Auslese-News (S. 10) überschlagen sich dieses Mal vor Meldungen über neu an den Start gegangene Beteiligungsfonds. Cinven hat den fünften Buyout Fund bei 5 Mrd. EUR geschlossen, Gimv plant einen Healthcare-Fonds, für den die Gesellschaft schon vor dem offiziellen Startschuss für das Fundraising 100 Mio. EUR zusammen hat. Das Bankhaus Lampe hat mit Lampe Privatinvest sogar eine ganz neue Beteiligungsgesellschaft gegründet. Ihr liegt keine Fondsstruktur zugrunde, sondern für die einzelnen Deals stellen vermögende Privatinvestoren von Fall zu Fall Kapital zur Verfügung (siehe Interview auf S. 8 bis 9). Und Internetgründer weltweit können sich über die neueste Initiative der Samwer-Brüder freuen: Über die neu gegründete Venture Capital-Gesellschaft Global Founders Capital will das bewährte Trio insgesamt 150 Mio. EUR in Start-ups aus dem Internetsektor investieren.

Die Announcements dieses Monats schließen sich an eine längere Kette von Erfolgsmeldungen an, die wir seit einigen Monaten beobachten. Viele Investoren scheinen Opportunitäten im derzeitigen Marktumfeld ausgemacht zu haben und wollen über Beteiligungsinvestments daran partizipieren. Umso mehr enttäuscht die Statistik, die der BVK Ende Februar zur Entwicklung des deutschen Markts im Jahr 2012 veröffentlicht hat. Zwar konnten zahlreiche Investitionen im vierten Quartal die Gesamtbilanz noch retten, dennoch blieb 2012 sowohl von den getätigten Investitionen her als auch bezüglich des Fundraisings hinter dem Vorjahr – und hinter den optimistischen Erwartungen – zurück (siehe die Analyse auf S. 22 bis 23).

Während die deutsche Industrie einen Dämpfer verkraften musste, zeigten sich die angelsächsischen Private Equity-Manager auf der diesjährigen SuperReturn in bester Laune. Carlyle-Gründer David Rubenstein äußerte sogar die Ansicht, dass es der Industrie heute besser gehe als noch vor sechs Jahren – also besser als vor der Finanzkrise (siehe Nachbericht auf S. 42). Auch in Deutschland ruhen daher große Hoffnungen auf dem Private Equity-Jahr 2013. Nach den zahlreichen Fondsclosings der vergangenen Monate und in Anbetracht des Dry Powders aus den Vorjahren sollte der Markt in diesem Jahr nun endlich durchstarten, so die Erwartung.

Allerdings weisen Branchenvertreter lieber schon mal darauf hin, dass die Geschäftsentwicklung auch 2013 wieder entscheidend von der Lösung der Euro- und Staatsschuldenkrise abhänge. Natürlich besitzen auch Beteiligungsmanager kein Wundermittel, das sie immun macht gegen die politischen und konjunkturellen Rahmenbedingungen. Allerdings lässt sich in der „Dauerkrise“ die aktuelle Seitwärtsentwicklung der Industrie bald nicht mehr mit der allgemeinen Lage allein rechtfertigen. Die Limited Partner wollen Ergebnisse sehen – Krise hin oder her. ■

Eine gewinnbringende Lektüre wünscht Ihnen

susanne.glaeser@vc-magazin.de

BankM
Repräsentanz der biw Bank und Wertpapiere AG
für Investments

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

www.bankm.de

Inhalt

3 **Editorial**
Das Jahr der Hoffnungen

Auslese

6 **Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

12 **Ohne Moos nix los**
Life Sciences brauchen (und verdienen!) mehr Venture Capital

Märkte & Zahlen

17 **Vis-á-vis**
„Wir sehen die steuerlichen Rahmenbedingungen als Wettbewerbsfaktor“
Interview mit Ulrike Hinrichs, BVK, und Franz Josef Pschierer, Bayerischer Staatssekretär

20 **KAGB: Wer ist nicht betroffen?**
Ausnahmen vom neuen Kapitalanlagegesetzbuch
Dr. Wolfgang Weitnauer, Lutz Boxberger, Weitnauer

22 **Dämpfer für die deutsche Beteiligungsindustrie**
BVK veröffentlicht die Jahresstatistik zur Marktentwicklung 2012

12 **Ohne Moos nix los**

Life Sciences brauchen (und verdienen!) mehr Venture Capital

Rund 1,1 Mrd. EUR wurden laut Branchenverband BVK im vergangenen Jahr in deutsche Life Sciences-Unternehmen investiert. Damit hat sich das Investitionsvolumen im Vergleich zu 2011 fast verdreifacht und Life Sciences belegen im Branchenvergleich einen guten dritten Platz. Die Zahlen sind beeindruckend, doch der Kapitalbedarf bleibt hoch – und kann von heimischen Investoren allein nicht gestemmt werden. Das bekommen vor allem Biotech-Firmen zu spüren.

17 **„Wir sehen die steuerlichen Rahmenbedingungen als Wettbewerbsfaktor“**
Interview mit Ulrike Hinrichs, BVK, und Franz Josef Pschierer, Bayerischer Staatssekretär

Jedes vierte Mitglied des BVK hat seinen Sitz in Bayern. Auch beim investierten Kapital und der Anzahl der finanzierten Unternehmen belegt der Freistaat in den Rankings regelmäßig Top-Platzierungen. Über die Bedeutung Bayerns für die deutsche Private Equity-Industrie sprechen Franz Josef Pschierer, Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium der Finanzen, und Ulrike Hinrichs, Geschäftsführerin des BVK.

24 **Executive Talk**
„Wir dürfen langfristig denken“
Interview mit Michael Kehlet, Geschäftsführer, Lego Central Europe

26 **Ein Tag ganz im Zeichen des Exits**
Private Equity Forum NRW lud zum German.Venture.Day

28 **Menschen & Macher**
Erkan Kilicaslan
Teil 73 der Serie

Early Stage & Expansion

29 **VC-Kolumne von Dr. Peter Güllmann, NRW.Bank**
Mangel an Venture Capital bedroht den deutschen Life Sciences-Standort

30 **„Wir betrachten die Zusammenarbeit als Arbeitsteilung zwischen Spezialisten“**
Interview mit Jürgen Böhm und Jürgen Gallmann, Business Angels, und Dr. Marcus Gulder, Leiter Venture Capital, BayBG

32 **„Patente sind Chefsache!“**
Interview mit Dr. Robert Harrison, Managing Partner, 24IP Law Group

34 **Schlüssel zur Life Sciences-Finanzierung**
Due Diligence als Erfolgsfaktor im Kapitalakquise-Prozess
Dr. Benedikte Hatz, High-Tech Gründerfonds, Alexander Becker, capmatch medical

36 **Spinnenseidenfasern ohne Spinnen**
IZB-Unternehmen Amsilk feiert Durchbruch

38 Verkaufen will gekonnt sein

Erfolgsfaktoren beim Verkauf mittelständischer Technologieunternehmen

Die Kassen der Käufer sind voll, der deutsche Mittelstand gefragt und Technologieunternehmen heiß begehrt. Aber sind die Unternehmer auch gut vorbereitet? Oft ist das nicht der Fall, und aus heiterem Himmel überrascht den gestandenen Unternehmer die Frage: „Können Sie sich den Verkauf des Unternehmens vorstellen?“ Schnell kommt man ins Straucheln: Bin ich richtig aufgestellt, wen muss ich fragen, wie geht das eigentlich alles?

54 Zehn Schritte zu einem wettbewerbsfähigen Start-up-Ökosystem

Bundesverband veröffentlicht „Deutsche Startup Agenda“

Wenn in Deutschland Wirtschaftspolitik gemacht wird, dreht sich die Debatte meist um die Eurokrise, um Staatsanleihen, um Dax-Konzerne und Arbeitsplatzabbau. Die Interessen von jungen, kleinen Unternehmen hat kaum ein Politiker auf dem Radar. Mit der „Deutschen Startup Agenda“ will der Bundesverband Deutsche Startups e.V. mehr Verständnis für die Belange von Jungunternehmen in Politik und Öffentlichkeit schaffen.

Inhalt

Mittelstand/Buyouts

38 Verkaufen will gekonnt sein
Erfolgsfaktoren beim Verkauf von mittelständischen Technologieunternehmen
Konstantin Ewald, Nicolas Gabrysch, Osborne Clarke

40 Investor im Portrait
Wegbereiter mit regionaler Verankerung
Teil 133: S-Beteiligungen

42 „Geht es uns heute besser? Ja!“
SuperReturn 2013: Die Branche strotzt vor Optimismus

Investing

44 Im Auge des Sturms
Private Equity performt auch in der Finanzkrise
Prof. Dr. Oliver Gottschalg, HEC School of Management, Jakob Schramm, Golding Capital Partners

46 „In Luxemburg wird es kein Gold Plating geben“
Interview mit Camille Thommes und Gilles Dusemon, ALFI

47 Investing-News

48 Mythen und Fakten über europäisches Venture Capital
BVCA-Studie räumt mit Vorurteilen auf
Tom Anthofer, Cipio Partners

Entrepreneurship

50 Entrepreneurship-Flash

52 Case Study
Kleine Teilchen, große Wirkung
Nanoscape AG entwickelt poröse Nanopartikel

54 Zehn Schritte zu einem wettbewerbsfähigen Start-up-Ökosystem
Bundesverband veröffentlicht „Deutsche Startup Agenda“

56 Gründerinterview
„Dranbleiben – egal welche Stürme aufziehen“
Interview mit Stefanie Jarantowski, Gründerin und CEO, eventsofa

57 Elevator Pitch
Solarbrush GmbH I.G.

Datenbank

58 Deal-Monitor

64 Events
Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

64 Soeben erschienen

65 Zitat des Monats

65 Ausblick/Impressum

66 People

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

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

Private Equity-Flash – der zweiwöchentliche Newsletter

Zahl des Monats

150 EUR

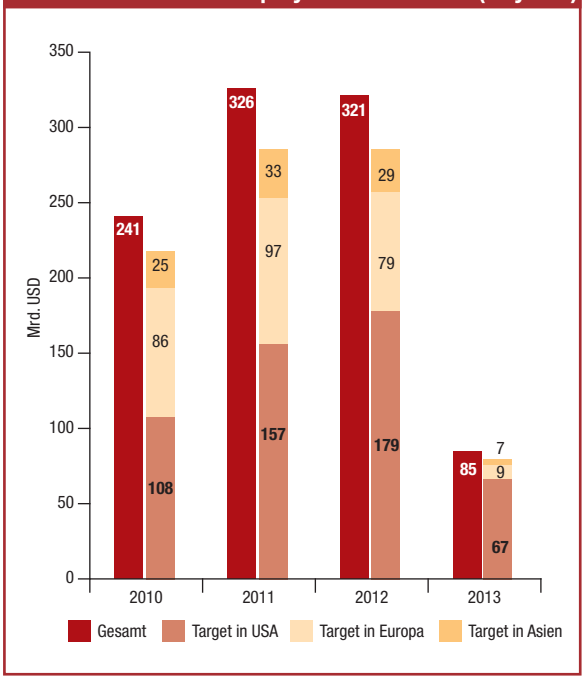
Einen einmaligen Betrag von 150 EUR würden 67% der jüngeren Verbrauchergeneration für ein Einstiegspaket einer Smart Home-Anwendung bezahlen. Eine Studie der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg und des Cleantech-Unternehmens GreenPocket hat die Zahlungsbereitschaft junger, onlineaffiner Verbraucher, sogenannter Digital Natives, untersucht und dabei eine große Offenheit für das Thema Smart Home festgestellt. Für die laufende Nutzung einer entsprechenden Software würden 60% eine monatliche Gebühr von 5 bis 10 EUR entrichten.

Statistik des Monats

US-Markt dominiert deutlich

Das weltweite Volumen der M&A-Transaktionen mit Private Equity-Beteiligung beläuft sich seit Jahresbeginn 2013 auf 85,2 Mrd. USD – und liegt damit 58% über dem Wert des vergleichbaren Vorjahreszeitraums 2012. Allerdings sank das Volumen gegenüber dem letzten Quartal um 19%. Das ergeben Zahlen des Datendienstleisters Thomson Reuters. Am aktivsten ist der Markt demnach in den USA: Deals mit amerikanischem Target machen 79% des weltweiten Transaktionsvolumens aus.

Volumen von Private Equity-Deals weltweit (Buyside)



Quelle: Thomson Reuters

Studie des Monats

PE-Manager hinterfragen Geschäftsmodell

Beteiligungsmanager konzentrieren sich 2013 vor allem auf die Wertsteigerung in ihren Portfoliounternehmen. Laut des jährlichen Private Equity Outlook der Beratungsgesellschaft Roland Berger wollen 29% der über 1.200 befragten Private Equity Professionals aus ganz Europa den Schwerpunkt ihrer Arbeit in diesem Jahr auf die operative Arbeit im Portfolio legen. Exit-Bemühungen stehen nur bei 16% im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Ins Fundraising wollen sogar nur 12% starten. Die Ergebnisse belegen einen Trend, den die Studie an mehreren Stellen nachweist: Das Geschäftsmodell von Private Equity-Gesellschaften ändert sich, auch aufgrund der zunehmend schwierigeren Fremdkapitalbeschaffung. Zwei Drittel der Befragten gaben an, dass sie die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells auf den Prüfstand stellen sollten.

„Worauf werden Sie 2013 Ihre Hauptaufmerksamkeit richten?“

Quelle: Roland Berger Strategy Consultants

Ranking des Monats

SV Angel führt US-Exit-Rangliste an

Der Frühphaseninvestor SV Angel war 2012 mit 23 realisierten Exits der aktivste Verkäufer unter den amerikanischen Venture Capitalisten. Auf den Plätzen zwei und drei folgen Sequoia Capital mit 17 Exits und Intel Capital mit 14 Verkäufen, meldet der Datenanbieter PitchBook. Der Venture Exit-Markt in den USA boomt, 2012 wurden 38,2 Mrd. USD mit Exits eingenommen – ein Rekordjahr. Allein 16 Mrd. USD spülte der Börsengang von Facebook in die Kassen der Investoren. Der größte Trade Sale 2012 aus einem amerikanischen Venture-Portfolio war der Verkauf von Nicira Networks für 1,3 Mrd. USD.

Die fünf aktivsten Verkäufer unter US-VCs 2012

Rang	Venture Capitalist	Anzahl der Exits
1	SV Angel	23
2	Sequoia Capital	17
3	Intel Capital	14
4	Battery Ventures	13
5	Y Combinator	12

Quelle: PitchBook

BUTTER.

Hier drin:
Fördermittel der NRW.BANK

Wir stärken Ihr Eigenkapital.

ENERGIE EFFIZIENZ LOHNT SICH

Business Angels, Seed- und Venture-Kapital sowie klassische Eigenkapitalfinanzierungen: So stärken wir Ihr Eigenkapital. Damit erhalten Sie günstigere Konditionen für Finanzierungen, verbessern Ihre Wettbewerbsfähigkeit und diskutieren mit kompetenten Partnern über geeignete Finanzierungsmaßnahmen – zum Beispiel für die Entwicklung marktfähiger Lösungen für mehr Energieeffizienz.
Fragen Sie uns: Tel. 0211 91741-1421.
www.nrwbank.de

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Bankhaus Lampe gründet Beteiligungsgesellschaft

Das Bankhaus Lampe ließ diesen Monat aufhorchen: Die Bank gründet eine eigene Beteiligungsgesellschaft. Lampe Privatinvest soll künftig in mittelständische Unternehmen mit einem Kapitalbedarf von 3 bis 7 Mio. EUR investieren und dabei Minderheitsbeteiligungen eingehen. Das Geschäftsführer-Trio Victor Antunes, Dr. Carsten Lehmann und Detlef Schreiber lenken ebenfalls die Geschicke von Lampe Corporate Finance (LCF). Antunes erläutert im Interview die Hintergründe.

Victor Antunes

VC Magazin: Welche Gründe haben das Bankhaus Lampe dazu veranlasst, eine eigene Beteiligungsgesellschaft zu gründen?

Antunes: Das Bankhaus Lampe hat eine lange Historie als unternehmerischer Partner des Mittelstands, und das Team der Lampe Privatinvest verfügt ebenfalls über langjährige Erfahrung in der Strukturierung und Finanzierung von Beteiligungen. Hinzu kommt, dass wir ein klares Marktbedürfnis bei Beteiligungskapital in der angestrebten

Anzeige

PRIVATE EQUITY FORUM NRW

Veranstaltung:

Investor's Circle
„Die Umsetzung der AIFM-Richtlinie in Deutschland"

Ort: Industrieclub Düsseldorf, Elberfelder Str. 6, 40213 Düsseldorf
Datum: 22. April 2013
Uhrzeit: 18.00 Uhr bis ca. 19.30 Uhr (im Anschluss Get together)

Inhaltliche Schwerpunkte:
Im Juli 2013 tritt das die AIFM-Richtlinie in Deutschland umsetzende Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) in Kraft. Manager geschlossener und offener Fonds werden dann einheitlich bankenähnlich reguliert sein und bedürfen als Kapitalverwaltungsgesellschaften für ihre weitere Geschäftstätigkeit die vorherige Erlaubnis der BaFin. Dr. Ulrich Keunecke, Partner bei der KPMG, gibt dazu einen konzentrierten Überblick über den Anwendungsbereich, die Umsetzungsanforderungen und die Folgen für die Marktteilnehmer.

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

Für Mitglieder ist die Veranstaltung kostenfrei – Nichtmitglieder zahlen einen Beitrag von 50 EUR.

Veräußerungsgewinne steuerfrei, Dividenden nicht

Veräußerungsgewinne aus Streubesitz-Beteiligungen bleiben steuerfrei. Nach längeren Verhandlungen im Vermittlungsausschuss haben sich Bundestag und Bundesrat auf eine Business Angels-freundliche Lösung im Streit um die Gleichbehandlung in- und ausländischer Gesellschaften beim Streubesitz geeinigt. Der Europäische Gerichtshof hatte in einem Urteil gefordert, die bislang in Deutschland geltende unterschiedliche steuerliche Behandlung anzupassen. Künftig bleiben Veräußerungsgewinne aus Beteiligungen unter 10% steuerfrei. Dividendenerträge müssen jedoch auch von inländischen Investoren besteuert werden.

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

Nachgefragt bei Victor Antunes, Geschäftsführer, Lampe Privatinvest

Größenordnung von 3 bis 7 Mio. EUR sehen. Im aktuellen finanzpolitischen Umfeld suchen mittelständische Unternehmen zunehmend neue Wege, um ihr Eigenkapitalpolster zu stärken.

VC Magazin: Lampe Privatinvest hat keine klassische Fondsstruktur. Wie werden die Beteiligungen stattdessen finanziert?
Antunes: Jede Transaktion wird individuell strukturiert. Die Investoren haben dafür jeweils Eigenkapital in einer gewissen Höhe zugesagt.

VC Magazin: Wie setzt sich der Investorenkreis zusammen? Engagieren sich auch Management und Bank finanziell?
Antunes: Der Investorenkreis besteht ausschließlich aus Unternehmern aus dem ganzen Bundesgebiet und mit ganz unterschiedlichem Branchenhintergrund.

VC Magazin: Sie planen, sich auf Minderheitsbeteiligungen zu konzentrieren. Welche Vorteile sehen Sie gegenüber Mehrheitsbeteiligungen?
Antunes: In der Bankhaus Lampe-Gruppe haben wir grundsätzlich sehr positive Erfahrungen mit Minderheitsbeteiligungen gemacht und setzen stets stark auf das operative Management, das wir gerne in der gesellschaftsrechtlichen Mehrheit sehen.

VC Magazin: Sie waren bislang in der Lampe Corporate Finance tätig und werden diese Funktion weiter bekleiden. Welche Synergien ergeben sich daraus?
Antunes: Wir haben in der Lampe Corporate Finance ein Team von rund 45 Mitarbeitern in den Bereichen Private Equity und M&A, von deren Strukturierungserfahrung wir profitieren. Synergien gibt es natürlich auch im Bereich Beteiligungscontrolling und Buchhaltung. Darüber hinaus gibt es über die LCF und die auf erneuerbare Energien spezialisierte CEE immer wieder interessante Optionen und Impulse, die wir nachverfolgen können.

Erratum

In der Ausgabe 3/2013, die am 25. Februar 2013 erschienen ist, ist uns auf S. 30 im Interview „Der EAF wird sich weiteren Investoren öffnen“ ein bedauerlicher Fehler unterlaufen. Das abgedruckte Foto zeigt nicht den Gesprächspartner Carsten Just, Investmentmanager beim European Angels Fund (EAF), sondern seinen Kollegen Johannes Virkkunen, Investment Professional beim EAF.

Folgen Sie uns auch auf **Facebook** (facebook.com/VentureCapitalMagazin) und **Twitter** (twitter.com/vc_magazin)!

Anzeige

STIFTUNG CHARITÉ

APRIL 8–9 2013
KAISERIN FRIEDRICH-HAUS, BERLIN

CHARITÉ ENTREPRENEURSHIP SUMMIT 2013

Der Charité Entrepreneurship Summit ist ein führendes Forum für Ärzte, Wissenschaftler, Gründer, Unternehmer und Berater in Europa. Der Hot Topic 2013 wird „Mobile Health“ sein.

Programm Highlights:
John Harthorne (CEO, MassChallenge) | **Steve Gullans** (Managing Director, Excel Medical Ventures) | **Maria Ly** (Founder, Skimble) | **Reinhard J. Ambros** (Novartis Venture Fund) | **Christopher M. Coburn** (Executive Director, Cleveland Clinic Innovations) | **Yaacov Michlin** (President and CEO, Yissum, Hebrew University) | **Dietmar Harhoff** (Director, Munich Center for Innovation and Entrepreneurship Research) | **Lauren C. Foster** (Assistant Director, M.I.T.'s Technology Licensing Office) | **Ljubisav Matejevic** (Global Market Development Executive, IBM/Curam)

Weitere Informationen unter **www.charite-summit.de**

KMU-Förderung: KfW launcht WIN

Die KfW hat zum 1. März das Beteiligungskapitalprogramm für Wachstum, Innovation und Nachfolge (WIN) neu aufgelegt. Es adressiert etablierte kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Damit steht jetzt unmittelbar im Anschluss an den ERP-Startfonds ein direktes Eigenkapitalangebot für spätere Unternehmensphasen zur Verfügung. Das neue Förderprogramm richtet sich an KMU, die Bedarf an Risiko tragendem Kapital für anspruchsvolle Innovationsprojekte, größere Wachstumsvorhaben oder eine Unternehmensnachfolge haben. Das Unternehmen muss zum Zeitpunkt der Beteiligung mindestens zehn Jahre am Markt aktiv, als Kapitalgesellschaft (AG, GmbH, KGaA) organisiert sein und sich mehrheitlich im Eigentum natürlicher und/oder juristischer Personen befinden. In der Regel sollte das Unternehmen einen Jahresumsatz von maximal 50 Mio. EUR aufweisen. Die KfW stellt das erforderliche Eigenkapital gemeinsam mit einem privaten Lead-Investor jeweils zur Hälfte zur Verfügung. Die Beteiligungsform und die Konditionen richten sich nach denen des Lead-Investors. In diesem Co-Investoren-Modell kann die KfW das Investment des Lead-Investors um bis zu einem Betrag von 5 Mio. EUR ergänzen. Anträge richten Unternehmen gemeinsam mit den Lead-Investoren direkt an die KfW.

Global Founders Capital: 150 Mio. EUR für Start-ups

Das Trio Marc, Oliver und Alexander Samwer startet eine neue Venture Capital-Gesellschaft. Global Founders Capital operiert von München aus und will in Internetunternehmen weltweit investieren. Dafür stehen 150 Mio. EUR zur Verfügung. Wer außer den Brüdern Kapital bereitgestellt hat, wurde nicht kommuniziert. Der Dealflow soll dem Vernehmen nach über den Inkubator Rocket Internet generiert werden, der bereits weltweit tätig ist, aber nur eigene Gründungen entwickelt. Beteiligungsangebote sollen die Rocket-Manager künftig an Global Founders weiterleiten. Im Mittelpunkt des Interesses stehen Regionen wie Afrika, der Mittlere Osten und Südamerika, in denen das Gros von Internetinvestoren noch nicht tätig geworden ist. Die neue Beteiligungsgesellschaft ist das zweite Investmentvehikel der Samwers, nach dem European Founders Fund, der seit Jahren keine neuen Beteiligungen mehr eingegangen ist.

Gimv legt Healthcare-Fonds auf

Die Beteiligungsgesellschaft Gimv legt einen Fonds mit Fokus auf Wachstumsunternehmen aus den Branchen Healthcare Services und Medizintechnik auf. Gimv investiert als Hauptinvestor zunächst 50 Mio. EUR, die flämische Regierung beteiligt sich über die öffentliche Investmentgesellschaft VPM mit ebenfalls 50 Mio. EUR. Zusätzliches Kapital soll bei institutionellen Anlegern eingesammelt werden. Insgesamt sollen in den kommenden sechs Jahren zehn bis 15 Healthcare Services- sowie Medtech-Unternehmen in den Beneluxländern, Deutschland und Frankreich finanziert werden. Gimv strebt ein erstes Closing des Fonds im kommenden Jahr an.

Cinven V schließt bei 5 Mrd. EUR

Ein weiteres erfolgreiches Fundraising meldet Cinven: Die Beteiligungsgesellschaft hat ihren fünften Fonds final geschlossen und stolze 5 Mrd. EUR eingesammelt. Damit ist der neue Fonds der derzeit größte Buyout-Fonds, der ausschließlich in Europa investiert. 14% des Kapitals sind bereits in den Erwerb von Amdipharm, Mercury Pharma, Pronet und Prezioso geflossen.

Newsticker

+++ Frankfurt – Die bislang unter dem Namen Canaccord Genuity Hawkpoint fusionierten Investmentbanking-Aktivitäten von Canaccord und Hawkpoint werden künftig unter Canaccord Genuity firmieren. **+++ Peking –** Die Venture Capital-Einheit von Siemens Financial Services (SFS) hat die chinesische Beteiligungsgesellschaft Siemens Venture Capital Co., Ltd. gegründet. So kann SFS künftig Beteiligungen an chinesischen Start-ups in USD und RMB eingehen. **+++ Frankfurt –** Die Deutsche Beteiligungs AG hat im ersten Quartal 2013 einen Konzernüberschuss von 7,5 Mio. EUR erwirtschaftet, im Vorjahresquartal waren es 6,9 Mio. EUR gewesen. **+++ Paris –** Für die Übernahme von IPH (Industrial Parts Holding) durch PAI Partner von Investcorp hat Axa Private Equity eine Unitranche-Fazilität in Höhe von 220 Mio. EUR bereitgestellt – die größte Unitranche, die bislang in Europa ausgereicht wurde. **+++ München –** Die LfA Förderbank Bayern hat im Geschäftsjahr 2012 Förderkreditzusagen von über 2,5 Mrd. EUR gemacht.

Osborne Clarke

Vor jedem Investment empfiehlt es sich, in den Exit zu investieren.

Digitale Medien bieten zahlreiche Chancen, Geld zu verdienen oder zu verbrennen. Investieren Sie daher von Anfang an in Rechtssicherheit – über den gesamten Lebenszyklus Ihrer Transaktion hinweg, vom Seed Investment bis zum Exit.

Neben der Expertise von über 60 Transaktionen im Jahr, Rang 3 im JUVE-Ranking (Venture Capital) und der Auszeichnung „JUVE-Kanzlei des Jahres 2012 für Medien und IT" profitieren Sie dabei von der Kraft unserer Ideen: **„Imaginative Thinking"** ist unser Versprechen an die Mandanten, das den entscheidenden Unterschied macht.

Mehr über uns, unsere Kompetenz und Branchenkenntnis erfahren Sie im Netz auf **osborneclarke.de** oder persönlich vom Partner Nicolas Gabrysch. Finden Sie heraus, was **„Imaginative Thinking"** für Sie bedeuten kann. Oder für Ihr Investment.

Konstantin Ewald
Partner, Rechtsanwalt

Nicolas Gabrysch
Partner, Rechtsanwalt
T +49 (0) 221 5108 4178
E specialists@osborneclarke.de

Ohne Moos nix los

Life Sciences brauchen (und verdienen!) mehr Venture Capital

Rund 1,1 Mrd. EUR wurden laut Branchenverband BVK im vergangenen Jahr in deutsche Life Sciences-Unternehmen investiert. Damit hat sich das Investitionsvolumen im Vergleich zu 2011 fast verdreifacht und Life Sciences belegen im Branchenvergleich einen guten dritten Platz. Bezogen auf die Zahl der finanzierten Unternehmen lagen Life Sciences mit 191 Deals sogar auf dem zweiten Platz. Die Zahlen sind beeindruckend, doch der Kapitalbedarf bleibt hoch – und kann von heimischen Investoren allein nicht gestemmt werden. Das bekommen vor allem Biotech-Firmen zu spüren.

Nach wie vor Kapitalmangel

Die erfolgreichen Trade Sales der deutschen Biotech-Schmiede Micromet an den US-Riesen Amgen oder von Corimmun an Janssen-Cilag, einer Tochter des US-Pharmakonzerns Johnson & Johnson, im vergangenen Jahr sorgten in der Szene für großes Aufsehen – und machten Appetit auf mehr. Laut einer Studie des BVK wollen 53% aller befragten Mitglieder auch 2013 Venture Capital-Investitionen in den Segmenten Biotechnologie, Pharma oder Medizin vornehmen. Im Bereich Wachstum und Buyout trifft diese Prognose auf immerhin noch 22% zu, während sich im Early Stage-Bereich vermehrt Business Angels und andere vermögende Privatinvestoren engagieren. Doch insgesamt leiden vor allem kapitalintensive Branchen wie Biotech und Pharma unter dem Mangel an Venture Capital. Hier ist erst nach jahrelangen und aufwendigen Forschungen oder klinischen Studien ein erfolgreicher Markteintritt absehbar – wenn überhaupt. Vor allem jene Firmen, die sich im Übergang zu der wichtigen klinischen Phase III befinden, spüren die knappen Kassen der Venture Capital-Geber, die auch andere private Investoren allein nicht auffüllen können.

Neue Fonds und Corporate Ventures

Immer wieder trifft man jedoch auf bekannte Namen wie die Gebrüder Strüngmann oder den SAP-Gründer Dietmar Hopp als Vorreiter in Sachen „Venture Capital meets Life

Europäische Venture Capital-Fonds mit Schwerpunkt Life Sciences in Deutschland

Beteiligungsgesellschaft	Fonds	Closing	aktuelles Volumen in Mio. EUR	Segment	Investitionsfokus
Baigo Capital	Baigo Healthcare Fonds	2007	100	Buyout/Growth	mittelständische Healthcare-Unternehmen in Europa
Boehringer Ingelheim	Boehringer Ingelheim Venture Fund	2010	100	Venture Capital	Life Sciences
Creathor Venture	Creathor Venture Fund III	2012	80	Venture Capital	Venture Capital, DACH/Frankreich
Earlybird	Earlybird Medtech-Fonds	2011	k.A.	Venture Capital	Medizintechnik
EMBLVentures	EMBL Technology Fund II	2011	40	Venture Capital	Life Sciences
Forbion Capital Partners	FCF II	2010	146	Venture Capital	Life Sciences/Europa
Gimv	Health & Care-Fonds	2013	100	Growth	Healthcare Services, Medizintechnik / Benelux, Deutschland, Frankrech
Life Science Partners	LSP III	2006	150	Venture Capital	Life Sciences/international
Life Science Partners	LSP IV	2008	75	Venture Capital	Life Sciences/Europa
NGN Capital	NGN BioMed Opportunity I	2005	250 Mio. USD	Venture Capital	Life Sciences/Deutschland, USA
Peppermint Venture Partners	Charité Biomedical Fund (CBF)	2010	29	Venture Capital	Medizin, Diagnostik, Gesundheitsdienstleistungen
S-Refit	medTECH Capital Fonds	2006	4	Venture Capital	Medizintechnik/Erlangen-Cluster
TVM Capital	TVM Life Science VI	2005	240	Venture Capital	Life Sciences/international
UnternehmerTUM	UnternehmerTUM-Fonds	2011	12	Venture Capital	Informations- und Kommunikationstechnik, Medizintechnik, Cleantech
Wellington Partners	Wellington Partners Ventures III Life Science	2007	78	Venture Capital	Life Sciences/international
Wellington Partners	Wellington Partners Ventures IV Life Science	2012	70	Venture Capital	Life Sciences/international

Quelle: eigene Recherche

Sciences“. Auch die MIG Fonds, Wellington Partners oder TVM Capital bleiben bekannte Player. „Beispiele wie der Charité Biomedical Fund, der Index Life Fonds VI, der Creathor Venture Fonds III oder der Wellington Partners IV Life Science Fonds zeigen aber auch, dass es weiterhin Anleger gibt, die gute Renditechancen für Venture Capital-Investments im Marktsegment Life Sciences sehen“, betont Christian Seegers, Senior Investmentmanager der IBB Beteiligungsgesellschaft. Sehr aktiv sind zudem Corporate Venture-Fonds, denn sie verfügen über große Fondsmittel. „Vor der Einbeziehung von Corporate Venture-Fonds ist stets abzuwägen, inwiefern die Aufnahme des Corporates die Exit-Optionen des Unternehmens einschränkt“, gibt Seegers zu bedenken. Grundsätzlich jedoch sollten Corporates immer in die Investorenansprache kapitalsuchender Unternehmen eingebunden werden.

Krise ist punktuell

Von einer generellen Krise in der Life Sciences-Finanzierung mag derzeit niemand sprechen. Die Krise offenbart sich scheinbar eher in einzelnen Segmenten. „Einige Pharma-Unternehmen begegnen ihrem massiven Umsatzrückgang, indem sie ihre Organisationen verkleinern, um Kosten zu sparen“, sagt Dr. Matthias Kromayer vom Vorstand der MIG Verwaltungs AG. „Andere kaufen sich Umsatz dazu, insbesondere in Schwellenländern oder durch den Ankauf oder Bau eigener Generika-Linien.“ Nur eine Minderheit investiere intensiv in externe Forschung und Entwicklung, findet Kromayer. So positiv das Branchen-Ranking von Life Sciences in den Investitionstabellen am Ende auch ist, die aktuellen Finanzierungsrunden sind in der Regel zu klein, um die hohen Investitionsvolumina, insbesondere von Biotech-Firmen, zu decken. „Ein nicht unerheblicher Teil der deutschen Venture Capital-Investments fließt in Life Sciences-Unternehmen, der aktuelle Kapitalbedarf der deutschen Biotechnologie kann vom Venture Capital-Angebot in Deutschland allerdings nicht gedeckt werden“, findet Christian Seegers. Ohne den Blick ins Ausland gehe es einfach nicht mehr. „Kapitalsuchende Unternehmen müssen ihre Investorenansprache von Beginn an international ausrichten“, bestätigt Seegers. Global Player aus den USA wie Abbott, Medtronic oder Boston Scientific schauen gespannt auf den europäischen Markt und investieren Millionen. Sie initiieren gemeinsame Forschungsprojekte mit universitären Einrichtungen, unterstützen kleine und mittlere Firmen und profitieren von Einlizenzierungen und Trade Sales. Immer häufiger wandern deutsche Forschungsergebnisse direkt über den großen Teich.

Dr. Matthias Kromayer, MIG Verwaltungs AG

Anzeige

Science 4 Life
GRÜNDERINITIATIVE • LIFE SCIENCE • CHEMIE

Science4Life Venture Cup

Ideen gesucht!

Businessplan-Wettbewerb für Life Sciences und Chemie

Sie haben eine Geschäftsidee? Wir unterstützen Sie!

- Kompakte Wissensvermittlung
- Individuelles Business-Coaching
- Lebendige Netzwerkkontakte

Science4Life ist die führende Gründerinitiative mit dem klaren Branchenfokus Life Sciences und Chemie. Experten aus mehr als 120 Unternehmen unterstützen Gründer bei der Entwicklung ihrer Geschäftsideen.

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.science4life.de

65.000 €
PREISGELD

+++ Teilnahme kostenfrei +++ Teilnahme kostenfrei +++ Teilnahme kostenfrei +++ Teilnahme kostenfrei +++

Eine Initiative von:
HESSEN
SANOFI

Medizintechnik lockt Privatinvestoren

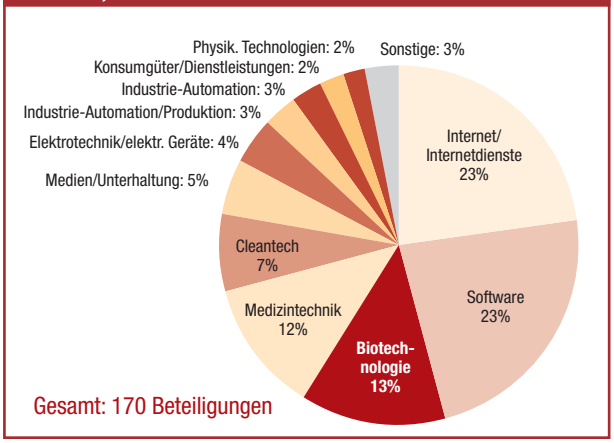
Eine interessante Anlage für vermögende Privatpersonen stellt weiterhin die Medizintechnik dar. Aufgrund kürzerer Entwicklungszyklen haben Unternehmen in diesem Segment im Vergleich zu Biotech-Start-ups einen geringeren Kapitalbedarf. „Vor diesem Hintergrund lassen sich Finanzierungsrunden von Medizintechnikunternehmen aktuell im Vergleich zu Biotechnologieunternehmen einfacher realisieren", bestätigt Seegers. „Außerdem sind die Einstiegspreise auf einem historischen Tief", ergänzt Kromayer, „und das ist bei dem doch erheblichen Kapitalbedarf ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor bei der Finanzierung." Attraktive Zukunftschancen räumt Kromayer auch der Biopharmazeutik sowie der „weißen" Biotechnologie ein: „Biopharmazeutische Technologieplattformen und Produkte werden über viele Jahre die wesentliche Innovationsquelle für die Pharmaindustrie sein. Und die industrielle Biotechnologie hat das Potenzial, eine Biologisierung bisher chemisch dominierter Branchensegmente herbeizuführen."

Christian Seegers, IBB Beteiligungsgesellschaft

Chancen in der personalisierten Medizin

Ebenfalls im Interesse der Investoren gestalten sich die Aussichten in der personalisierten Medizin. „Hier sind insbesondere diagnostische Biomarker interessant für Venture Capitalisten", meint Seegers. „Auch im Bereich der Theranostics gibt es viel Wachstumspotenzial, also die Verbindung von Diagnostik und Arzneimittel, bei der mithilfe des Diagnostikums eine Patientenstratifizierung in Responder und Non-Responder vor Medikamentengabe vorgenommen werden kann. Aufgrund des Kostendrucks im Gesundheitssystem werden auch neue, effizientere Versorgungssysteme gefragt sein", führt er aus. Ebenso spannend erscheinen diagnostische Anwendungen für Smartphones. Zwar bietet „E-Health" interessante Möglichkeiten für neue Geschäftsmodelle, doch sieht man das Risikoprofil entsprechender Neugründungen eher auf dem Niveau von Internetgeschäftsmodellen und Social Media.

Beteiligungen deutscher Venture-Investoren nach Branche, Q4 2012



Quelle: VC-Panel, FHP Private Equity Consultants (Umfrage unter 34 deutschen Venture Capitalisten)

Die Exits fehlen

Neben diesen Chancen bewegen die Branche aber auch enttäuschte Hoffnungen: Noch immer wartet die Branche auf den Mega-Exit eines deutschen Biotech-Unternehmens mit einem Volumen von 1 Mrd. EUR und mehr. Auch sind erfolgreiche Börsenstorys hierzulande noch immer rar gesät. Und der gerade im Biotechnologiesegment verfolgte Ansatz, Unternehmen mit großen internen Forschungsabteilungen und breiten Wirkstoff-Pipelines aufzubauen, hat auf der Fondsebene, trotz vereinzelt lukrativer Exits, nicht zu den gewünschten Renditen geführt. Hier stimmen die langjährigen Entwicklungszyklen von Biotech-Firmen mit dem zeitlich begrenzten Anlagehorizont vieler Fonds nicht überein. „Aktuell werden daher Trends verfolgt, Projekte mit kleineren Kernteams effizienter und schneller voranzubringen und möglichst viele Entwicklungsleistungen extern einzukaufen", erläutert Seegers.

Technologietransfer fällt nicht immer leicht

Eine solide Finanzierung und eine überzeugende Produktpalette bilden immer nur die eine Seite der Medaille. Wie steht es dagegen um die industrielle Verwertung des wissenschaftlichen Know-hows? „Zum Thema Technologietransfer in den Life Sciences wurden in den vergangenen Jahren erschöpfend viele Modelle entwickelt und in der Praxis getestet", befindet Dr. Gerald Böhm, Geschäftsführer der Bio-Net Leipzig Technologietransfergesellschaft GmbH. „Ein Best Practice-Modell hat sich nach unserer Einschätzung noch nicht herauskristallisiert." Entweder wird ein innovatives Produkt oder Verfahren an einer Forschungseinrichtung entwickelt und die Kommerzialisierung erfolgt in einer neu zu gründenden Kapitalgesellschaft, oder es kommt zu einem Spin-off aus einem Industrieunternehmen, welches das Produkt oder Verfahren aus strategischen Gründen nicht weiterverfolgen möchte. Die Förderung von Technologieunternehmen stellt hingegen eine Kernkompetenz von Venture Capital-Investoren dar, denn sie können bei der Kontaktaufnahme zu Industrieunternehmen behilflich sein. Gerade beim so wichtigen Aufbau eines starken und spezialisierten Vertriebskanals benötigen die Firmen das Management-Know-how ihrer Investoren. Viele große Forschungseinrichtungen und Universitäten in Deutschland haben – wie die Biocity in Leipzig – inzwischen eigene Technologietransfer-Organisationen, und vereinzelt trifft dies auch auf die größeren Biotech-Cluster zu. Bisher lag deren Fokus vor allem auf der Vergabe und Vermittlung von Lizenzen, unternehmerische Beteiligungen waren eher die Ausnahme. Das Ineinandergreifen von Forschung und Wirtschaft bereitet mitunter immer noch Probleme. „Biomedizinische Projekte sollten aus

Dr. Gerald Böhm, Bio-Net Leipzig Technologietransfergesellschaft

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2013

ADCURAM GROUP

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

capiton

Corporate Finance Partners

dortmund-project

eCAPITAL entrepreneurial Partners AG

Enjoy | Venture

High-Tech Gründerfonds

KfW Bank aus Verantwortung

LBBW Venture

MBG Baden-Württemberg

m1c The Venture Platform

NRW.BANK Wir fördern Ideen

RWB Spezialist für Private Equity

sjberwin

VR Equitypartner

VR Mittelstandskapital Unternehmensbeteiligungs AG

WEITNAUER Rechtsanwälte · Wirtschaftsprüfer · Steuerberater

ZUKUNFTSFONDS HEILBRONN

unserer Sicht sehr viel weiter als bisher unter einem akademischen Schirm betrieben werden, bevor sie sich dem Kapitalmarkt präsentieren“, so Böhm. „Hierzu wäre bei diesen Forschungseinrichtungen auch ein Projektmanagement nach industriellen Maßstäben angeraten.“

Interdisziplinarität ist Trumpf

Ein weiterer wichtiger Fokus liege auf der Interdisziplinarität der Branche, sagt Böhm: „Innovationen entstehen heute eher selten im Kern eines Technologiebereiches, sondern oftmals an den Schnittstellen zu anderen Disziplinen.“ Er rechnet damit, dass der Trend zu erfolgreichen interdisziplinären und multidisziplinären Kooperationen ungebrochen bleibt. „Dort, wo zwei oder mehr Wachstumsmärkte aufeinandertreffen und sich kluge Synergien zwischen diesen Segmenten aufzeigen lassen, entsteht eine besondere Produktdynamik“, so Böhm. Möglichkeiten ergeben sich beispielsweise im Bereich der Telemedizin beim Monitoring von chronischen Krankheiten. „Auch im Bereich der Radiologie, etwa in der Befundung von CT-, MRT- oder PET/CT-Bildern, sind bereits telemedizinische Lösungen in der Anwendung“, berichtet Seegers.

Fazit:

Für Venture Capital und Business Angels gleichermaßen bleiben Investments im Life Sciences-Sektor interessant. Schließlich weist der Gesundheitsmarkt seit Jahren kontinuierliche Wachstumsraten aus – ein Trend, der sich durch die demografische Entwicklung auch in Zukunft weiter fortsetzen und verstärken wird. Allerdings sind die investierten Summen mit dem tatsächlichen Kapitalbedarf der Unternehmen nicht kompatibel. Wo im Bereich der Medizintechnik und Diagnostik Business Angels entstandene Lücken schließen können, herrscht in der Biotechnologie ein Mangel, der ohne ausländische Investoren oder Corporate Venture-Fonds nicht ausgeglichen werden kann. In welcher Form sich neuartige Finanzierungsmodelle wie Serial Entrepreneurs, frühe Options Deals oder Venture Debts durchsetzen werden, bleibt abzuwarten. Entscheidend wird auch sein, wie zügig und verlustfrei der notwendige Transfer von wissenschaftlichem Know-how in die Märkte hinein gewährleistet werden kann. ■

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

Life Sciences Deals in der DACH-Region, 2012 bis 2013

Unternehmen	Investoren	Volumen (Anlass)	Anlass
Curevac GmbH	dievini Hopp BioTech holding	80 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Cellzome AG	u.a. Index Ventures, Heidelberg Innovation	61 Mio. GBP	Exit
Resorba Wundversorgung GmbH & Co. KG	Brockhaus Private Equity	63,8 Mio. EUR	Exit
Biotechnology Research And Information Network AG	u.a. MP Beteiligungs-GmbH, MIG Verwaltungs AG	60 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Brain Biotechnology Research and Information Network AG	u.a. MIG, Putsch Family Office	60 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
13 Portfoliobeteiligungen der Karolinska Development AB	Erwerbende Investoren: u.a.Rosetta Capital, b-to-v Partners Veräußernder Investor: Karolinska Development AB	ca. 30 Mio. EUR	Secondary
Affimed Theapeutics AG	Seris Capital, BioMedInvest, LSP Life Sciences Partners, Novo Nordisk, OrbiMed Advisors	15,5 Mio. EUR	4. Finanzierungsrunde
Sapiens Steering Brain Stimulation GmbH	u.a. Wellcome Trust, The Michael J. Fox Foundation	10 Mio. EUR	2. Finanzierungsrunde
Innovacell Biotechnologie AG	u.a. Hypo Equity Beteiligungs AG, Univenture Beteiligungs AG	8,3 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Apogenix GmbH	u.a. dievini Hopp BioTech holding	7,5 Mio. EUR	3. Finanzierungsrunde
Proteros Biostructures GmbH	u.a. BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft	5 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Subitec GmbH	eCapital entrepreneurial Partners, Fraunhofer Venture, High-Tech Gründerfonds, KfW	4,5 Mio. EUR	2. Finanzierungsrunde
Lophius Biosciences GmbH	VRD, WIC, S-Refit, Bayern Kapital, High-Tech Gründerfonds, Business Angels	4 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Implandata Ophthamlic Products GmbH	Peppermint Venture Partners, Enjoy Venture, KfW	3 Mio. EUR	1. Finanzierungsrunde
Ayoxxa Biosystems GmbH	u.a. KfW	3 Mio. EUR	1. Finanzierungsrunde
Cerbomed GmbH	Cyberonics	2 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Cevec Pharmaceuticals GmbH	Peppermint Venture Partners, Midas Management, Creathor Venture, NRW.Bank	2,8 Mio.	3. Finanzierungsrunde
SurgicEye GmbH	BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft, High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital, Business Angels	2,6 Mio.	3. Finanzierungsrunde
Ayoxxa Biosystems GmbH	Wellington Partners, NRW.Bank, High-Tech Gründerfonds, Privatinvestoren	2,6 Mio	1. Finanzierungsrunde
Fiagon GmbH	BC Brandenburg Capital via BFB Wachstumsfonds Brandenburg, High-Tech Gründerfonds, Risikokapitalfonds der Sparkassen des Landes Brandenburg, V+Beteiligungs 2 GmbH, Private Co-Investoren	2 Mio. EUR	1. Finanzierungsrunde
DermaTools Biotech GmbH	CytoTools	über 2 Mio. EUR	Buyout
Implandata Ophthamlic Products GmbH	Privatinvestoren	1,4 Mio. EUR	1. Finanzierungsrunde
Nanotion AG	Zürcher Kantonalbank, StartAngels Network, Verve Capital Partners	1,2 Mio. EUR	1. Finanzierungsrunde

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins; kein Anspruch auf Vollständigkeit; Nennung nur bei veröffentlichtem Transaktionsvolumen

„Wir sehen die steuerlichen Rahmenbedingungen als Wettbewerbsfaktor“

Interview mit Ulrike Hinrichs, BVK, und Franz Josef Pschierer, Bayerischer Staatssekretär

Jedes vierte Mitglied des Bundesverbands deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) hat seinen Sitz in Bayern. Auch beim investierten Kapital und der Anzahl der finanzierten Unternehmen belegt der Freistaat in den Rankings regelmäßig eine der Top-Platzierungen. Über die Bedeutung des Standortes Bayern für die deutsche Private Equity-Industrie, Rahmenbedingungen und die Zusammenarbeit von Politik und Verband sprach Mathias Renz, Verlagsleiter des VentureCapital Magazins, mit Franz Josef Pschierer, Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium der Finanzen, und Ulrike Hinrichs, Geschäftsführerin des BVK.

Ulrike Hinrichs, Geschäftsführerin des BVK, traf Franz Josef Pschierer (re.), Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium der Finanzen, in dessen Räumen am Münchner Odeonsplatz. Mathias Renz, Verlagsleiter des VentureCapital Magazins, stellte die Fragen.

VC Magazin: Welchen Stellenwert genießt Private Equity innerhalb der bayerischen Staatsregierung?

Pschierer: Das Thema Private Equity erlangt für den Standort Bayern und auch für uns als Finanzministerium eine immer größere Bedeutung. Wir haben in Bayern eine stabile Bankenstruktur mit Sparkassen, Genossenschaftsbanken sowie den privaten Geschäftsbanken. Darüber hinaus sind wir dankbar, dass wir heute auch Private Equity-Standort sind. Der Süden Deutschlands und insbesondere Bayern sind die Herzkammer der mittelständisch geprägten deutschen Wirtschaft. Wir sind zudem Gründer- und Hightech-Standort. In diesen Sektoren sehen wir eine große Nachfrage nach Beteiligungskapital. Gerade die innovativen Unternehmensgründungen sind Basis für weiteres Wachstum, Wohlstand und auch für Zuwanderung. Die bayerische Staatsregierung hat daher das private Beteiligungskapital und dessen Rahmenbedingungen im Interesse des Standorts fest im Fokus.

VC Magazin: Gegenfrage an Frau Hinrichs: Welchen Stellenwert genießt Bayern innerhalb des BVK und für die deutsche Beteiligungsindustrie?

Hinrichs: Bayern hat für uns eine herausragende Bedeutung und ist mit mehr als 40 Beteiligungsgesellschaften das Bundesland mit den meisten BVK-Mitgliedern. Hier sitzen sowohl regionale Beteiligungsgesellschaften als auch international tätige Venture Capital- und Buyout-Fonds. Bayern ist für sein technologiefreundliches Umfeld und einen starken Mittelstand bekannt, was sich jährlich in unserer Investitionsstatistik widerspiegelt. Von daher ist es für uns auch von großer Bedeutung, was hier politisch läuft.

VC Magazin: Wie intensiv ist der Austausch zwischen Finanzministerium und Private Equity?

Pschierer: Der Austausch mit den Unternehmen und mit dem BVK als Interessenvertretung ist intensiv, auf politischer wie auf Arbeitsebene. In unserem föderativen System mit Bundestag und Bundesrat muss für einige Gesetzgebungsvorhaben die Zustimmung der Länder eingeholt werden. Hierzu ist uns die Meinung der Beteiligungsbranche und des BVK, die z.B. den Bereich Kapitalfonds betreffen, sehr wichtig. Immerhin geht es um viele

Arbeitsplätze in Private Equity-finanzierten Unternehmen. Der BVK sollte deshalb nicht nachlassen, die Bedeutung von Private Equity für den Standort Deutschland in der Öffentlichkeit weiter zu untermauern, um Missverständnisse auszuräumen und auf Kritik fachlich kompetent antworten zu können. Als Finanzministerium haben wir eine große Verantwortung für die Standortqualität, auch in steuerlicher Hinsicht.

Hinrichs: Wir pflegen zum bayerischen Finanzministerium ein gutes Verhältnis und haben hier sehr qualifizierte Ansprechpartner auf Arbeitsebene wie auch in der Leitung. Das haben wir bei Diskussionen zu Gesetzgebungsvorhaben mehrfach feststellen können. Bayern ist ein Bundesland mit großem Einfluss. Wenn Bayern nicht mitzieht, läuft in Berlin vieles nicht.

VC Magazin: Wie ist das Verhältnis des BVK zu anderen Bundesländern, Frau Hinrichs?

Hinrichs: Insgesamt können wir uns nicht beschweren. Wir haben guten Kontakt in die Ministerien, weil der Nutzen von Beteiligungskapital immer mehr geschätzt wird. Sicherlich gibt es Länder, die sich mit dem Thema etwas schwerer tun, aber das Interesse wird größer und unser Standing hat sich deutlich verbessert.

VC Magazin: Inwieweit decken sich die Interessen der Wirtschafts- und der Finanzministerien?

Pschierer: Das sind für mich zwei Seiten der gleichen Medaille. Nur wenn beste Standortbedingungen vorliegen – und dazu gehören für mich auch beste Finanzierungsbedingungen –, gibt es auch funktionierende Gründungen und Nachfolgeregelungen. Und nur dann entsteht auch das entsprechende Steuersubstrat. Hier wurde im Rahmen der Finanzmarktkrise manches sicherlich auch undifferenziert dargestellt. Private Equity ist eine wichtige Finanzierungsquelle für einen modernen Wirtschaftsstandort. Das zeigt auch ein Blick ins benachbarte europäische Ausland. Uns ist oft nicht bewusst, dass wir hier in einem Wettbewerb stehen. Deshalb müssen wir bei Gesetzesvorhaben immer auch prüfen, wie z.B. die Private Equity-Branche in anderen Ländern behandelt wird und welche Privilegien es dort gibt. Die Branche muss jedenfalls auch in Deutschland die Chance haben, eine Wachstumsbranche zu sein.

Hinrichs: Im Vergleich sind die steuerlichen Rahmenbedingungen in benachbarten Ländern besser. Da kann man sich bei den Nachbarstaaten etwas abschauen. Man muss bedenken, dass die skandinavischen Länder oder Großbritannien eine deutlich längere Tradition haben, was Beteiligungskapital betrifft. Deswegen sind dort die Rahmenbedingungen besser.

VC Magazin: Frau Hinrichs, wo drückt die Private Equity-Industrie der Schuh derzeit am stärksten: AIFM-Richtlinie, Business Angel-Zulage oder steuerliche Anrechnung von Verlustvorträgen? Inwieweit können Landesregierungen hier überhaupt Einfluss nehmen?

Hinrichs: Ich bin der Meinung, dass wir hier aus der Kleinklein-Betrachtung und aus dem Wettlauf der Regulierung herauskommen müssen. Ich glaube, dass die AIFM-Richtlinie in der aktuellen Fassung in Ordnung ist und in den Ländern eine große Wirkung hat, auch wenn sie kein zustimmungsbedürftiges Gesetz darstellt. Wir hatten hierzu in der Diskussion einen heißen Herbst. Ich glaube, dass diese Art der Regulierung auch ein Qualitätsmerkmal für uns in Deutschland werden kann. Jetzt kommt das große Aber: Wenn wir an anderen Stellen anfangen stärker zu regulieren und z.B. bestehende steuerliche Anreize aufgeben oder an anderen Stellschrauben drehen, schaffen wir deutlich schlechtere Rahmenbedingungen, auch im europäischen Vergleich. Und hier glaube ich, dass die Länder ein gehöriges Wort mitreden können.

„Wir müssen aus dem Wettlauf der Regulierung herauskommen“

Ulrike Hinrichs

Pschierer: Grundsätzlich versuchen wir in Bayern, den steuerlichen Rahmen immer auch als Wettbewerbsfaktor zu sehen. Wir fragen uns immer: Verbessern oder Verschlechtern wir die Bedingungen für die Standorte Bayern und Bundesrepublik Deutschland? Wir versuchen, mit der Branche bei Gesetzesentwürfen deshalb immer in Kontakt zu treten und kontrovers zu diskutieren. Das haben wir auch beim Thema Kapitalanlagegesetz so gehandhabt, und das war nicht in allen Bundesländern der Fall. Ich denke, wir haben hier massive Nachteile im EU-Vergleich verhindern können. Bei anderen Themen haben wir ebenfalls Erleichterungen durchsetzen können. Uns ist wichtig, dass die Branche hier keine schlechteren Rahmenbedingungen vorfindet als in anderen Ländern.

VC Magazin: Aber von Seiten des BVK kamen auch immer wieder Klagen hinsichtlich der Standortbedingungen in Deutschland …

Hinrichs: Ich sehe eine Benachteiligung beim Thema Umsatzsteuer, weil Private Equity-Fonds in den Nachbarländern umsatzsteuerfrei behandelt werden, aber das liegt beim Bund. Beim Thema AIFM bin ich heute vorsichtig

optimistisch. Grundsätzlich glaube ich aber, dass wir in Deutschland die Einstellung gegenüber Beteiligungskapital ändern müssen. Wer eine Gründerrepublik sein möchte, mit innovativen Start-ups und funktionierenden Nachfolgelösungen, der muss auch unsere Finanzierungsform positiv bewerten. Hier sehe ich noch große Defizite. Das Bekenntnis zu Beteiligungskapital fehlt in vielen Wahlprogrammen. Ich finde überall das Bekenntnis zu Gründung und Start-up-Finanzierung, für mich gehört das zusammen. Zum Thema ‚Wie bezahlen wir das?' finde ich jedoch wenig. Wir müssen klar formulieren, wie wir einen strukturell schwierigen Markt wie Venture Capital staatlich unterstützen können – und hier meine ich gezielt Anreize für das private Wagniskapital.

VC Magazin: Wenn wir über Private Equity sprechen, reden wir auf der einen Seite über Frühphasenengagements, wie sie z.B. in Biotechunternehmen in Martinsried getätigt werden, und auf der anderen Seite über die Finanzierung von mittelständischen Unternehmen, u.a. in Wachstums- und Nachfolgeprozessen. Wo sehen Sie bei den bayerischen Unternehmen heute den größten Kapitalbedarf?
Pschierer: Ich sehe den größten Bedarf bei den kostenintensiven Gründungen, z.B. im Bereich Biotechnologie. Für die Kapitalgeber sind in dieser frühen Phase die Risiken am höchsten und Erträge kaum vorhanden. Banken stehen einer Finanzierung daher leider meistens ablehnend gegenüber. Hier gibt es aktuell eine Finanzierungslücke, die nur öffentliche Förderbanken oder privates Beteiligungskapital schließen können.

„Ich sehe den größten Bedarf bei kostenintensiven Gründungen"

Franz Josef Pschierer

VC Magazin: Wie beurteilen Sie die Offenheit des bayerischen Mittelstands gegenüber Private Equity?
Pschierer: Im Mittelstand gibt es natürlich noch eine gewisse „Herr-im-Haus-Mentalität", aber bei Nachfolgeregelungen in Familienunternehmen sehe ich Private Equity immer stärker im Fokus. In meinem Stimmkreis beobachte ich Unternehmen, die zum Beispiel von der BayBG eine Minderheitsfinanzierung erhalten haben und sehr glücklich darüber sind, weil sie Herr im Haus bleiben und die Öffentlichkeit nicht informiert ist. Hinzu kommt: Private Equity-Unternehmen stellen ja nicht nur Kapital, sondern auch Netzwerk und Management-Unterstützung zur Verfügung, das darf nicht vergessen werden.
Hinrichs: Ich möchte ergänzen, dass zunehmend Unternehmerverbände auf uns zukommen, weil sie von den Mitgliedern eine verstärkte Nachfrage nach Private Equity verspüren. Dieses Thema gehört zu den großen Herausforderungen der nächsten Jahre.

VC Magazin: Frau Hinrichs, 2013 wird in Bayern und auf Bundesebene zur Wahlurne gebeten. Was sind Ihre Hauptforderungen an die neuen Regierungen?
Hinrichs: Komprimiert gesagt wäre es mir wichtig, dass sich in den Wahl- und Koalitionsprogrammen ein Bekenntnis zu Beteiligungskapital in Deutschland wiederfindet. Darüber hinaus hoffe ich natürlich, dass wir keine überraschenden Regulierungen bekommen, die den Standort benachteiligen. Wir werden in den nächsten Wochen einen Aktionsplan für Beteiligungskapital mit politischen Forderungen erarbeiten, der sollte sich dann auch bei den Parteiprogrammen widerspiegeln.

VC Magazin: Welche Schwerpunkte im Wahlprogramm der CSU betreffen die Beteiligungsszene?
Pschierer: Wir haben noch keine fertig ausgearbeiteten Wahlprogramme, aber natürlich werden die berechtigten Anliegen der Beteiligungsszene einbezogen. CDU und CSU werden eine klare Gegenperspektive zu den Steuererhöhungsforderungen von SPD und Bündnis 90/Die Grünen aufzeigen. Eine Wiedereinführung der Vermögensteuer, eine höhere Erbschaftsteuer auf Betriebsvermögen, eine Anhebung des Spitzensteuersatzes bei der Einkommensteuer sowie eine höhere Abgeltungsteuer würden der konjunkturellen Entwicklung in Deutschland schweren Schaden zufügen. Dass sich dies unmittelbar auf die Chancen von Unternehmensgründungen, die Zukunft unseres Standortes und Beteiligungskapital auswirken würde, liegt auf der Hand.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Ulrike Hinrichs ist Geschäftsführerin des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften BVK. **Franz Josef Pschierer** ist Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium der Finanzen und ehemaliger Vorsitzender des Ausschusses für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie im Bayerischen Landtag.

KAGB: Wer ist nicht betroffen?

Ausnahmen vom neuen Kapitalanlagegesetzbuch

Die AIFM-Richtlinie bezweckt die Errichtung eines einheitlichen, europäischen Regulierungsrahmens für Investmentfonds bzw. deren Fondsmanager und wird bekanntlich durch das AIFM-Umsetzungsgesetz, sogenanntes Kapitalanlagegesetzbuch („KAGB“), in nationales Recht umgesetzt. Für den kostenintensiven Aufbau KAGB-konformer Organisationen im Fall einer vollumfänglichen BaFin-Erlaubnispflicht verbunden mit einer fortlaufenden BaFin-Aufsicht verbleibt den Fondsmanagern aufgrund des fortgeschrittenen parlamentarischen Gesetzgebungsverfahrens nur noch wenig Zeit. Umso mehr lohnt ein Blick auf etwaige Ausnahmeregelungen, die Finanzmarktteilnehmer möglicherweise vollends vor einer BaFin-Erlaubnispflicht bewahren bzw. lediglich eine Registrierungspflicht unter Beachtung gewisser Berichtspflichten (KAGB „light“) vorsehen.

Parlamentarisches Gesetzgebungsverfahren auf der Zielgeraden

Der Kabinettsentwurf des KAGB vom Dezember 2012 ist mittlerweile Gegenstand des parlamentarischen Gesetzgebungsverfahrens. Die Sachverständigenanhörung im Finanzausschuss des Bundestages unter Beteiligung der Verbände Mitte März war wohl die letzte Möglichkeit, erforderliche Änderungen im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens anzustoßen. Nach den abschließenden Lesungen im Bundestag Mitte Mai und der anschließenden finalen Beratung im Bundesrat dürfte von einer Verabschiedung des Gesetzes Anfang Juni und einem pünktlichen Inkrafttreten im Juli 2013 auszugehen sein.

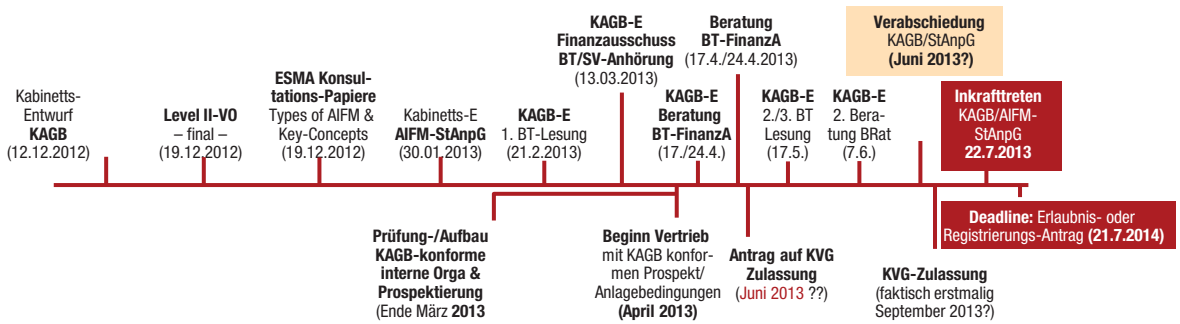
BaFin-Arbeitskreise

Parallel zum parlamentarischen Gesetzgebungsverfahren hat die BaFin fünf Arbeitskreise zur Vorbereitung und Begleitung der KAGB-Umsetzung initiiert. In den Arbeitskreisen werden unterschiedliche Regelungsbereiche des KAGB mit Branchenvertretern diskutiert (z.B. Erlaubnisverfahren, Übergangs- und Vertriebsvorschriften, Verwahrstelle, Rechnungslegung und Anlagebedingungen). Die (Zwischen-)Ergebnisse der Arbeitskreissitzungen sollen in der Folgezeit als aufsichtsrechtliche Verwaltungspraxis in Form von Verordnungen, Rundschreiben oder Frage-Antwort-Katalogen (sogenannte BaFin-FAQs) veröffentlicht werden. Allerdings werden Themen im Zusammenhang mit dem Anwendungsbereich des KAGB, beispielsweise der umstrittene Leverage, aber auch die nachfolgend erläuterten Ausnahmen in einem internen Arbeitskreis ohne Teilnahme der Branchenvertreter behandelt. Auch hinsichtlich der Zwischenergebnisse dieses „BaFin-Konklaves“ wäre eine frühzeitige Konsultation der Verbände im Interesse einer Rechtssicherheit für die gesamte Branche wünschenswert.

Gesetzliche Bereichsausnahmen

- Das KAGB wird nicht anzuwenden sein auf klassische **Holdinggesellschaften**, die als Personengesellschaften oder korporativ ausgestaltet sind und deren Unternehmensgegenstand darin besteht, durch ihre Beteiligungen jeweils eine Geschäftsstrategie zu verfolgen sowie den langfristigen Wert ihrer Beteiligungen zu fördern, § 2 Abs. (1) Nr. 1 KAGB-E. Unter diese Bereichsausnahme sollten unseres Erachtens auch klassische Akquisitions- oder **Special Purpose-Vehikel** fallen.
- Im **öffentlichen Sektor**, § 2 (1) Nrn. 3-5 KAGB-E, steht zurzeit zu befürchten, dass bei strenger Wortlautauslegung **nationale Fördereinrichtungen** wie Investitionsbanken der Bundesländer oder Sparkassenverbände und ihre

Avisierter Zeitplan KAGB & AIFM-StAnpG



Quelle: Weitnauer

Beteiligungsgesellschaften, die AIF verwalten, nicht von dieser Bereichsausnahme profitieren könnten, denn nationale Organisationen werden gerade nicht genannt. Allerdings könnte vereinzelt das nachfolgend dargestellte Banken- und/oder Konzernprivileg eingreifen. Oftmals wird auch lediglich eine Registrierung nach KAGB „light“ erforderlich sein, wenn das verwaltete Vermögen gewisse Schwellenwerte nicht überschreitet.

- **Verbriefungszweckgesellschaften** sind genauso wie **Finanzdienstleistungs- und Kreditinstitute** vom Anwendungsbereich ausgenommen, § 2 (1) Nr. 7 und (2) KAGB-E.
- Die **Konzernausnahme**, § 2 (3) KAGB-E besagt, dass das KAGB nicht auf AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaften anzuwenden ist, soweit diese alternative Investmentfonds verwalten, deren Anleger ausschließlich konzernangehörige Gesellschaften sind, die nicht als AIF qualifizieren. Das Konzernprivileg zielt auf sogenannte **Captives** ab, also oftmals im Bereich Private Equity-Investments tätige Tochterunternehmen von Kreditinstituten oder Versicherungsunternehmen, aber auch auf **Corporate Venture-Gesellschaften**. In diesem Zusammenhang darf nicht unerwähnt bleiben, dass der Konzernausnahme das Risiko immanent ist, dass ein erheblicher Teil der deutschen Versicherungsunternehmen das Spezialfonds-Regime mit seinen bilanziellen, steuerlichen und administrativen Vorteilen zukünftig nicht mehr nutzen kann. Betroffen wären Versicherungsunternehmen, die ihre Spezialfonds ohne Drittbeteiligung von einer konzernangehörigen Kapitalverwaltungsgesellschaft managen lassen.

Ausnahmen nach den Gesetzesmotiven

- Ausgenommen sollen **Carried Interest-, Managementbeteiligungs-** und **Co-Investment-Gesellschaften** sein, die infolge der eigenen Kapitalbeteiligung der Fondsmanager („Skin in the Game“) den Interessengleichlauf zwischen Fondsmanagement und Anlegern sicherstellen sollen. Das gilt allerdings nicht für die ebenfalls oftmals parallel zum Fondsvehikel existierende Co-Investment-Möglichkeit für sogenannte Ankerinvestoren, die diesen in Ermangelung von weiteren Gebührenebenen ein zusätzliches, günstigeres Investment ermöglichen.
- Die Gesetzesbegründung in Verbindung mit den Erwägungsgründen der Richtlinie nimmt auch **Joint Venture-Unternehmen** aus dem Kreis der AIF aus. In Abgrenzung zu einem AIF kommen die Partner initiativ zusammen, um unterschiedliche Beiträge zu bündeln; es fehlt folglich am Einsammeln von Kapital von „externen“ Anlegern und an einem unbestimmten Anlegerkreis. Aus gleichen Erwägungen sollten unseres Erachtens, auch wenn kein unternehmerischer Einfluss im Zielunternehmen begründet wird, auch sogenannte **Club Deals** (auch von **Business Angels**) aus dem Anwendungsbereich des KAGB fallen.
- **Single Family Offices**, im Sinne von (bank-)unabhängiger Verwaltung von privaten Großvermögen einer einzelnen Familie, sind ebenfalls laut Gesetzesbegründung vom KAGB-Anwendungsbereich ausgenommen. Mangels einer Anzahl von Anlegern qualifiziert das Family Office-Vehikel nicht als Investmentvermögen. Das entspricht auch der gegenwärtigen weitreichenden Erlaubnisfreiheit unter dem KWG. Ob **Multi Family Offices** (Verwaltung des Vermögens von mehreren Familien) ebenfalls vom Anwendungsbereich ausgenommen werden, ist zurzeit weniger klar. Allerdings sollte sich der für ein kollektives Investmentvermögen erforderliche „pooled return“ im Sinne eines gemeinsamen Nutzens für die Gesamtheit der Anleger und damit die Anwendbarkeit des KAGB kautelarjuristisch vermeiden lassen, und zwar durch die jeweils vertragliche Absprache gerichtet auf die individuelle Optimierung der einzelnen Familienvermögen. Auch sogenannte **Managed Accounts**, also die Ausgliederung des Investmentmanagements für einen einzigen institutionellen Anleger auf externe Berater, könnten durch ein solches vertragliches Individualverhältnis mangels Organismus für gemeinsame Kapitalanlage aus dem KAGB-Anwendungsbereich herausfallen.
- Die immer populärer werdenden Plattformen des **Crowdinvesting** können abhängig von ihrer rechtlichen Ausgestaltung (bloße Vermittlung eigenständiger partiarischer Nachrangdarlehen im Unterschied zu einer gemeinsam auftretenden Kapitalsammelstelle) in den Anwendungsbereich des KAGB fallen. Ist der Anwendungsbereich eröffnet, gelten die Registrierungs- und weitergehenden Pflichten nach § 2 Abs. 5 KABG-E (u.a. Verwahrstellen- und Prospektpflicht mit Hinweis auf fehlende BaFin-Lizenz).
- Schließlich dürften auch die vielen **Bürgerbeteiligungen**, die vielfach als **Genossenschaften** organisiert sind und beispielsweise in regionale Erneuerbare-Energien-Projekte investieren, zukünftig zumindest in den Anwendungsbereich des KAGB „light“ fallen. ■

Zu den Autoren

Dr. Wolfgang Weitnauer (li.) ist Gründer der Kanzlei Weitnauer und vor allem tätig für Venture Capital-Fonds und Technologieunternehmen. **Lutz Boxberger** ist seit April 2013 Partner der Kanzlei und spezialisiert auf die vollumfängliche steuerrechtliche Beratung im Zusammenhang mit alternativen Investments an der Schnittstelle zum Investmentaufsichtsrecht.

Dämpfer für die deutsche Beteiligungsindustrie

BVK veröffentlicht die Jahresstatistik zur Marktentwicklung 2012

Das Jahr 2012 lief für die Private Equity-Industrie nicht gerade rund: Die Investitionen in deutsche Unternehmen und von heimischen Beteiligungsgesellschaften gingen im Vergleich zum Vorjahr jeweils zurück, und auch das Fundraising-volumen blieb deutlich hinter dem guten Ergebnis des Jahres 2011. Die Branche hatte sich mehr erhofft. Ein Blick auf die Jahresstatistik des BVK spendet immerhin Trost: Es hätte auch schlimmer kommen können.

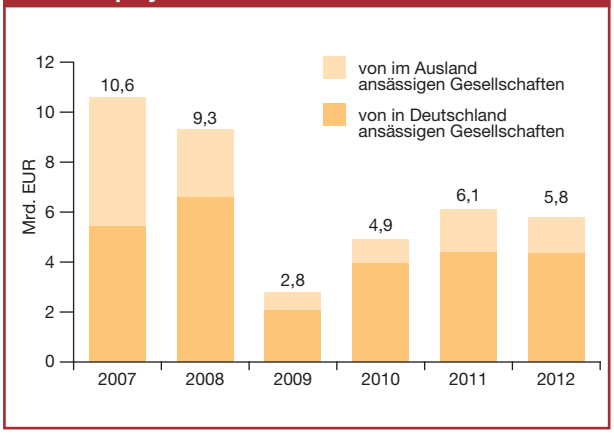
Dämpfer für die heimische Industrie

Die Statistik, die der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) jährlich zum deutschen Private Equity-Markt herausgibt, zeigt deutlich: Die Industrie ist noch weit von dem Niveau entfernt, auf dem sie sich vor der Finanzkrise bewegte. Im Vergleich zum Vorjahr 2011, als die Hoffnung groß war, endlich wieder aufzuholen, musste man einen Dämpfer einstecken. Insgesamt flossen 2012 5,8 Mrd. EUR in deutsche Unternehmen, damit verringerte sich das Investitionsvolumen um 6% gegenüber dem Vorjahr. Einheimische Beteiligungsgesellschaften reichten davon 4,3 Mrd. EUR aus, die übrigen 1,5 Mrd. EUR stammten von ausländischen Finanzinvestoren, die somit rund 26% zum Gesamtvolumen beitrugen. 2011 hatte ihr Anteil noch rund 36% ausgemacht. Die einheimischen Investoren haben also wieder Boden gutgemacht. Betrachtet man die Investitionen, die deutsche Beteiligungsgesellschaften im vergangenen Jahr im Inland und im Ausland getätigt haben, stellt man eine Zunahme fest: 5,08 Mrd. EUR investierten deutsche Private Equity-Gesellschaften 2012, im Vorjahr waren es lediglich 4,47 Mrd. EUR gewesen. Allerdings erklärt sich der Anstieg durch größere Tickets, nicht durch mehr Dealflow: Die Zahl der finanzierten Unternehmen blieb nämlich mit 1.291 um 7% hinter den 1.385 des Jahres 2011 zurück.

Die Frage nach dem Venture-Segment

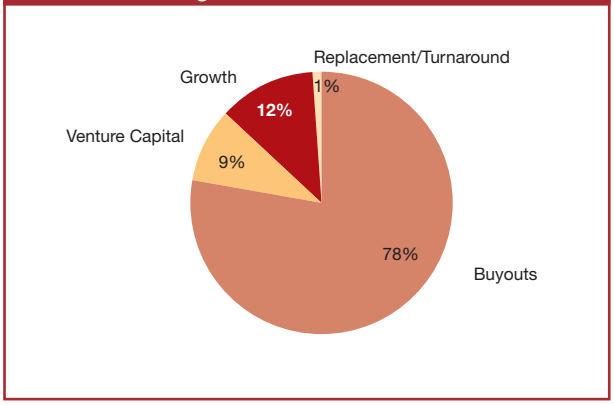
Das Segment, in dem am meisten Kapital investiert wurde, war auch 2012 wieder der Buyout-Bereich. Mit 4,54 Mrd. EUR dominierten die Übernahmen klar das Feld und machten 78% der Gesamtinvestitionen aus. Wachstumsfinanzierungen erreichten 710 Mio. EUR, das bedeutet immerhin 12% des Gesamtvolumens, das Turnaround-Segment kam dagegen nur auf 1%, also 58 Mio. EUR. Enttäuschend verlief das Jahr erneut für die Venture Capital-Industrie: Nur 520 Mio. EUR flossen 2012 in den Sektor, das macht ernüchternde 9% des Gesamtmarkts aus. Die geringen Werte werfen allerdings auch in dieser Jahresstatistik die Frage auf, ob die BVK-Zahlen tatsächlich zuverlässig den gesamten deutschen Venture-Markt abbilden. Schon allein für die zahlreichen Finanzierungen in der Start-up-Metropole Berlin erscheint der vom BVK ermittelte Wert als zu gering, man denke nur an die großen Finanzierungsrunden von Soundcloud und Westwing im vergangenen Jahr, die zusammen bereits 100 Mio. EUR eingesammelt haben, ganz abgesehen vom „Venture Capital-

Private Equity-Investitionen in Deutschland seit 2007



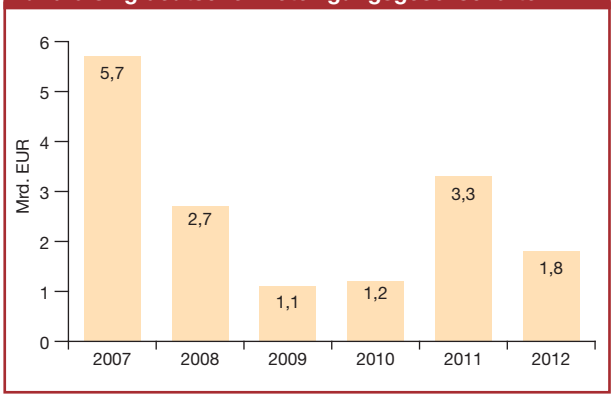
Quelle: BVK

Private Equity-Investitionen in Deutschland 2012 nach Finanzierungsanlass



Quelle: BVK

Fundraising deutscher Beteiligungsgesellschaften



Quelle: BVK

Staubsauger“ Zalando, der 2012 allein schon über 287 Mio. EUR eingeworben hat.

Fundraising weit hinter 2011

Deutlich aussagekräftiger dürfte die BVK-Statistik dagegen im Bereich Fundraising sein. Deutsche Beteiligungsgesellschaften haben 2012 Kapital für neue Fonds in Höhe von insgesamt 1,82 Mrd. EUR eingeworben. Nachdem im Vorjahr 3,3 Mrd. EUR zusammengekommen waren, kann dieses Ergebnis nur enttäuschen. Mit 1,5 Mrd. EUR eingesammelten Kapitals dominierte das Buyout-Segment auch in diesem Punkt den Markt deutlich, Early Stage-Fonds kamen nur auf 135 Mio. EUR. 2011 waren sie erfolgreicher gewesen: Sie kratzten mit rund 990 Mio. EUR an der Milliarden-Schwelle. 2012 hingegen dürften die in diesem Bereich nach wie vor ausbleibenden Exits das Fundraising erneut erschwert haben. Insgesamt verwalteten deutsche Private Equity-Fonds 2012 übrigens 42 Mrd. EUR, ein erfreulicher Anstieg um rund 13% gegenüber den 37,2 Mrd. EUR des Vorjahres.

Fazit:

Auch 2012 hat der deutsche Private Equity-Markt keinen Aufschwung erfahren. Dennoch konnte er sich, bei den Investitionen ebenso wie beim Fundraising, über dem Niveau der Krisenjahre 2009 und 2010 stabilisieren. Im Rückblick betrachtet hat das Vorjahr 2011 also tatsächlich die Wende gebracht. Wie viel Potenzial nach oben das Jahr 2013 hat, wird auch von der weiteren konjunkturellen Entwicklung und der Lösung der Eurokrise abhängen. In der „Dauerkrise“ sollte die Branche ihr Schicksal aber auch selbst in die Hand nehmen. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Anzeige

DIE ERFOLG
MACHEN.

Der Zukunftsfonds Heilbronn investiert als Technologieholding in innovative Startups, die ihren Firmensitz mittelfristig nach Heilbronn verlegen. Mit derzeit 15 Portfoliounternehmen liegt unser strategischer Fokus auf der weiteren Expansion. Aus diesem Grund suchen wir zur Verstärkung unseres Teams einen

INVESTMENT ASSOCIATED (M/W)

IHRE AUFGABEN:
Im Fokus Ihres anspruchsvollen Aufgabengebietes steht vorerst die aktive Assistenz im Geschäftsbereich Investment in den Gebieten

- Due Diligence
- Unternehmensbewertung
- Umsetzung der Beteiligung
- Vertragsgestaltung (u. a. Beteiligungsverträge, Darlehensverträge, Optionsverträge)
- Mergers & Acquisitions

IHR PROFIL:
- Sie haben ein abgeschlossenes BWL-Studium (oder eine vgl. wirtschaftsjuristische Ausbildung)
- Sie verfügen über mind. 2 Jahre relevante Berufserfahrung im Bereich der Unternehmensbewertung oder im Bereich der Vertragsgestaltung
- Ihre Persönlichkeit ist geprägt von Erfolgswillen, unternehmerischem Denken und Handeln, hoher sozialer Kompetenz und Begeisterungsfähigkeit, gepaart mit dem entsprechenden Auftreten

IHRE CHANCE:
Es erwartet Sie ein interessantes und herausforderndes Aufgabengebiet in einem modernen Arbeitsumfeld und einem motivierten und dynamischen Kollegenteam.
Wir bieten Ihnen gezielte individuelle Förderung sowie dynamische Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb der ZFHN Beteiligungsorganisation.

IHR INTERESSE:
Wenn Sie sich in diesem Profil wiederfinden, freuen wir uns Sie kennen zu lernen. Hierfür richten Sie bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit an:

zfhn Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG | Edisonstraße 19 | 74076 Heilbronn |
Ansprechpartnerin: Rosa Daginnus | Telefon 07131 873183-0 | rd@zf-hn.de

ZF HN ZUKUNFTSFONDS HEILBRONN

„Wir dürfen langfristig denken“

Interview mit Michael Kehlet, Geschäftsführer, Lego Central Europe

Lego ist quasi die Coca-Cola des Spielzeugmarkts, fast jedes Kind hat schon einmal mit den bunten Bauklötzen gespielt. Hatte das Unternehmen Ende der 1990er stark um seine Weiterentwicklung zu kämpfen, ist es seit dem letzten Jahrzehnt auf Wachstumskurs und hat beispielsweise gerade den Bau einer neuen Fabrik in Jiaxing, China angekündigt. Im Interview spricht Michael Kehlet, Geschäftsführer Lego Central Europe, über die Strategien im Spielemarkt, die Überlegungen der Eigentümerfamilie und über Unterschiede zwischen dänischer und deutscher Unternehmenskultur.

VC Magazin: Wie entwickelt sich der Markt für Kinderspiele in Europa?
Kehlet: Bisher wies der Spielwarenmarkt meist ein kleines positives Wachstum auf. 2012 hatten wir ein unterschiedliches Bild, in Deutschland ein Marktwachstum von 3%, in Österreich von 6%, und auch in Polen und Belgien ist der Markt gewachsen. In allen anderen Ländern Europas hatten wir eine negative Entwicklung. Ähnliches erwarten wir nun in den kommenden Jahren. Denn wir sehen z.B. eine negative Geburtenrate, und Kinder nutzen früher digitales Spielzeug.

VC Magazin: Wie groß ist heute der Markt in Deutschland?
Kehlet: In Deutschland liegt er bei 2,7 Mrd. EUR im Jahr. Nach den Zahlen von NDP Eurotoys sind wir 2012 in Deutschland Marktführer mit einem Anteil von 16,7% gewesen, weit vor Platz zwei und drei, die ca. 7 bis 8% Marktanteil hatten. Andere Marktteilnehmer im sogenannten traditionellen Spielwarenmarkt sind u.a. Mattel, Playmobil, Hasbro oder Simba-Dickie. In den USA sind wir übrigens auch stark und haben einen Marktanteil von ca. 7,5%.

VC Magazin: Was sind die Wachstumstreiber?
Kehlet: Das Thema auf der Spielwarenmesse in Nürnberg war I-Toys 3.0 und damit die digitale Welt. Dabei wird Connectivity immer bedeutender, also wie verbinden wir greifbares Spielzeug mit der Online-Welt. Auf dieses Thema legt die Lego-Gruppe einen starken Fokus.

VC Magazin: Wie wird verteiltes digitales Spielen aussehen?
Kehlet: In diesem Jahr liegt unser Fokus auf Lego Mindstorms EV3, der im Herbst auf den Markt kommt. Er bietet eine neue Plattform für Robotik, mit der wir einer jüngeren Zielgruppe das Bauen und Programmieren nahebringen. Wir haben auch ein kleines digitales Produkt „Life of George“, bei dem man aus Steinen kleine Modelle baut, ein Bild davon aufnimmt, und schließlich erkennt eine App, ob man richtig gebaut hat. Dazu gibt es online Wettbewerbe gegeneinander. Zudem haben wir für unsere neue Produktserie „Legends of Chima“ ein Multiplayer Game. Da online viele Spiele allerdings nichts kosten, ist das ein schwieriger Markt.

Michael Kehlet

VC Magazin: Lässt die Lego-Gruppe Konsumenten Produkte mit weiterentwickeln?
Kehlet: Kinder sind immer ein Teil in unserem Entwicklungsprozess. Bei der neuen Lego Friends-Linie haben wir mit Familien, Medien und Mädchen vier Jahre lang entwickelt. So ist die neue Mädchen-Spielfigur entstanden. Zudem machen wir regelmäßig mit unseren „Adult Fans of Lego“ Sessions, bei denen die Fans Ideen einbringen, übrigens auch online. Letztes Jahr hatten wir Kinder hier im Büro, mit denen wir Consumer-Tests durchgeführt haben. Und es gibt die Lego Cuusoo-Plattform, bei der Fans ihre Ideen hochladen. Aus diesen Ideen entstehen nach ausreichender Stimmenzahl neue Produkte. Und neben regelmäßigen Markt- und Produkttests gibt es schließlich noch viele Ad-hoc-Initiativen.

VC Magazin: Insgesamt gibt es im Lego-Sortiment 25 Produktlinien. Dabei hat Lego eine komfortable Position als Marktführer. Was sind für Sie auszubauende Wettbewerbsvorteile?
Kehlet: Wir haben einige strategische Vorteile. Wir sind ein Familienunternehmen, und die Kristiansen-Familie glaubt fest an die Marke Lego. Wir müssen jedes Quartal Profit schaffen, haben aber den Luxus, langfristig denken zu können. Unser zweiter Vorteil ist unsere Strategie, nachhaltig von unserem Kern her zu wachsen. Denn die Lego-Gruppe hatte Ende der 1990er Jahre riesige Schwierigkeiten, da wir damals alles Mögliche gleichzeitig probiert hatten. Dadurch hätten wir unseren Markenkern und unsere Identität verlieren können. 2012 hingegen konnten wir bereits das neunte Jahr in Folge wachsen, vor allem durch Wachstum in unserem Kernportfolio, aber auch bei unseren Ninjago-Sets und der Mädchen-Linie Lego Friends. Wir sind zum Glück nicht abhängig von einer einzelnen Linie und glauben nicht daran, alles auf einen großen Hype in einem Jahr zu setzen. Dann würden wir vielleicht im

nächsten Jahr 20% verlieren, wenn der Hype wieder vorbei ist.

Lego organisiert sein Wachstum vor allem vom Kernportfolio aus. Eines der Erfolgsgeheimnisse ist aber auch die Einbeziehung von Kindern bei der Entwicklung neuer Produkte. Foto: Lego

VC Magazin: Die Lego-Gruppe hatte Ende der 1990er-Jahre Legoland-Parks errichtet und die Produktion wurde an Flextronics ausgelagert. War das also falsch?
Kehlet: Ende der 90er haben wir auch jedes Jahr drei bis fünf neue Spielekategorien auf den Markt gebracht. Heute machen wir das nur mehr jedes dritte bis fünfte Jahr. So haben wir Zeit, unsere Kernprodukte zu optimieren. Dabei wollen wir sicherstellen, so schnell wie möglich liefern zu können, d.h. z.B. den europäischen Markt aus Europa zu beliefern. Die Nähe zum Konsumenten ist uns wichtiger als vielleicht 10% zu sparen. Man sieht ja auch andere Industrien, die ihre Produktion aus China wieder Richtung Europa abziehen, weil die Kostenvorteile einfach nicht mehr so groß sind.

VC Magazin: Warum investiert Lego in Windturbinen?
Kehlet: Wir investieren in einen Windpark von Kirkbi. Kirkbi ist die Muttergesellschaft unserer Eignerfamilie, der Kristiansen-Familie. Als Unternehmen möchten wir gerne eine Zero Waste- und $C0_2$-positive Firma sein, und nicht, indem wir Zertifikate kaufen, sondern wirklich durch die Schaffung und Nutzung erneuerbarer Energien.

VC Magazin: Welche Ziele im Ausland sind für Lego interessant?
Kehlet: Das größte Wachstum wird aus Asien, vor allem aus China kommen. In Korea sind wir schon Marktführer, Indien wird sich entwickeln. Deshalb bauen wir eine große Organisation in Asien auf, um da ganz vorne dabei zu sein. Auch Brasilien ist für uns ein großes Thema. Wir haben bisher diese Länder oft durch logistische Partner und Distributoren erschlossen und erst später das Geschäft selbst übernommen. In zehn bis fünfzehn Jahren wird auch Afrika ein Kernmarkt werden.

VC Magazin: Wie wird bei Lego Wachstum finanziert?
Kehlet: Wachstum finanziert Lego zu 100% selbst und über die Eigentümerfamilie.

VC Magazin: Was sind die Unterschiede zwischen dänischer und deutscher Unternehmenskultur?
Kehlet: Wenn ich eine Entscheidung getroffen habe, fragt ein dänischer Mitarbeiter immer zuerst: „Warum machen wir das?“ In einer dänischen Kultur fragen Mitarbeiter viel nach. Wenn man in Deutschland eine Entscheidung kommuniziert, heißt es eher: „O.k., wir machen es.“ Oft wird dabei nicht nach dem Wie gefragt, sondern es heißt: „Da finden wir eine Lösung.“ Entscheidungen schnell zu implementieren, ist in Deutschland viel leichter. Als Däne ist das manchmal ein Nachteil, weil ich Mitarbeiter gerne stark mit einbeziehe. Deshalb war es mir wichtig, meinen Mitarbeitern zu sagen: „Ich brauche Feedback, auch wenn ihr etwas nicht o.k. findet.“ Was ich an der deutschen Kultur sehr mag, ist das nachhaltige Denken. Deshalb steht Deutschland gut da, während viele andere Länder von der Eurokrise viel stärker betroffen sind.

VC Magazin: Danke für das Gespräch! ■

Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Michael Kehlet begann seine Karriere in der Lego-Gruppe im globalen Beschaffungswesen in Billund. 2005 übernahm er die Verantwortung für die weltweite Sales & Operations-Planung. 2009 wurde er zum Senior Director Forecasting und Demand Planning in den USA befördert. Seit Januar 2012 ist der gebürtige Däne bei Lego der Geschäftsführer für die DACH-Region und arbeitet von der Niederlassung in Grasbrunn bei München aus.

Ein Tag ganz im Zeichen des Exits

Private Equity Forum NRW lud zum German.Venture.Day

Der dritte German.Venture.Day stand in diesem Jahr ganz im Zeichen des Exits. Zum Thema „Strategische Planung versus faktische Realität" referierten und diskutierten Brancheninsider wie Dr. Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds, oder Daniel Schenk, Managing Director von Corporate Finance Partners.

Alles Exit oder was? Auf dem German.Venture.Day diskutierten Brancheninsider Chancen und Strategien für den Unternehmensverkauf.

Etwa 160 Investoren, Business Angels und Unternehmer waren nach Duisburg gekommen und erlebten eine abwechslungsreiche Veranstaltung, die neben Vorträgen und einem Investorentalk auch acht Unternehmenspitches bot. „Trotz der für die Frühphase wichtigen, parallel stattfindenden Events in München, Berlin und beim High-Tech Gründerfonds haben sich wieder sehr viele Investoren und Unternehmer für unser Hochwert-Event entschieden. Wir werden den German.Venture.Day weiter konsequent zu einem führenden Branchenevent entwickeln", zeigte sich Dr. Peter Wolff, Mitveranstalter und Geschäftsführer bei EnjoyVenture, zufrieden. Weniger zufrieden war Dr. Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds, mit der deutschen Venture Capital-Landschaft. In seinem Vortrag „Quo vadis Venture-Finanzierung für deutsche Unternehmen?" griff Brandkamp die vom Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften veröffentlichten Investitionszahlen 2012 auf und warnte eindringlich vor einer weiteren Abnahme der Investitionen in der Frühphase von Unternehmen. Im Anschluss daran näherte sich Prof. Dr. Michael Schefczyk, Leiter des Lehrstuhls für Entrepreneurship und Innovation an der TU Dresden, dem Thema Venture Capital von wissenschaftlicher Seite. Auch er konstatierte, dass die deutsche Beteiligungsbranche aktuell eine schwierige Phase durchläuft.

Dr. Peter Wolff, EnjoyVenture

Dr. Michael Brandkamp, High-Tech Gründerfonds

Exit-Vorbereitung, Pitches, Investorentalk

In seinem Vortrag „Making Exits: Strategien, Stories, Stolpersteine" wies Daniel Schenk, Managing Director Corporate Finance Partners, die versammelten Investoren darauf hin, dass durch eine gezielte Vorbereitung eines Exits der Vorgang als solcher wesentlich vereinfacht wird und den Verkäufer bei Preisverhandlungen in eine bessere Position bringen kann. Über einen Exit dürften sich die beim Unternehmenspitch angetretenen Start-ups in den meisten Fällen noch keine Gedanken gemacht haben, dafür aber hatten alle sehr konkrete Vorstellungen über die Höhe der Finanzierung, die sie einsammeln wollten. „Auch dieses Jahr hatte die Jury es nicht einfach, aus der Vielzahl der eingereichten Geschäftsmodelle einen spannenden und hochwertigen Branchenmix für den Pitch zusammenzustellen. Das Feedback der Investoren bestätigt aber, dass das auch dieses Jahr wieder gut gelungen ist", resümierte Mitveranstalter Dr. Peter Wolff. Einen German.Venture.Award verliehen bekamen GNA Biosolutions, Bionic Composite und PayCash Europe. Beim anschließenden Investorentalk gaben unter anderem Dr. Michael Lübbehusen, Managing Partner bei eCapital, Waldemar Jantz, Partner bei Target Partners, Wolfgang Seibald, Partner bei Earlybird, und Christian Siegele, Geschäftsführer bei Capmamic Ventures, Einblick in ihre Einschätzung der aktuellen Marktlage. Zum weiteren Austausch ließ der German.Venture.Day auch in diesem Jahr wieder in den beiden Pausen und beim abendlichen Buffet ausreichend Raum. ■

Daniel Schenk, CFP Corporate Finance Partners

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Hier entsteht Zukunft

HOTSPOT FÜR LIFE SCIENCE-UNTERNEHMENSGRÜNDER

- Auf 25.000 m² moderne Büros und Labore (S1&S2)
- Kreatives Umfeld in direkter Nachbarschaft
  (zwei Elite-Universitäten LMU, TUM, MPIs, Klinikum Großhadern, u.v.m.)
- Geografische Heimat für 60 BioTech Firmen
- Über 120 Firmengründungen seit 1995
- Schnelle, unkomplizierte Lösungen
- Enge Kontakte zu Investoren
- Effizientes Netzwerk
- Attraktive Konferenzräume auch für Externe
- Vor Ort: Chemieschule Elhardt, Kita BioKids,
  Café Freshmaker (IZB Martinsried), Versuchsgewächshaus (IZB Weihenstephan)

Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie IZB
Martinsried · Freising

Am Klopferspitz 19
82152 Planegg/Martinsried
Tel.: +49 (0) 89 - 700 656 70
Fax: +49 (0) 89 - 700 656 77

www.izb-online.de

wir sind aktiver Partner im CLUSTER BIOTECHNOLOGIE BAYERN

Unsere Mieter in Martinsried: 4SC AG (DD) · AMSilk GmbH (P) · amYmed GmbH (DS) · Bayerische Gewebebank GmbH (P/S) · Bernina Plus & Hartmann Diagnostic Service (DD/DS) · BioM AG (S) · BioM Cluster Development GmbH (S) · Biontex Laboratories GmbH (P) · Blackfield AG (S) · ChromoTek GmbH (DS) · conoGenetix biosciences GmbH (S) · Coriolis Pharma (S) · CRELUX GmbH (DD/DS) · Die Blutgruppe (S) · DoNatur GmbH (DD) · DPC Pharma Consulting (S) · EKFS Herzchirurgie Prof. Dr. Eissner (DD) · Ella Biotech GmbH (DS) · eticur) GmbH (DS) · EuMMCR (European Mouse Mutant Cell Repository) (S) · evotec Munich (DD) · Exosome Diagnostics GmbH (DS) · Fresenius Biotech GmbH (DD) · FROST LIFESCIENCE (DS/S) · GNA Biosolution GmbH (I/P) · Helmholtz Zentrum München (S) · IBB Netzwerk GmbH (S) · ibidi GmbH (DS) · Leukocare AG (P/S) · Max-Delbrück Centrum (T-Abs.) (DD/DS) · MenloSystems GmbH (I) · NanoScape AG (P) · Omegametrix GmbH (DS) · origenis GmbH (DD/DS) · Patentquadrat Patentanwaltskanzlei (S) · PELOBiotech (S/P) · PhaToCon (S) · quattro research GmbH (DD/DS) · R&D Biopharmaceuticals GmbH (DD/DS) · SiNatur GmbH (DD) · SIRION Biotech GmbH (P/S) · Smart Move GmbH (I) · Smartec Ingenieur Büro GmbH (S) · SpheroTec GmbH (DS) · SuppreMol GmbH (DD) · that's it GmbH (IT-S) · THE WORKING GROUP Unternehmensberatung (S) · TRION Research GmbH (DD/DS) · VELUMETRIX GmbH (S) · Vesalius Biocapital (VC)

Unsere Mieter in Freising: AromaLAB AG (S) · ATRES engineering biogas (S) · GENidee (DS) · gim*bio* mbH (P/S) · HDBI Hans-Dieter-Belitz-Institut (P/I) · Pieris AG (DD) · UGT Umwelt-Geräte-Technik GmbH (P) · vertis Biotechnologie AG (DD/DS) · XL Protein GmbH (DD/P)

Außerdem in Martinsried: CEM Chemieschule Dr. Elhardt GmbH · Café Freshmaker · Kindertagesstätte BioKids

DD = Drug Discovery · DS = Diagnostic Services · I = Instruments · IT-S = IT-Services · S = Services · VC = Venture Capital · P = Products

Stand: März 2013

Erkan Kilicaslan

Teil 73 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Erkan Kilicaslan hat multikulturelle Wurzeln, arbeitet in Paris und lebt mit seiner Familie in Düsseldorf. „Ich habe eine finnische Mutter, einen türkischen Vater und besitze einen deutschen Pass", sagt der 45-Jährige, der seit 2005 als einer von neun Partnern die Geschicke der europäischen Private Equity-Gesellschaft Iris Capital aus dem Pariser Büro heraus steuert. In dieser Funktion sitzt er auch in den Aufsichtsräten zahlreicher Tech-Unternehmen wie Clear2Pay, Searchmetrics, 1-2-3.tv und Tyntec. Gerade wurde auch das neueste Investment in reBuy bekannt gegeben.

Studium und Berufseinstieg

Aufgewachsen in Nordrhein-Westfalen, begann Kilicaslan nach Abitur und Wehrdienst sein Studium der Elektrotechnik und Informatik an der Ruhr-Universität Bochum. Schon während des Studiums zog es ihn ins Ausland – als Erasmus-Stipendiat an die Ecole Nationale Supérieure d'Electronique de Bordeaux und für ein Semester nach Madrid. 1992 startete er bei Schlumberger in Paris als Vertriebsingenieur für Skandinavien und Osteuropa im Bereich Chipkartensysteme.

Der Weg ins Beteiligungsgeschäft

„Dabei habe ich festgestellt, dass mich das Thema Marketing/Business Development mehr begeisterte als die reinen Ingenieurwissenschaften, und beschloss, noch einen MBA draufzusatteln", erinnert sich der Vater von zwei Söhnen. An der Harvard Business School in den USA tauchte er in eine neue Welt ein. „Mit vielen Bankern und Börsianern im Jahrgang drehte sich plötzlich alles um Businesspläne und Gründung", so Kilicaslan. Zurück in Deutschland waren auch in seinem Leben Entrepreneurship und Finanzierung fortan dominierende Themen. Bei McKinsey in München beriet er ab 1997 Start-ups bei der Erstellung von Businessplänen, Wachstumsstrategien und der Kapitalsuche. Zwei Jahre später wechselte er als Investmentmanager zur renommierten Technologieholding, die zu der Zeit eine Reihe erfolgreicher Börsengänge u.a. von Brokat über Intershop bis CPU und Poet initiierte.

Boston, München, Paris

Kurz vor dem Verkauf der Technologieholding an 3i im März 2000 erhielt er das Angebot, gemeinsam mit einem Partner für die US-amerikanische Getty-Familie TecVenture Partners in München aufzubauen. „Auch wenn die Jahre 2000 bis 2005 herausfordernd waren, um in Start-ups zu investieren, haben wir durch Investments in gelistete Technologieunternehmen noch eine ordentliche Fonds-Performance erwirtschaftet und hätten ein Folgevehikel aufbauen können", bekennt Kilicaslan. Doch ein Angebot von Iris Capital aus Paris, Medien-, Telekom- und IT/Internetunternehmen in Deutschland und Benelux zu entwickeln, ließ ihn seine Zelte in München abbrechen. Iris besaß aufgrund von Investitionen in Deutschland in e-Plus, QSC und n-tv damals bereits einen erfolgreichen Namen in der Szene, was auch internationalen Großkonzernen nicht verborgen blieb.

Iris Capital auf Wachstumskurs

Seit 2011 managt Iris Capital zusätzlich zu den eigenen Aktivitäten STC Ventures, den Venture-Fonds der Saudi Telecom Corporation (STC) mit eigenen Offices in Dubai und Riad. Kilicaslan ist hier hinsichtlich der Aktivitäten in der Türkei involviert. Darüber hinaus haben 2012 auch France Telecom/Orange und die Publicis-Gruppe Iris Capital mit dem Management von drei gemeinsamen Fonds betraut: OPV Growth für die Spätphase, OPV Early-Stage und OPV Global. Erst Anfang März wurde zudem bekannt, dass Iris Capital und Capnamic Ventures eine Partnerschaft eingegangen sind und künftig gemeinsam in schnell wachsende Start-ups aus der deutschen Digital Economy investieren. „Mit acht Büros weltweit sind wir ein international tätiger Venture Capital-Investor und zudem ein Multi-Corporate Fonds-Manager mit einer Familie von Fondsvehikeln und rund 900 Mio. EUR investiertem Kapital", erklärt der leidenschaftliche Fußballer, der bis zur A-Jugend stets in den höchsten Jugendligen spielte. „Heute kicke ich aber nur noch ab und zu mit den Vätern der Nachwuchsmannschaft, in der mein Sohn spielt, gehe Joggen oder spiele Golf." ■

mathias.renz@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 Beteiligungs AG) Buyout-Manager wie Steven Koltes (CVC Capital Partners) sowie Aufsteiger der jüngeren Generation wie Marc Samwer (Rocket Internet).

Mangel an Venture Capital bedroht den deutschen Life Sciences-Standort

Zum Autor

Dr. Peter Güllmann leitet seit 2006 den Bereich Beteiligungen der NRW.Bank. Sein Team investiert mit mehreren Vehikeln in sämtliche Unternehmensphasen – von Gründungs- über Wachstums- bis hin zu Nachfolgefinanzierungen von Mittelständlern.

Die Wirtschaftsleistung unseres Landes wächst stetig, aber die Finanzierungssituation der deutschen Life Sciences-Branche hat sich in den letzten zehn Jahren deutlich verschlechtert. Ungeachtet ihres hohen Innovationspotenzials wird in Life Sciences-Unternehmen immer weniger Venture Capital investiert. Die Ursachen hierfür sind seit Jahren offensichtlich: Bis auf wenige öffentlich-rechtliche Institutionen (z.B. EIF, NRW.Bank, Bayern Kapital, IBB) gibt es kaum noch institutionelle Investoren, die bereit sind, größere Summen in Venture Capital-Fonds zu investieren.

Neue Fonds benötigen daher heute deutlich mehr Zeit, ihre Fundraising-Aktivitäten erfolgreich abzuschließen, und erreichen für Life Sciences-Investitionen meist eine unterkritische Größenordnung. Die ursprünglich sehr solide aufgestellte Venture Capital-Landschaft in Deutschland hat sich mittlerweile stark ausgedünnt. Finanzierungsrunden von Unternehmen scheitern immer häufiger daran, dass die wenigen investitionswilligen Fonds kaum noch Konsortialpartner für eine Beteiligung finden. Das größte Risiko, mit dem ein junges innovatives Unternehmen der Life Sciences-Branche heute umzugehen hat, ist daher nicht mehr das branchenimmanente Technologie- bzw. Marktrisiko, sondern tatsächlich das Finanzierungsrisiko. Eingedenk der recht hohen Qualität der Branche ist diese Entwicklung besonders unverständlich: Denn gerade im zurückliegenden Jahrzehnt haben sich Gründer und Managementteams der Life Sciences-Branche deutlich professionalisiert.

Die Folgen dieses zunehmenden Mangels an Venture Capital sind heute schon sichtbar. Insbesondere im biopharmazeutischen Bereich werden Life Sciences-Unternehmen immer seltener finanziert. Wenn überhaupt, werden Biopharmaentwicklungen oft nur noch in sogenannten virtuellen Gesellschaften finanziert, in denen mit sehr geringen internen Ressourcen und vielen externen Dienstleistern nur noch ein einziges Asset klinisch entwickelt wird. Derartige Aktivitäten sind zwar sehr ressourcensparend, aber das Risiko eines Gesamtausfalls ist hier auch sehr hoch – dann nämlich, wenn die klinische Entwicklung nicht wie gewünscht erfolgt.

Setzt sich dieser Trend fort, wird das Thema Biopharma mittelfristig in Deutschland wohl kaum noch vertreten sein. Die wenigen aktiven Fonds der Life Sciences-Branche wenden sich trotz der hohen Projektqualität der deutschen Life Sciences-Szene zunehmend Geschäftsmodellen mit vermeintlich geringerem Investitionsbedarf zu. Dabei läuft die Branche Gefahr, ihre Diversität zu verlieren. Große kommerzielle Erfolge wie der letztjährige Verkauf der in Martinsried ansässigen CorImmun an J&J oder der Lizenzdeal der in Wuppertal ansässigen Aicuris mit Merck & Co. werden dann kaum noch zu vermelden sein. ■

Anzeige

Der frühe Vogel

macht den Deal.

VentureCapital Magazin

jetzt abonnieren!

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

www.vc-magazin.de

„Wir betrachten die Zusammenarbeit als Arbeitsteilung zwischen Spezialisten“

Interview mit Jürgen Böhm und Jürgen Gallmann, Business Angels, und Dr. Marcus Gulder, Leiter Venture Capital, BayBG

Für die Frühphasenfinanzierung in Deutschland sind sie heute wichtige und etablierte Player: Business Angels sind Investoren, die regelmäßig auch das Risiko eines Investments in sehr junge Unternehmen nicht scheuen. Immer öfter investieren sie zusammen mit Venture Capital-Fonds und haben sich für diese als wichtige Co-Investoren und geschätzte Partner etabliert. Die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft hat 2012 vier von fünf Unternehmen zusammen mit Angels finanziert, berichtet Dr. Marcus Gulder, der die Venture-Aktivitäten der Gesellschaft leitet. Die Angels Jürgen Böhm und Jürgen Gallmann haben zusammen mit der BayBG in die Start-ups HolidayInsider und evidanza investiert. Über die Vorteile dieser Zusammenarbeit sprachen sie im Interview mit Susanne Gläser.

Business Angels und BayBG ziehen an einem Strang, berichteten Dr. Marcus Gulder, Jürgen Gallmann und Jürgen Böhm (v.l.n.r.) Redaktionsleiterin Susanne Gläser.

VC Magazin: Aus welcher Motivation heraus engagieren Sie sich als Business Angel? Wie wichtig ist für Sie ein erfolgreicher Exit?

Gallmann: Beim Verkauf der visionapp habe ich die Erfahrung gemacht, dass es Spaß macht, Unternehmen aufzubauen und an erfolgreichen Veräußerungen maßgeblich mitzuwirken. Ich war jahrelang sehr gerne in der Corporate-Welt zu Hause, dadurch weiß ich aber auch den Gestaltungsspielraum in jungen Unternehmen sehr zu schätzen. Schon während meiner Zeit bei Microsoft habe ich mich für Start-ups begeistert, wir haben seinerzeit die Initiative „unternimm was“ ins Leben gerufen. Ich finde es einfach spannend zu sehen, was wir aus Deutschland heraus entwickeln können.

Böhm: Das Wort „Business Angel“ kann ich eigentlich nicht leiden. Ich bin Unternehmer und habe Spaß daran, Unternehmen zu entwickeln. Ich bin auch kein Engel, der über den Dingen schwebt, sondern knie mich operativ in die Aufgaben hinein. Ich arbeite mindestens einen Tag pro Woche in meinen Beteiligungen mit. Als ich ImmobilienScout24 mit aufgebaut habe, kannte ich übrigens auch das Wort „Exit“ noch nicht. Uns ging es damals darum, die Wohnungssuche angenehmer zu gestalten. Auch bei meinen aktuellen Beteiligungen ist meine Motivation für mein Investment primär die Lösung eines Problems. Beispielsweise haben wir HolidayInsider gegründet, weil bislang Pensionen und Ferienwohnungen im deutschsprachigen Raum online nicht buchbar waren. Wenn sich die Projekte gut entwickeln, macht das einfach Spaß – und dabei ergeben sich dann auch interessante Exit-Möglichkeiten.

Gallmann: Man hat momentan auch nicht besonders viele Möglichkeiten, sein Geld gewinnbringend anzulegen. Aber nur nach einem möglichen Exit zu schielen, funktioniert nicht, davon bin ich überzeugt. Man muss schon den gesamten Weg mit einem jungen Unternehmen gehen. Das macht gerade den Kitzel aus: Wird das wirklich funktionieren? Wenn ein Exit klappt, freut man sich natürlich. Aber auch Ausfälle darf man letztlich nicht scheuen, es kann schließlich nicht immer alles nur gut verlaufen.

Böhm: Als wir ImmobilienScout24 gegründet hatten, gab es nach kurzer Zeit 150 ähnliche Websites. Viele Gründer waren damals aber rein exitgetrieben, sie wollten die Firmen innerhalb weniger Jahre aufziehen und damit schnell ein Vermögen machen. Kein einziges dieser Unternehmen existiert heute noch, denn sie haben die zwischenzeitlichen Stürme nicht überstanden. Das ist aber genau die Herausforderung. Auch Unternehmen wie Google, Microsoft oder Apple, die heute sehr erfolgreich sind, haben etwa zehn Jahre gebraucht, bis sie richtig erfolgreich waren.

VC Magazin: Für welche Geschäftsmodelle interessieren Sie sich? Warum?

Böhm: Mich interessieren Trendbrüche: Bei ImmobilienScout24 war es das Internet 1.0, bei meinen Bewertungsportalen ist das derzeit 2.0, dazu kommt der Umschwung auf Mobile und jetzt auf Social. Immer wenn eine neue Technologie die alte ablöst, tun sich neue Möglichkeiten und Geschäftsideen auf.

Gallmann: Ich setze ebenfalls auf Bereiche, in denen sich Dinge dramatisch verändern. Das kann im Gaming-Bereich genauso sein wie im E-Commerce. Das Geschäftsmodell muss mir einfach gefallen. Beispielsweise entwickelt meine

Beteiligung eGym neuartige softwaregesteuerte Fitnessgeräte, die über eine Cloud alle Trainingsdaten erfassen bzw. analysieren und auf das Trainingsziel abgestimmte Trainingsmethoden anbieten.

VC Magazin: Sie haben in evidanza und HolidayInsider zusammen mit der BayBG investiert. Welche Vorteile sehen Sie in der Kooperation mit einem institutionellen Investor?
Gallmann: Ich bringe sicher jede Menge unternehmerische und Managementerfahrung mit, aber ich bin kein Finanzierungs- und kein Rechtsexperte. Deswegen bin ich froh um einen Partner, der diese Seite des Start-up-Geschäfts beherrscht. Ich sehe die gemeinsame Investition mit der BayBG als Arbeitsteilung zwischen Spezialisten.
Böhm: Es ist einfach hilfreich, wenn ein Partner da ist, der Wert auf andere Aspekte legt, als man es selbst tut. Das ergänzt sich meist sehr gut. Für HolidayInsider haben wir zudem bewusst einen Investor wie die BayBG gesucht, der einen langfristigen Finanzierungshorizont mitbringt, weil kein exitgetriebener Fonds dahintersteht. Wir wollten außerdem einen lokalen Partner an Bord holen, der vor Ort ansässig ist und als Sparringspartner für das Unternehmen zur Verfügung steht.

VC Magazin: Wie läuft die Zusammenarbeit mit der BayBG in der Praxis ab?
Gallmann: Wir sitzen gemeinsam im Aufsichtsrat der evidanza AG. Wir tauschen uns regelmäßig telefonisch über aktuelle Entwicklungen aus und treffen uns mehrfach im Jahr auch persönlich zu Aufsichtsratssitzungen und Investorenmeetings. Wir haben 2012 auch ein mögliches weiteres Investment gemeinsam geprüft und uns dann doch gegen ein Investment entscheiden müssen. Das war trotzdem eine sehr gute und effiziente Zusammenarbeit in der Due Diligence: die BayBG hat eine Menge Expertise und tiefes Verständnis für die benötigte Finanzierung mitgebracht und diese strukturiert. Ich habe mich auf die Beurteilung der Software-Produkte, deren geplante Weiterentwicklung und die geplante Vertriebsstrategie konzentriert.
Böhm: Ich empfinde die Zusammenarbeit als sehr positiv und unterstützend. Ich kann mich auf die Themen konzentrieren, bei denen ich die Unternehmen mit meiner Erfahrung weiterentwickeln kann und die mir Spaß machen. Natürlich können Venture-Investor und Business Angel auch mal unterschiedlicher Meinung sein, und es kann auch einmal zum Streit kommen, aber dann findet man im Interesse des gemeinsamen Investments vernünftige Kompromisse und arbeitet danach weiter gut zusammen.
Gulder: Wir betrachten die Zusammenarbeit mit Business Angels ebenfalls als Arbeitsteilung und Ergänzung der jeweiligen Kompetenzen. Wir machen im Neugeschäft und im Portfolio mehr als zehn Finanzierungsrunden im Jahr und verfügen daher über eine große Transaktionserfahrung. Wir kümmern uns generell um die Strukturierung von Finanzierungsrunden inklusive Optionsprogrammen für das Management und unterstützen die Firmen z.B. auch beim Einwerben von Fördermitteln und Fremdfinanzierungen. Die Angels wiederum bringen ihre Branchen- und Marktexpertise ein. Diese Kompetenzen ergänzen sich schon vor dem Abschluss einer Beteiligung beispielsweise bei der Due Diligence, vor allem aber natürlich später in der operativen Begleitung des Unternehmens. Die strategischen Fragestellungen diskutieren und entscheiden wir gemeinsam mit dem Management.

VC Magazin: Herr Gulder, welche Rolle spielen Business Angels als Co-Investoren für die BayBG?
Gulder: Gerade in den vergangenen drei Jahren hat ihre Bedeutung enorm zugenommen. Noch vor vier Jahren war ein gemeinsames Investment mit einem Business Angel bei uns die Ausnahme. 2012 haben wir vier unserer fünf neuen Beteiligungen an der Seite eines Privatinvestors abgeschlossen. Der Trend ist klar: Klassische Venture Capital-Fonds ziehen sich insbesondere in den frühen Unternehmensphasen immer mehr zurück. Gleichzeitig ist es gerade in der Internetbranche möglich, bereits mit vergleichsweise kleinem finanziellem Einsatz Geschäftsmodelle zum Laufen zu bringen, und damit bieten sich interessante Investitionsmöglichkeiten für Business Angels. Business Angels sind in den letzten Jahren für die Seed- und Start-up-Finanzierung ein wichtiger Finanzierungsbaustein geworden. Neben dem bereitgestellten Kapital sind die von den Privatinvestoren eingebrachte unternehmerische Erfahrung und ihre Netzwerke für die jungen Unternehmen besonders wertvoll. Nicht zuletzt ist es auch für unsere eigene Investmententscheidung ein wichtiges Signal, wenn sich ein branchenerfahrener Business Angel und Fachexperte mit uns an einem jungen Unternehmen beteiligt und damit die Umsetzbarkeit des Geschäftsmodells für realistisch hält.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Das vollständige Interview finden Sie hier:

Zu den Gesprächspartnern

Jürgen Böhm ist derzeit an sieben Start-ups beteiligt, u.a. HolidayInsider, Weptun und stylondo.com. Vor seiner Tätigkeit als Privatinvestor war er Mitgründer von ImmobilienScout24 und Mitglied der Geschäftsführung von Apple Computer in Deutschland. **Jürgen Gallmann** hat die Software-Group der IBM in Zentral-Europa geführt, war Geschäftsführer von Microsoft Deutschland, Chef von Avaya in Europa und CEO und Gesellschafter der visionapp AG. Er hält derzeit drei Beteiligungen als Business Angel, darunter die evidanza AG und die eGym GmbH. **Dr. Marcus Gulder** leitet die Venture Capital-Aktivitäten der BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, München.

„Patente sind Chefsache!“

Interview mit Dr. Robert Harrison, Managing Partner, 24IP Law Group

Nicht selten sind Patente der wertvollste Teil eines Start-ups. Bei Verhandlungen mit Investoren und beim Exit sind sie das Pfund, mit dem das Management wuchern kann. Was bei deren Anmeldung zu beachten ist und wo es bisweilen hakt, erklärt Dr. Robert Harrison von der 24IP Law Group.

VC Magazin: Neben dem Schutz innovativer Produkte und Verfahren vor unerwünschten Nachahmungen helfen Patente, eine Geschäftsstrategie langfristig abzusichern. Warum sollten sich auch Start-ups mit diesem Thema auseinandersetzen?
Harrison: Ja, Patentrechte spielen eine sehr wichtige Rolle bei der langfristigen Absicherung einer Geschäftsstrategie. Das Patent sichert dem Inhaber quasi ein Monopol auf seine Innovation. Es gibt aber keine Garantie für den Erfolg eines Start-ups – das Produkt oder die Dienstleistung müssen auch verkauft oder vermarktet werden! Darüber hinaus sind Patente bei der Suche nach Investoren von Bedeutung. Jeder Investor will das Risiko einer Investition vermindern. Ein Portfolio von Schutzrechten um ein patentiertes Produkt verhindert nicht nur dessen Kopie, sondern auch die Entwicklung ähnlicher Produkte. Und sollte ein Start-up nicht erfolgreich sein, können die Schutzrechte verkauft werden. Wir haben in den letzten Monaten mehrere Projekte betreut, bei denen die Schutzrechte den wertvollsten Teil bei der Auflösung des Unternehmens bildeten. Last, but not least deuten Patentrechte auf die Innovationskraft des Unternehmens hin. Ein Hightech-Unternehmen ohne einen Patentbestand ist nur schwer vorstellbar. Beim Exit fragen potenzielle Erwerber häufig nach den Schutzrechten.

VC Magazin: Welche Stolpersteine tauchen immer wieder auf?
Harrison: Mir fallen drei wesentliche Stolpersteine ein: Zuerst ist da die Problematik der Veröffentlichung von Angaben über die Innovation (oder der Verkauf eines Produkts) vor der Patentanmeldung. Patente werden nur für neue Erfindungen erteilt, und in Europa gelten hier strenge Vorschriften. Nach dem Bekanntwerden einer Idee gibt es kein Patent mehr. In den USA ist man großzügiger, dort hat ein Erfinder noch ein Jahr für die Patentanmeldung Zeit. In Deutschland kennen wir das Gebrauchsmuster mit einer sechsmonatigen „Schonfrist“. Dieses hat eine Lebensdauer von zehn Jahren und ist ungeprüft. Nichtsdestotrotz gibt es vollwertige Schutzrechte. Der zweite Stolperstein ist

Dr. Robert Harrison

die Auswahl der Länder für die Patentierung. Wenn ein Start-up nur in Deutschland aktiv ist, dann ist ein deutsches Patent ausreichend. Wer aber Expansionspläne hat, sollte in jedem Fall ein europäisches Patent in Betracht ziehen. Und für die Exit-Strategie spielen zudem US-Schutzrechte häufig eine große Rolle. Doch der Erwerb von Schutzrechten in anderen Ländern muss genau überlegt sein, denn die Übersetzung der Patentschriften kann ganz schön teuer sein.

VC Magazin: Und der dritte Stolperstein?
Harrison: Das ist das blinde Vertrauen in ein einzelnes Schutzrecht. Erfahrungsgemäß bauen erfolgreiche Unternehmen ein Portfolio von Patent-, Marken- und Designrechten auf. So ist die Substanz des Unternehmens nicht gefährdet, falls eines der Schutzrechte nicht erteilt oder angegriffen wird.

VC Magazin: Was waren zuletzt die größten Streitfälle?
Harrison: Das ist eine schwierige Frage. Viele haben von der Auseinandersetzung zwischen Apple und Samsung über das Tablet-Design gehört. Das letzte Wort ist noch nicht gesprochen, aber Samsung hat seine Galaxy-Produkte zum Teil geändert. In der Telekommunikationsbranche sind viele Klagen anhängig. Dort geht es um die Höhe der Lizenzgebühren für die Nutzung von sogenannten Standards Essential Patents, d.h. Schutzrechte, die man zur Nutzung von normierter Technologie benötigt. Auch in der Biotech- und Pharmabranche gibt es eine Reihe von Klagen. Die Viagra-Fälle sind weitgehend abgeschlossen.

Das Grundpatent wurde in mehreren Ländern widerrufen, weil es einen Hinweis auf die „heilsame“ Wirkung des aktiven Mittels in einer wissenschaftlichen Veröffentlichung vor Anmeldung des Patents gab. In Amerika wird der Supreme Court demnächst zur grundsätzlichen Patentierbarkeit von Genen ein Urteil fällen. Es geht um die BCRA-Gene und einen Test für Brustkrebs. Das ist eine heiße Sache, da die Tests von einem Anbieter stammen und teuer sind. Der Entdecker der Gene hat sehr viel Geld und Zeit in die Forschung gesteckt und will natürlich einen Return on Invest erhalten. In Europa ist der Fall gesetzlich geregelt: Patente auf Gene werden erteilt, solange deren Wirkung beschrieben wurde.

VC Magazin: Welche Tipps geben Sie Start-ups, um häufig gemachte Fehler zu vermeiden?
Harrison: Wichtig ist die Entscheidung, was man mit der eigenen Patentpolitik beabsichtigt. Patente müssen die Geschäftsstrategie untermauern. Sie sollten ein Bestandteil der langfristigen Absicherung der intellektuellen Assets des Unternehmens sein. Und diese immateriellen Vermögenswerte bilden oftmals den größten Wert eines Start-ups und vieler anderer Unternehmen. Deren Pflege kann man nicht einem Erfinder überlassen; das ist Chefsache! Zudem sollte man sehen, welche Innovationen im Unternehmen vorhanden sind. Die innovativsten Ideen sind nicht immer die besten Patente. Durch ein Brainstorming lassen sich oft Ideen finden, die das Geschäft besser schützen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview! ■

Gereon Kudella
redaktion@vc-magazin.de

Das vollständige Interview finden Sie hier:

Zum Gesprächspartner

Dr. Robert Harrison ist Managing Partner der 24IP Law Group mit Dependancen in Europa und den USA. Als Patentanwalt unterstützt er Unternehmen beim Aufbau einer Lizenzstrategie und bei der Durchsetzung ihrer Rechte. Er arbeitet überwiegend mit Venture Capital- und Private Equity-finanzierten Firmen, um den Wert ihrer Schutzrechte zu erhöhen.

Anzeige

www.agenc.de

Alte Hasen mit jungem Gemüse.

Themenfokus: „Re-thinking Marketplaces“. Berlin, 15. April 2013.
Experience Sharing heißt die neue Herausforderung der Venture Lounge. Hier treffen ausgesuchte Start-ups auf etablierte Unternehmen. Das Ziel: Neues entdecken! Neue Optionen, neue Chancen. Neugierig?
Infos & Bewerbung: www.venture-lounge.de

VentureLounge
Köpfe Konzepte Kapital

Veranstalter:
Sponsoren, Medien- & Kooperationspartner:

Schlüssel zur Life Sciences-Finanzierung

Due Diligence als Erfolgsfaktor im Kapitalakquise-Prozess

Bei innovativen, technologieorientierten Unternehmensgründungen ist eine Beteiligung von privaten oder institutionellen Risikokapitalgebern die Regel. Besonders Life Sciences haben aufgrund der komplexen Produkt-, Zulassungs- und Marktsituation einen enormen Forschungs- und Entwicklungsaufwand, der mit einem erheblichen Finanzierungsbedarf und Risiko verbunden ist. Entsprechend hoch sind die Erwartungen an Wachstums- und Ertragspotenzial seitens der Investoren. Um Chancen und Risiken bestmöglich zu evaluieren, ist die eingehende Prüfung des Unternehmens – die Due Diligence – ein Schlüsselelement auf dem Weg zum erfolgreichen Closing. Durch gründliche und strukturierte Vorbereitung können Unternehmen maßgeblich zur positiven Beschleunigung und Professionalisierung des Kapitalakquisitionsprozesses beitragen.

Sorgfalt als Basis für eine Investmententscheidung

Wörtlich übersetzt heißt Due Diligence „Angemessene Sorgfalt“ und beschreibt als Grundlage für eine fundierte Beteiligungsentscheidung eine mit der erforderlichen Sorgfaltspflicht durchgeführte Prüfung und Bewertung eines kapitalsuchenden Unternehmens. Untersucht wird, ob die Darstellungen des Unternehmens bezüglich seines Geschäftskonzepts sowie die Annahmen hinsichtlich einer Beteiligung tatsächlich zutreffen und ob potenzielle Risiken identifiziert wurden. Außerdem bildet die Due Diligence in der Regel die Basis für die nachfolgende Unternehmensbewertung und weitere Vertragskonditionen.

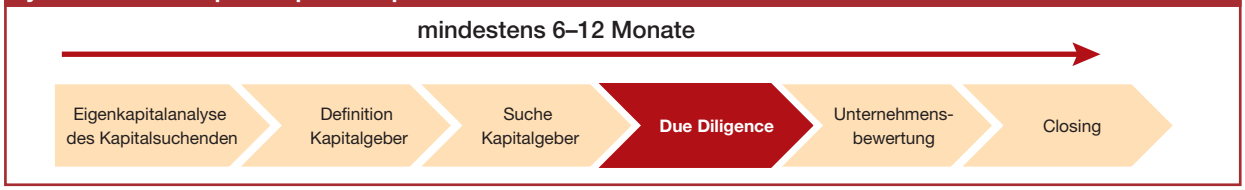
Von der Grobselektion zur Tiefenprüfung

Im ersten Schritt prüfen Investoren mittels der Screening Due Diligence (Grobselektion) die vielfältigen Anfragen von kapitalsuchenden Unternehmen. Life Sciences-Investoren legen hier Kriterien wie Mindestanforderungen an das Entwicklungsstadium bei Biotech- oder Vorliegen eines Prototyps bei Medizintechnikunternehmen an. Indem potenzielle Investoren vorab analysiert und gezielt nach hoher Übereinstimmung zum eigenen Unternehmensfokus auswählt werden, können sich Unternehmen Zeit und Mühen sparen. Aufgrund der häufig mangelnden Transparenz im Investorenmarkt empfiehlt sich für Unternehmen die Unterstützung durch spezialisierte Netzwerke und Förderorganisationen, welche die aktuelle Investitionsbereitschaft von Investoren kennen. Im nächsten Schritt prüfen Kapitalgeber das Investitionspotenzial. Hier spielen neben einem interessanten Produkt ein großer bzw. wachsender Markt, eine attraktive Skalierbarkeit des Geschäftsmodells und ein kompetentes sowie umsetzungsstarkes Management eine entscheidende Rolle. Werden diese ersten Hürden erfolgreich gemeistert, beginnt die eigentliche Tiefen-Due Diligence. Mögliche Inhalte sind z.B. die Management Due Diligence, Produkt- oder technische Due Diligence, Market Due Diligence, Legal Due Diligence und Financial Due Diligence. Bei jungen Unternehmen sind zunächst das Führungsteam, die technische Due Diligence in Kombination mit Markt- und Wettbewerbssituation sowie die Patentanalyse entscheidend dafür, dass es zum Start der Verhandlungen über Unternehmensbewertung und Beteiligungsvertrag kommt.

Einbeziehung von Experten

Die effiziente und schnelle Bereitstellung von Informationen ist ein zentraler Erfolgsfaktor für eine positive Due Diligence und Merkmal für den Professionalisierungsgrad einer Organisation. Genauso ist der gesamte Interaktions- und Kommunikationsprozess zwischen Unternehmen und Investor professionell zu steuern, indem definierte Ansprechpartner im Unternehmen festgelegt sind, in der Regel Personen aus dem Management, die einen einheitlichen und transparenten Informationsaustausch ermöglichen. Darüber hinaus werden im Due Diligence-Prozess nach Bedarf weitere Experten hinzugezogen – bei Life Sciences-Unternehmen ist etwa die Einbindung von Kompetenzträgern für die präklinische und klinische Entwicklung sowie die Beauftragung einer Patent Due Diligence durch Patentanwälte üblich.

Systematischer Kapitalakquisitionsprozess



Quelle: Hatz/Becker

Gut Ding braucht Weile

Für eine Tiefen-Due Diligence sind bei einem üblichen Kapitalakquisitionsprozess mehrere Wochen bzw. bis zu zwölf Monate anzusetzen. Bei Medizintechnik- und Biotechnologieunternehmen haben die inhaltlichen Aspekte besonderes Gewicht. Daher ist es wichtig, weit vor dem Beginn der Kapitalakquisition eine schlüssige und wasserdichte Patentstrategie zu verfolgen. Eine vollständige und strukturierte Dokumentation aller Geschäftsbereiche (z.B. klinische Studien, Qualitätsstandards etc.) erleichtern nicht nur die Due Diligence – im Vorfeld gemachte Fehler können im schlimmsten Fall zu einem schnellen Dealbreaker werden.

Fazit:

Für eine positive Beteiligungsentscheidung braucht es fundierte und hochprofessionelle Vorbereitung – Expertennetzwerke und Beratungsunternehmen bieten hier Unterstützung an. Unternehmen, die mit einem aussagekräftigen Businessplan, Gründerpersönlichkeiten mit entsprechendem Commitment, hohem Innovationsgrad und Alleinstellungsmerkmal(en), klarem Kundennutzen sowie einer greifbaren Exit-Perspektive punkten und dies im Rahmen der Due Diligence klar darstellen können, haben gute Chancen im Rennen um Beteiligungskapital. ■

Zu den Autoren

Dr. Benedikte Hatz ist Geschäftsführerin der Unternehmerinitiative netzwerk nordbayern und akkreditierter Coach beim High-Tech Gründerfonds und der Bayern Kapital. **Alexander Becker** betreut seit 2008 Unternehmer bei ihrer Gründung und begleitet sie durch den gesamten Finanzierungsprozess. Als Projektleiter des Vermittlungsservices capmatch medical ist er erster Ansprechpartner sowohl für kapitalsuchende Unternehmer als auch für Investoren.

Anzeige

www.steinbach-partner.de

Portfolio Manager Cleantech & Industry (m/w)

Der Zukunftsfonds (zfhn) gehört im Bereich der Start-up- und Growth-Finanzierung zu den größten Family Offices in Deutschland. Bevorzugt investieren wir als Lead-Investor in junge aber auch etablierte Unternehmen aus den Bereichen Energie und Umwelt, IT, Life Sciences und Medizintechnik.

Wir suchen eine/n

Portfolio Manager Cleantech & Industry (m/w)

Als Portfolio- und Business Development-Manager sind Sie verantwortlich für die Begleitung der Geschäftsführung bestehender Portfolio-Unternehmen im Zusammenhang mit strategischen und operativen Themen. Der Großteil der Unternehmen ist bereits Break-Even, daher liegt der Fokus auf Geschäftsentwicklung, nachhaltigem Wachstum, möglichen Buy- & Built-Investments und künftigen Exit-Strategien.

Neben der Betreuung bestehender Portfolio-Unternehmen initiieren und begleiten Sie Akquisitionsvorhaben und -prozesse von zukunftsträchtigen Beteiligungen. Sie agieren als Veränderungsmanager, teils auch als Interim Manager, und können Ihre Erfahrungen zielgerichtet einbringen.

Sie blicken auf eine relevante, mehrjährige und marktorientierte Berufserfahrung zurück. Die Weiter- oder Neuentwicklung von Geschäftsideen sowie deren Forcierung und Positionierung am Markt haben Sie bereits mehrmals erfolgreich begleitet.

Ihre Persönlichkeit ist geprägt von Erfolgswillen, unternehmerischem Denken und Handeln, hoher sozialer Kompetenz und Begeisterungsfähigkeit in Verbindung mit dem entsprechenden Auftreten. Mit diesen Eigenschaften unterstützen Sie unsere Geschäftsführung & unseren Verwaltungsrat bei der strategischen Ausrichtung des zfhn.

Nach Ihrem abgeschlossenen Studium zum Wirtschaftsingenieur (oder einer vgl. Ausbildung) haben Sie wertvolle Fachkenntnissen gesammelt und wollen diese nun hands-on einbringen.

Wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen.

Bitte senden Sie uns Ihr aussagekräftiges Profil inklusive Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellungen per E-Mail an Herrn Guido Happe: guido.happe@steinbach-partner.com.

ZF HN ZUKUNFTSFONDS HEILBRONN

Steinbach & Partner Executive Consultants

Bangkok | Barcelona | Brüssel | Dublin | Essen | Frankfurt | Hamburg | Helsinki | Istanbul | Izmir | Kapstadt | Lissabon | London | Madrid | Mexico City | Mumbai | München
Nürnberg | Perth | Pune | Riga | San Francisco | Santiago de Chile | Sao Paulo | Shanghai | Singapur | Sophia Antipolis | Stockholm | Stuttgart Tallinn | Tokyo | Toronto | Vilnius

Spinnenseidenfasern ohne Spinnen

IZB-Unternehmen Amsilk feiert Durchbruch

Stabiler als Kevlar, Nylon oder Kohlefaser und trotzdem leicht, reißfest und flexibel. Diese Eigenschaften machen die Spinnenseide einmalig auf der Welt. Bis jetzt! Denn der in Martinsried ansässigen Amsilk GmbH ist es als erstem Unternehmen weltweit gelungen, biotechnologisch künstliche Spinnenseidenfasern herzustellen, die alle Eigenschaften des natürlichen Vorbilds besitzen. Gleichzeitig vermeldete Amsilk-Geschäftsführer Axel Leimer eine weitere Finanzierungsrunde durch die Altinvestoren.

Die Amsilk-Spinnenseide ist so dünn, dass man sie kaum sieht. Davon überzeugten sich gemeinsam mit Geschäftsführer Axel Leimer die Martinsrieder Bürgermeisterin Annemarie Detsch, IZB-Geschäftsführer Dr. Peter Hanns Zobel, die Landtagsabgeordnete Kerstin Schreyer-Stäblein und der bayerische Wirtschaftsminister Martin Zeil (v.l.n.r).

Von Textilien bis zur Medizin

Einsatzbereiche der Spinnenseidenfasern sind beispielsweise Hochleistungstextilien wie kugelsichere Westen, Sportartikel und medizinische Textilien. Gerade beim Thema kugelsichere Westen bremst Leimer jedoch die Erwartungen. Es werde keine Westen rein aus Spinnenseide geben, da durch die Elastizität die Kugel zwar gestoppt werde, jedoch „auf der falschen Seite der Brust". Auch in der Chirurgie könnte das neue Produkt zum Einsatz kommen, so ist beispielsweise eine Beschichtung für Brustimplantate denkbar, die dazu führen würde, dass das körpereigene Immunsystem die Silikonkissen nicht angreift. Da dafür jedoch zuvor klinische Studien durchgeführt werden müssen, erwartet Leimer einen Einsatz in diesem Bereich erst in fünf bis acht Jahren. Bei der Herstellung der sogenannten Biosteel-Fasern hat Amsilk ein skalierbares Verfahren entwickelt, das gänzlich ohne Spinnen auskommt. Aus Zucker, Stickstoff und Wasser produzieren Bakterien das Ausgangsmaterial für die Spinnenseidenfasern – und das Ganze sogar umweltfreundlich.

Lob vom Wirtschaftsminister

Auf der Pressekonferenz zur Vorstellung des neuen Produkts lobte der Bayerische Wirtschaftsminister Martin Zeil den technologischen Fortschritt, der Amsilk in Kooperation mit der TU München gelang und der es zum weltweit ersten Unternehmen macht, das Spinnenseide in großem Maßstab herstellen kann. Er hob hervor, dass Bayern zu den führenden Biotechnologiestandorten in Europa gehöre. Laut Zeil sind die enge Verbindung von Wissenschaft und Wirtschaft der Schlüssel zum bayerischen Erfolg in der Biotechnologiebranche.

Altinvestoren weiter an Bord

Neben diesem Durchbruch konnte Amsilk-Geschäftsführer Axel Leimer außerdem verkünden, dass sich die bisherigen Investoren MIG Verwaltungs AG und AT Newtec GmbH in einer dritten Finanzierungsrunde mit weiteren 5 Mio. EUR am Martinsrieder Unternehmen beteiligen. Dr. Axel Thierauf, Venture Advisor bei der MIG AG, begründet das erneute Engagement so: „Das einzigartige Know-how um den biotechnologischen Prozess zur großtechnischen Herstellung von Spinnenseide macht das Unternehmen sehr wertvoll und stellt somit einen spannenden Wertbeitrag für die beteiligten MIG Fonds dar." Das frische Kapital soll vor allem in die Forschung und den Unternehmensausbau fließen. Mit der Fertigstellung einer ersten Pilotproduktion wird im Herbst dieses Jahres gerechnet. Außerdem stehen erste Verhandlungen mit interessierten Unternehmen aus der Textilindustrie an, für Anwendungen im Bereich Automotive, Sport und Life Sciences. ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Pharma

1. Handelsblatt Jahrestagung

Biotech 2013

2. und 3. Juli 2013, Düsseldorf

EUROFORUM
Quality in Business Information

Keine Biotech-Forschung ohne Finanzierung!

Es mangelt nicht an innovativen Ansätzen, aber eine Finanzierung mit langem Atem zu finden bleibt eine Herausforderung!

Frühbucherrabatt sichern bis zum 26. April 2013!

Sechs der zehn umsatzstärksten Medikamente kommen aus den Laboren der Biotech. Jedoch reicht wissenschaftliches Know-How nicht aus, um ein Medikament erfolgreich auf dem Markt zu platzieren.

Seien Sie dabei, wenn auf der 1. Handelsblatt Jahrestagung Biotech 2013 innovative Start-ups, etablierte Biotech-Firmen, Pharmaunternehmen sowie Investoren aufeinander treffen, um ihre Geschäfte gemeinsam voranzutreiben und neue strategische Partnerschaften zu schließen.

Die Themen:

- Biotech als Innovationsmotor – Wo steht Deutschland?
- Wo kommt die Finanzierung her? – Die Gretchenfrage der Biotech-Forschung
- Collaborate to innovate – Best practices erfolgreicher Partnerschaften
- Wie schafft man den Sprung von einer guten Idee zu einem wirtschaftlich erfolgreichen Produkt?

Diskutieren Sie mit über 30 Referenten, u.a.

Dr. Michael Brandkamp, High-Tech Gründerfonds

Dr. Karsten Henco, HS LifeSciences

Dr. Frank Kalkbrenner, Boehringer Ingelheim Venture Fund

Dr. Ulrich Schriek, QIAGEN

Dr. Matthias Schroff, MOLOGEN

Alexander Würfel, AbbVie Deutschland

Weitere Informationen zum Branchentreff unter:
http://vhb.handelsblatt.com/biotech

Info-Telefon:
Alexandra Knezevic, **02 11.96 86 – 31 61**

Handelsblatt
Substanz entscheidet.

Verkaufen will gekonnt sein

Erfolgsfaktoren beim Verkauf von mittelständischen Technologieunternehmen

Die Kassen der Käufer sind voll, der deutsche Mittelstand gefragt und Technologieunternehmen heiß begehrt. Aber sind die Unternehmer auf einen Verkauf auch gut vorbereitet? Oft ist das nicht der Fall, und aus heiterem Himmel überrascht den gestandenen Unternehmer die Frage: „Können Sie sich den Verkauf des Unternehmens vorstellen?" Schnell kommt man ins Straucheln: Bin ich richtig aufgestellt, wen muss ich fragen, wie geht das eigentlich alles?

Früh übt sich

Am besten ist man als Unternehmer immer auf einen Verkauf vorbereitet. Gründe gibt es zahlreich: das gute Angebot, die Synergien und der strategische Fit, die Nachfolge etc. Gerade mit einem guten sogenannten Corporate Housekeeping kann der Unternehmer lange vor einem Verkauf beginnen, sich perfekt aufzustellen. Wie organisiere ich mein Vertragsmanagement? Wo speichere ich was bzw. wo lagere ich Originaldokumente? Habe ich alle (Technologie-)Verträge, die ich unterzeichnet und verschickt habe, auch unterzeichnet im Original zurückbekommen? Ein sorgsames Vorgehen erleichtert es im Falle einer anstehenden Due Diligence ungemein, dem Wunsch des Käufers nach einem umfassenden Datenraum schnell nachzukommen.

Klarer Blick auf die IP-Situation im Unternehmen

Der Wert eines Technologieunternehmens bestimmt sich im Wesentlichen durch das über Jahre entwickelte eigene Intellectual Property (IP). IP-Rechte sind komplex, sodass regelmäßig geprüft werden sollte, ob das Unternehmen über alle Rechte am wertbildenden IP des Unternehmens verfügt. Für die im Unternehmen entwickelte Software ist so beispielsweise zu prüfen, ob alle an der Entwicklung Beteiligten ihre Rechte an der Software vollumfänglich auf das Unternehmen übertragen haben. Haben z.B. die Unternehmensgründer alle vor der Gründung entstandenen Rechte übertragen? Liegen schriftliche Vereinbarungen mit Freelancern und sonstigen Auftragnehmern vor, die einen Rechteerwerb absichern? Komplexer wird es bei Drittkomponenten, insbesondere Open Source-Software. Ist der Einsatz von Drittkomponenten detailliert dokumentiert? Steht die Nutzung der Komponenten, insbesondere der Open Source-Software, im Einklang mit den komplexen, teils kaum zu verstehenden Lizenzbedingungen? Oder muss ein etwaiger Käufer des Unternehmens befürchten, dass aufgrund eines Verstoßes z.B. eine Pflicht zur Offenlegung des gesamten Software Source Codes der Unternehmenssoftware besteht? Dies würde das IP des Unternehmens fast vollständig entwerten. Diese Aspekte werden regelmäßig im Rahmen einer technischen Due Diligence von Käufern geprüft. Schließlich sind insbesondere bei Verträgen über komplexe Technologien oder auch in Nischenmärkten Change of Control-Klauseln mit unmittelbarem IP-Bezug weit verbreitet. Darin verpflichtet sich das Technologieunternehmen z.B. für den Fall eines Unternehmensverkaufs, den Source Code der Software dem Vertragspartner zu überlassen. Auch solche Mechanismen können schnell zum Dealbreaker werden. Kein Käufer eines Unternehmens möchte, dass der heilige Gral eines jeden Entwicklers aus dem Unternehmen abwandert und gegebenenfalls einem Mitbewerber offengelegt werden muss.

Auf dem Laufenden bleiben

„In meine Satzung habe ich seit Jahrzehnten nicht reingesehen." So lautet ein typischer Satz gestandener Unternehmer, die seit Jahren im Geschäft sind. Oft gilt dies leider auch für zahlreiche andere Verträge, die mittlerweile völlig veraltet sind. Wir empfehlen, insbesondere die für das Unternehmen wichtigen IP-Verträge alle drei bis fünf Jahre einem „Update" zu unterziehen. Man kennt dies von allgemeinen Geschäftsbedingungen. Immer wieder bekommt man eine Neufassung, sei es von der Bank oder von Online-Shops. Die Frage nach der Aktualität und Rechtskonformität stellt sich aber auch bei IP-Verträgen. Lassen Sie sich hierzu regelmäßig beraten, ob Gesetz oder Rechtsprechung Änderungen erforderlich machen. So sind Ihre Verträge immer auf dem aktuellen Stand und Sie müssen sich in einer Due Diligence nicht „schämen".

Und plötzlich kommt die Anfrage

Selbst bei einem tollen Corporate Housekeeping und penibler Aktualität Ihrer Dokumente sollten Sie sich auf die Due Diligence und die Zusammenstellung eines Datenraumes sehr gut vorbereiten. Dazu hilft es, sich Gedanken

Foto: Panthermedia/Hongqi Zhang

über werttreibende Faktoren, über potenzielle Gründe für Bewertungsanpassungen, über Risiken Ihrer Technologie und Herausforderungen der (auch kulturellen) Integration zu machen. Der Käufer wird Heerscharen von Beratern schicken, die Ihr Unternehmen durchleuchten. Die vorhergehende Auseinandersetzung mit den relevanten Themen erspart Ihnen schlaflose Nächte. Sind Sie sich der gegebenenfalls vorhandenen Change of Control-Klauseln (siehe oben) in Ihren Verträgen tatsächlich bewusst? Wie lange ist ein Legal Update Ihrer Dokumente her? Ist der Datenraum vollständig? Liegen die wesentlichen Unternehmenskennzahlen in aktuellster Fassung vor? Wir empfehlen zu Beginn eines Verkaufsprozesses die Durchführung einer (jedenfalls auf die wesentlichen Bereiche des Unternehmens fokussierten) Verkäufer-Due Diligence, d.h., Sie setzen einmal die Käuferbrille auf und schauen sich Ihr eigenes Unternehmen genau an.

Wer hilft mir?

Gerade in kleineren Unternehmen wird oft Abstand davon genommen, außer den Geschäftsführern weitere Personen in den Verkaufsprozess einzubinden. Natürlich soll der Prozess vertraulich ablaufen. Unruhe im Unternehmen gilt es zu vermeiden. Andererseits bindet der Verkaufsprozess gerade in der Due Diligence erhebliche personelle Kapazitäten, und das operative Geschäft bleibt auf der Strecke. Das verschlechtert unter Umständen KPIs des Unternehmens, was wiederum Einfluss auf den Kaufpreis haben kann. Wir empfehlen, ein kleines Team zusammenzustellen und einzubinden, damit die Geschäftsführung in der Due Diligence entlastet wird. ■

Zu den Autoren

Konstantin Ewald (li.) ist Technologieanwalt und leitet den Sektor Digital Business bei Osborne Clarke. **Nicolas Gabrysch** ist M&A-Anwalt bei der Sozietät. Zusammen beraten sie zahlreiche Technologietransaktionen.

Anzeige

BioVaria 2013
Europe's Next Top Technologies
4 June 2013, Munich, Germany

Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie
Pinsent Masons
Bayer HealthCare
Boehringer Ingelheim
HERTIN Anwaltssozietät
SANOFI
novo nordisk
MSD
Vossius & Partner Patentanwälte · Rechtsanwälte
ASTP
Bio Deutschland
GoingPublic Magazin
KONOCOM
|transkript

BioVaria is organised by Ascenion and Partners:
AWS – Austria, Bayerische Patentallianz, BTO – Norway , EMBLEM, FIST – France, inven2 – Norway, ipal, Lead Discovery Center, Max-Planck-Innovation, NGFN, PROvendis

BioVaria Munich 2013

// BioVaria gathers exactly those European research institutes that are most likely to have interesting licensing opportunities to offer. //

Dr Erik Wade, Grünenthal

www.BioVaria.org

Investor im Portrait

Wegbereiter mit regionaler Verankerung

Teil 133: S-Beteiligungen

Foto: Panthermedia/Bernd Blume

Den mitteldeutschen Wirtschaftsraum nachhaltig zu stärken, ist das Ziel des Finanzdienstleisters S-Beteiligungen. 1999 gründete die Sparkasse Leipzig die Beteiligungsgesellschaft als Tochterunternehmen, das sich als Partner bei Wachstums- und Frühphasenfinanzierungen sowie für den Bereich Planung und Controlling versteht. Mit einem Netzwerk aus Kunden und Partnern bietet S-Beteiligungen ein verlässliches Fundament für eine Reihe von Investitionsmöglichkeiten. Selbst bringen es die Beteiligungsmanager, in Anlehnung an einen Spruch aus der TV-Zahnpflegewerbung, auf die einprägsame Formel: „Damit Sie auch morgen noch kraftvoll wachsen können."

Maßgeschneiderte Lösungen

Die S-Beteiligungen offeriert Kapital für technologieorientierte Unternehmen in der Frühphase und für wachstumsstarke mittelständische Betriebe im Wirtschaftsraum Leipzig. Sie beteiligen sich mit einem Volumen von 200.000 bis 2,5 Mio. EUR in Form von offenen oder stillen Beteiligungen sowie Nachrangdarlehen. Teils wird das Kapital in Kooperation mit anderen Finanzierungspartnern eingebracht. Die Kunden erhalten dadurch finanzielle Freiheit und Unabhängigkeit bei der Gründung, im Wachstumsprozess oder bei der Neuausrichtung. In enger Zusammenarbeit mit den Firmenverantwortlichen werden jeweils maßgeschneiderte Lösungen erarbeitet. Dabei ist Teamwork die Grundlage. „Wir pflegen einen offenen, fairen und respektvollen Umgang miteinander", betont Daniel Hübner, Prokurist und Beteiligungsmanager für Frühphasenfinanzierungen.

Kurzprofil: S-Beteiligungen	
Typ:	Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft mit Schwerpunkt auf Mitteldeutschland
Standort:	Leipzig
Gründung:	1999
Mitarbeiterzahl:	9
Umsatz 2012:	1,6 Mio. EUR
Verwaltetes Volumen:	132 Mio. EUR
Portfoliounternehmen:	62
Internet:	www.s-beteiligungen.de

S-Beteiligungen wurde 1999 von der Sparkasse Leipzig gegründet. Ziel ist es, den mitteldeutschen Wirtschaftsraum zu stärken.

Fünf Fonds für Mitteldeutschland

Seit der Gründung 1999 hat S-Beteiligungen rund 57 Mio. EUR in den mitteldeutschen Wirtschaftsraum investiert. 111 Unternehmen konnten so ihre Gründungs- und Wachstumspläne realisieren. Aktuell werden 62 Unternehmen betreut, die mit einer Investitionssumme von rund 28 Mio. EUR versorgt worden sind. Unter dem Dach der S-Beteiligungen werden fünf Fonds verwaltet: die S-Unternehmensbeteiligungsgesellschaft der Sparkasse Leipzig mbH (S-UBG), S-Beteiligungsmanagement Leipzig GmbH (SBM), Technologiegründerfonds Sachsen GmbH & Co. KG (TGFS), der Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen+ (WMS+) und der Leipziger Beteiligungsfonds für Innovation und Technologietransfer GmbH (LBIT). Diesen steht ein Gesamtfondsvolumen von etwa 132 Mio. EUR für Investitionen zur Verfügung.

Klassisch und innovativ

Zielgruppe für das klassische Beteiligungskapital sind gestandene Unternehmen mit positiver wirtschaftlicher Ausgangssituation sowie hohen Wachstumszielen. Für Venture Capital ab 125.000 EUR, das in Kooperation mit dem Technologiegründerfonds Sachsen (TGFS) ausgereicht

wird, sind die Zielkunden junge Unternehmen mit innovativen Geschäftsideen, bei denen der Breakeven meist nicht in den ersten zwei Jahren zu erwarten ist. Die finanziellen Mittel gibt es für Entwicklung und Markteinführung von Produkten, Investitionen und Kapazitätserweiterungen, Marktabsicherung und Expansion, z.B. durch Übernahme von Unternehmen oder Unternehmensteilen, Kapitalrestrukturierung bei Nachfolgeregelungen oder Unternehmenskäufen. Sanierungsfälle begleiten die S-Beteiligungen allerdings nicht.

S-Beteiligungen - Portfolio (Auszug)

Unternehmen	Branche	Sitz	Internet
Gustini GmbH	E-Commerce	Leipzig	www.gustini.de
Sortech AG	Maschinen- und Anlagenbau	Halle	www.sortech.de
Ageto Holding AG	IT Software	Jena	www.ageto.de
Bubbles & Beyond GmbH	Chemie/Werkstoffe	Leipzig	www.bubbles-beyond.com
Lecturio GmbH (via TGFS)	Bildung/E-learning	Leipzig	www.lecturio.de
Apinauten GmbH (via TGFS)	ITK	Leipzig	www.apiomat.com
VivoSens Medical GmbH	Bio-/Medizintechnik	Leipzig	www.ovulasens.com
webdata solutions GmbH (via TGFS)	ITK	Leipzig	www.webdata-solutions.com

Regionale Verankerung

Um alle zum Beteiligungsgeschäft gehörenden Prozesse professionell umsetzen zu können, steht ein erfahrenes Team parat, das auf umfangreiche Kenntnisse in den Bereichen Finanzierung, Recht, Marketing und Betriebswirtschaft verweisen kann. Gezielte Weiterbildungen vergrößern kontinuierlich die Kompetenzen. Den Beratern dienen Erfahrungen – aus Erfolgen wie Misserfolgen – als Wegweiser für das künftige Handeln. Darüber hinaus habe sich das ausgedehnte Netzwerk von S-Beteiligungen zu einer verlässlichen Quelle etabliert, wenn es um die Vermittlung von strategischen Partnern geht. Eine Stärke sieht man auch in der stetig gewachsenen Kundennähe und der regionalen Verankerung der Beteiligungsmanager. Hübner unterstreicht: „Wir kennen den Markt und die Region."

Daniel Hübner, S-Beteiligungen

Terminiertes Engagement

Die Vorteile für die Portfoliounternehmen liegen auf der Hand: Sie bekommen Liquidität, ohne Sicherheiten stellen zu müssen. Durch das Beteiligungskapital wird das Eigenkapital erhöht, was die Bilanzstruktur verbessert und das Rating bei den Banken, Lieferanten und Kreditversicherern steigert. Klares Ziel sei jeweils die nachhaltige Wertsteigerung eines Unternehmens. Dabei sehen sich die S-Beteiligungen als Partner auf Zeit. Schon am Beginn der Kooperation werde der Ausstieg weitgehend fixiert. Der zeitliche Rahmen einer Beteiligung umfasst in der Regel fünf bis acht Jahre, maximal können es zehn Jahre sein. Für die Quantität gibt es ebenfalls klare Grenzen: Direkte Beteiligungen erreichen eine Höhe von maximal 49%.

Ausblick

Auch im laufenden Geschäftsjahr konzentrieren sich S-Beteiligungen darauf, die regionale Wirtschaft mit Kapital zu unterstützen. Dies ist das erklärte primäre Ziel. Erst in zweiter Linie denken die Verantwortlichen an überregionale Beteiligungen und betonen dabei: „Solche Engagements sind nicht ausgeschlossen, gerade wenn sie positive Auswirkungen auf die regionale Wirtschaft haben und insofern sie Anknüpfungspunkte gemäß dem Regionalprinzip nach gesetzlichen Grundlagen liefern", so Hübner. Längerfristig strebt das Team an, die Marke S-Beteiligungen als den führenden regionalen Beteiligungsfinanzierer im Markt zu etablieren. Darüber hinaus soll die erfolgreiche Geschäftssparte „Planung & Controlling" weiter ausgebaut werden. „Hier stellen wir nicht nur für Beteiligungsnehmer eine ausgereifte Software für die Bereiche Unternehmensplanung und Controlling zur Verfügung, sondern bieten auch externe Beratungen an", erläutert Patrick Hapke, Referent für Planung und Controlling. Und nicht zuletzt sind durch strategische Kooperationen mit regionalen und überregionalen Venture Capital-Gesellschaften weitere Investments zusammen mit dem WMS+ und dem LBIT geplant. ■

Patrick Hapke, S-Beteiligungen

Gereon Kudella
redaktion@vc-magazin.de

„Geht es uns heute besser? Ja!“

SuperReturn 2013: Die Branche strotzt vor Optimismus

Auf der SuperReturn International versammelte sich auch in diesem Jahr wieder die gesamte Private Equity-Industrie in Berlin. Zwar gab es inhaltlich wenig neue Akzente, doch überraschte der überwiegende Optimismus der Branchenvertreter.

Teilnehmer von Podiumsdiskussionen und Branchenvertreter waren sich darin einig, dass es der Private Equity-Industrie besser geht als noch vor wenigen Jahren.
Fotos: SuperReturn International

Ende der Krise in Sicht

„Wir sind noch nicht wieder da, wo wir vor der großen Krise waren, aber wir steuern darauf zu.“ Howard Marks, Mitgründer von Oaktree Capital Management, war nicht der Einzige, der in Berlin positiv in die Zukunft der Beteiligungsindustrie blickte. Gerade die großen Buyout-Fonds berichteten von besten Geschäftsbedingungen, gerade durch die große Verfügbarkeit von Fremdkapital im Markt. „Kredite gibt es wieder im Übermaß“, bestätigte auch Leon Black von Apollo Global Management. Zwar beklagten die Finanzinvestoren nach wie vor Probleme beim Fundraising und die unsichere Marktlage infolge der Eurokrise. Carlyle-Gründer David Rubenstein zog aber trotz Finanzkrise eine positive Bilanz unter die vergangenen Jahre: „Geht es unserer Branche heute besser als vor sechs Jahren? Die Antwort ist ja“, sagte der Beteiligungsmanager. Private Equity sei gerade in Krisenzeiten eine attraktive Assetklasse, was Vergleiche mit anderen Anlageformen bewiesen. Rubenstein lobte: „Die von uns erwirtschafteten Renditen schlagen immer noch alle anderen Anlageklassen.“

Trotz des dichtgedrängten Programms kam für die Konferenzteilnehmer das Networking nicht zu kurz.

Jenseits von Returns und Fundraising

Hauptdiskussionspunkte der Konferenzteilnehmer waren wieder die Herausforderung Fundraising, das Erwirtschaften von Renditen, Investmentchancen in verschiedenen Regionen und der Mittelstand. Damit gingen die Speaker und Panelisten nicht über das hinaus, was in den vergangenen Jahren bereits thematisiert wurde. Nach einer neuen Agenda der Beteiligungsindustrie hielt man vergebens Ausschau. Erfrischend wirkte da die Rede von Mervyn Davies, ehemaliger Banker und Handelsminister von Großbritannien. Lord Davies erinnerte an die bedeutende Rolle, die die Private Equity-Industrie in einer globalisierten Welt spiele. Aufgabe der Finanzinvestoren sei es nicht nur, Renditen für ihre Investoren zu erwirtschaften, sondern auch dazu beizutragen, die immer größere Schere zwischen Arm und Reich zu schließen. Er forderte das Publikum zu verantwortungsbewussten Investments und mehr Transparenz auf. Von großen, international agierenden Buyout-Fonds erwarteten Politik und Bevölkerung dasselbe wie von Großkonzernen, so Davies. Private Equity hätte das eigene Modell allerdings „unvorstellbar schlecht“ erklärt. Eine wesentliche Herausforderung für die Branche sei künftig das Recruiting junger Talente. Diese forderten heutzutage nämlich nicht nur hohe Gehälter, sondern z.B. auch CSR-Richtlinien und eine bessere Work-Life-Balance. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

BAI Alternative Investor Conference

Workshop und Dinner für institutionelle Investoren

14. & 15. Mai 2013

IHK Frankfurt

Prof. Dr. Peter Bofinger
Uni Würzburg, einer der fünf „Wirtschaftsweisen“

Prof. Campbell R. Harvey
Duke University

Prof. Dr. Otmar Issing
ehemaliger Chefvolkswirt der Europäischen Zentralbank

Andreas Niedrig
Hochleistungssportler und Motivator

Stimmen der institutionellen Investoren zur Neuausrichtung der AIC:

„Im aktuellen Niedrigzinsumfeld führt kaum ein Weg an Alternative Investments vorbei. Die BAI Alternative Investor Conference ist damit ein „Muss“ für alle Institutionellen Investoren.“

Stefan Hentschel,
Leiter Pension Asset Management, Evonik Industries AG

„Mit der Kombination von Fachvorträgen aus einem breiten Spektrum der Alternative Investments, kombiniert mit makroökonomischen Beiträgen anerkannter Ökonomen, sowie einem Workshop und Dinner ausschließlich für institutionelle Investoren hat der BAI neue Maßstäbe gesetzt.“

Annette Olschinka-Rettig,
Head of Asset Management, BASF SE

Goldsponsoren

alpha associates
ARTHUR COX
AXA Private Equity – An AXA Investment Managers Company
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES
HANSAINVEST
UNIGESTION
ASSET MANAGEMENT BY LYXOR
Man – AHL, GLG, FRM – Innovating to perform
STV

Silbersponsoren

ayaltis
caceis INVESTOR SERVICES

Medienpartner

Absolutreport – Neue Perspektiven im Asset Management
Börsen-Zeitung
CAIA ASSOCIATION
ESV ERICH SCHMIDT VERLAG
portfolio institutionell
VentureCapital Magazin

Informationen und Anmeldemöglichkeit unter:

www.ai-conference.com

Im Auge des Sturms

Private Equity performt auch in der Finanzkrise

Private Equity-Transaktionen konnten während der Finanzkrise 2008 Überrenditen gegenüber vergleichbaren Aktieninvestments erzielen. Das zeigt eine aktuelle Studie von Golding Capital Partners und Prof. Oliver Gottschalg (HEC Paris).

Studie sucht nach Alpha

Im Mittelpunkt der Studie steht die Ermittlung der Überrendite von Private Equity gegenüber dem Aktienmarkt durch Berechnung des bei Private Equity-Transaktionen generierten Alpha. Gegenüber zwei früheren Untersuchungen der Jahre 2010 und 2011 wurde der zugrunde liegende Datensatz nochmals signifikant erweitert und aktualisiert. Auf dieser Basis konnte die erste empirische wissenschaftliche Untersuchung über die Auswirkungen der Finanzkrise auf die relative Performance von Private Equity vorgenommen werden. Folgende Fragen standen dabei im Mittelpunkt:

- Wie hoch ist das langfristige Alpha von Private Equity?
- Wie hoch ist das Alpha von Transaktionen, die zum Zeitpunkt der Insolvenz von Lehman Brothers 2008 aktiv waren?
- Wie hoch ist das Alpha von Investitionen, die vor der Krise in den Jahren 2006 bis 2008 getätigt wurden?

Vergleich mit Aktien

Die Studie gewährleistet durch verschiedene Anpassungen eine Vergleichbarkeit der beiden Anlageklassen Private Equity und Aktien. Hierzu wird für jede Private Equity-Transaktion eine vergleichbare Investition in Aktien hergeleitet, die folgende Faktoren berücksichtigt: (1) den Timing-Effekt, also die jeweiligen Zeitpunkte der Ab- und Zuflüsse, (2) den Brancheneffekt, also den Einfluss der Entwicklung der Branche, in der das Unternehmen tätig ist, und (3) den Leverage-Effekt, also den Verschuldungsgrad des Private Equity-Investments im Vergleich zum börsennotierten Unternehmen. Gleichzeitig wird die Rendite der Private Equity-Transaktion unter Verwendung des modifizierten IRR (M-IRR) angepasst, der es ermöglicht, eine realistische Wiederanlage abzubilden. Der Anteil der angepassten Private Equity-Rendite, der nicht durch eine vergleichbare Investition am Aktienmarkt erzielt werden kann, ist das Alpha von Private Equity. Die Grundlage der Studie bilden über 5.200 relevante realisierte Transaktionen aus der Transaktionsdatenbank von Golding Capital Partners, die insgesamt den Zeitraum 1977 bis 2011 abdecken. Die Datenbasis ist damit deutlich größer als bei vergleichbaren früheren Studien. Somit konnten nicht nur Durchschnittswerte für Alpha ermittelt, sondern auch einzelne Marktphasen und -segmente differenziert betrachtet werden.

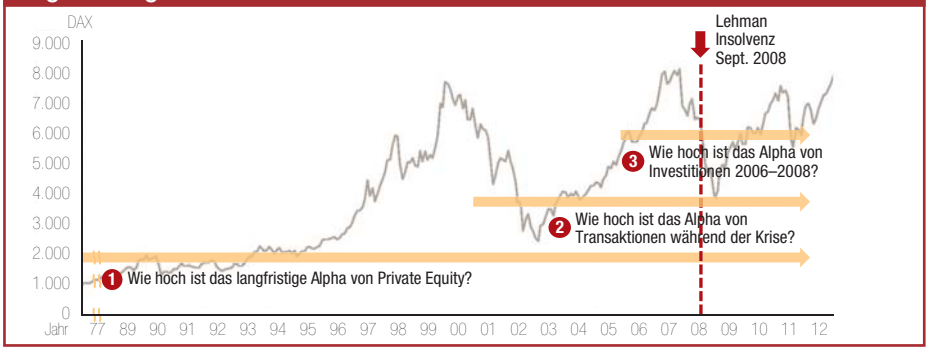
Private Equity überzeugt auch in der Finanzkrise

Aus der aktualisierten Analyse ergeben sich folgende empirische Ergebnisse: Die Private Equity-Transaktionen des Gesamtzeitraums 1977 bis 2011 haben im Durchschnitt – nach allen erforderlichen Korrekturen – ein positives Alpha von 9,7% über der vergleichbaren Rendite am Aktienmarkt generiert. Eine Analyse des Alpha von Private Equity nach Transaktionsjahrgang zeigt eine sehr konsistente Entwicklung in den vergangenen Jahren und bestätigt damit den positiven Trend. In Zusammenhang mit der Finanzkrise ist vermutet worden, dass Unternehmen in Private Equity-Besitz während der Krise mit größeren Schwierigkeiten zu kämpfen hatten als Unternehmen, die zum Beispiel an der Börse notiert oder in Familienbesitz waren. Daher wurde die Performance von Private Equity während der Finanzkrise aus zwei Perspektiven gemessen. Als Angelpunkt der Krise wurde dabei die Insolvenz von Lehman Brothers im September 2008 definiert.

- Im ersten Schritt wurden Unternehmen analysiert, die sich zum Zeitpunkt der Lehman-Insolvenz 2008 im Besitz von Private Equity-Fonds befanden.
- Im zweiten Schritt wurden Private Equity-Investitionen untersucht, die in den Jahren direkt vor der Krise getätigt wurden, also 2006 bis 2008.

Die der Studie zugrunde liegende Transaktionsdatenbank umfasst 345 Transaktionen, die zum Zeitpunkt des Zusam-

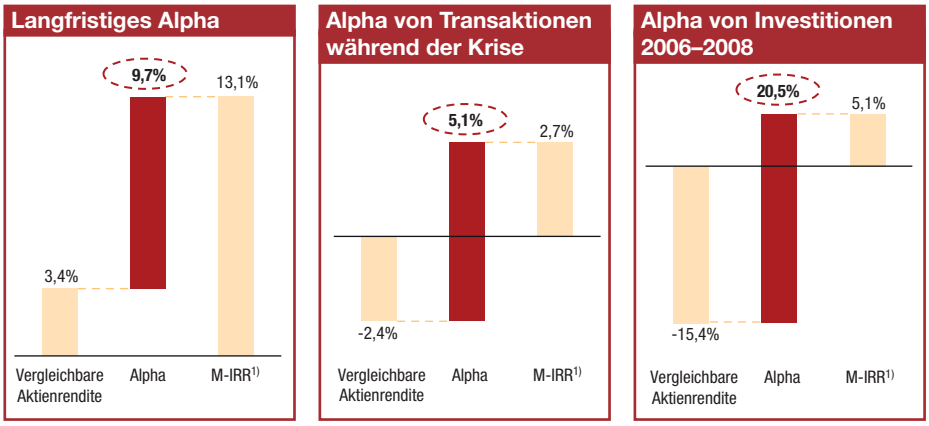
Fragestellung der Studie



Quelle: Golding Capital Partners; breite Datenbasis mit über 5.200 realisierten Transaktionen

Foto: Panthermedia/Peter Kirschner

menbruchs von Lehman Brothers aktiv waren, also vor September 2008 investiert und erst danach realisiert wurden. Die Renditeuntersuchung zeigt, dass die auf dem Höhepunkt der Finanzkrise aktiven Transaktionen ein Alpha von 5,1% gegenüber der vergleichbaren Rendite am Aktienmarkt erzielen konnten. Die absolute Rendite für diese sehr schwierigen Transaktionen bewegt sich unter dem langfristigen Durchschnitt, bleibt mit 2,7% (M-IRR) aber positiv, während die vergleichbare Aktienrendite im negativen Bereich liegt. Eine verstärkte Krisenanfälligkeit von Private Equity-Unternehmen kann anhand der Datenlage also nicht bestätigt werden.



1) Modifizierter Zinsfaktor (M-IRR): Zinsfaktor für die Wiederanlage ist ein Aktienmarktindex und nicht (wie für den Standard-IRR) der interne Zinsfuß; Quelle: Golding Capital Partners

Investitionsjahre 2006 bis 2008: 20,5% Alpha

Die Investitionsjahre 2006 bis 2008 gelten allgemein als sehr schwierig für Private Equity. Sie sind in der zugrunde liegenden Datenbank mit insgesamt 303 Transaktionen vertreten. Wenig überraschend liegt auch bei diesen Jahrgängen die absolute Rendite mit 5,1% (M-IRR) unter dem langfristigen Durchschnitt. Die Analyse zeigt aber auch, dass die betreffenden Private Equity-Transaktionen ein sehr positives Alpha von 20,5% und damit eine deutliche Überrendite gegenüber einem vergleichbaren Aktieninvestment erzielt haben.

Erfolgreiches Krisenmanagement der Fondsmanager

Die Analyse zeigt: Private Equity-Transaktionen haben auch in der Finanzkrise eine durchschnittlich positive Wertentwicklung gezeigt und damit ein zum Teil deutliches Alpha gegenüber der vergleichbaren Aktienmarktrendite erzielt. Das erfolgreiche Krisenmanagement der Fondsmanager ist vor allem auf die zunehmende Professionalisierung der Private Equity-Branche zurückzuführen, die sich seit den späten Neunzigerjahren in konstanten Überrenditen gegenüber dem Aktienmarkt bemerkbar macht. Die Anforderungen an Teams und Prozesse sind gewachsen, professionelles Risikomanagement hat an Bedeutung gewonnen. Durch die sorgfältige Auswahl und Bewertung von Transaktionen können die Fonds ihre Risiken bereits in der Investitionsphase minimieren. Ein aktives Portfoliomanagement hat den Fonds geholfen, die Krise gut zu überstehen. In Zukunft müssen sich die Fondsmanager noch stärker auf die geänderten Erfolgsfaktoren für Private Equity einstellen. Die Manager dürfen sich nicht nur auf das Marktwachstum verlassen, sondern müssen einen aktiven Wertbeitrag leisten. Zentrale Erfolgskriterien sind dabei die Optimierung interner Prozesse und die Verbreiterung von Teamprofilen sowie ein angepasstes Investitionsverhalten mit klaren strategischen Vorgaben und einer strengen Risikobetrachtung.

Fazit:

Für die gesamte Datenbasis ergibt sich ein deutlich positives Alpha von 9,7% gegenüber einer vergleichbaren Rendite am Aktienmarkt. Aktive Investitionen zum Zeitpunkt des Zusammenbruchs von Lehman Brothers zeigen ein positives Alpha von 5,1%. Investitionen in den Jahren unmittelbar vor dem Zusammenbruch von Lehman Brothers zeigen sogar ein sehr positives Alpha von 20,5%. Die absoluten Ergebnisse von Private Equity in den Krisenjahren liegen erwartungsgemäß unter dem langfristigen Durchschnitt der Anlageklasse. Gegenüber der vergleichbaren Aktienmarktrendite konnte dagegen ein deutlich positives Alpha erzielt werden. Private Equity hat sich somit als eine robuste Alternative zu einem vergleichbaren Investment am Aktienmarkt mit stabilisierendem Effekt für das Gesamtportfolio bewährt. ■

Zu den Autoren

Prof. Dr. Oliver Gottschalg (li.) ist Professor an der HEC School of Management in Paris. Sein aktueller Forschungsschwerpunkt liegt auf der strategischen Logik und den Performance bestimmenden Faktoren bei Private Equity-Investitionen. **Jakob Schramm** ist Investmentmanager bei Golding Capital Partners, seit 2004 für das Unternehmen tätig und verantwortlich für Auswahl und Monitoring der Investments in Private Equity-Fonds.

„In Luxemburg wird es kein Gold Plating geben“

Interview mit Camille Thommes und Gilles Dusemon, ALFI

Für den Fondsstandort Luxemburg war 2012 ein erfolgreiches Jahr: Mit einem Rekordvolumen von rund 2,4 Bio. EUR erreichte das von Luxemburger Fonds verwaltete Vermögen einen neuen Höchststand. Mit über 3.800 Investmentfonds und über 13.400 Fondseinheiten ist das Großherzogtum der größte Fondsstandort Europas und hinter den USA der zweitgrößte weltweit. Umso wichtiger ist es also, dass Luxemburg auch bei den geplanten Regulierungsmaßnahmen und besonders in Sachen AIFM branchenfreundliche Lösungen findet, fordert der Branchenverband Association of the Luxembourg Fund Industry (ALFI). Im Interview mit Susanne Gläser geben ALFI-Generaldirektor Camille Thommes und Private Equity-Experte Gilles Dusemon einen Überblick über die anstehenden Gesetzesvorhaben.

Am Rande der ALFI Spring Conference diskutierten Anouk Agnes, Camille Thommes und Gilles Dusemon (v.l.n.r.) vom Branchenverband den aktuellen Stand der AIFM-Gesetzgebung in Luxemburg mit Redaktionsleiterin Susanne Gläser (2.v.r.).

VC Magazin: Luxemburg wollte ursprünglich der erste EU-Mitgliedstaat sein, der die AIFM-Richtlinie in nationales Recht umsetzt. Geben Sie uns ein Update: Wie ist der Stand im Gesetzgebungsprozess?

Thommes: Das Gesetz zur Umsetzung der AIFM-Richtlinie wurde im vergangenen August dem Parlament vorgelegt und durchläuft seitdem den regulären Gesetzgebungsprozess. Andere Prioritäten wie beispielsweise die Budgetdiskussion und die Eurokrise haben den Beschluss ein wenig verzögert, aber wir sind zuversichtlich, dass das Gesetz innerhalb der kommenden zwei Monate beschlossen wird. Wir erwarten den Bericht des Staatsrats nach Ostern, danach wird die Finanzkommission im Parlament darüber beratschlagen. Zum 1. Mai oder 1. Juni sollte das AIFM-Gesetz in Luxemburg geltendes Recht sein.

VC Magazin: Einige EU-Staaten dürften die vorgeschriebene Deadline zur Umsetzung der Richtlinie im kommenden Juli wohl nicht einhalten, manch einer hat sich bislang noch gar nicht getraut, die „heiße Kartoffel“ AIFM anzufassen. Welche Bedeutung räumt die Politik am Fondsstandort Luxemburg dem Thema ein?

Thommes: Über das AIFM-Gesetz berät die Luxemburger Politik und Verwaltung mittlerweile seit vier Jahren – so lange hat sich kein anderer EU-Staat mit dem Thema beschäftigt. Jeder Aspekt wurde intensiv auf allen Ebenen behandelt, das zeigt, dass die Bedürfnisse der Fondsindustrie in Luxemburg hohe Priorität genießen. Die Industrie ist schließlich auch ein bedeutender Wirtschaftsfaktor im Land: Sie erwirtschaftet immerhin 10% der Steuereinnahmen des Landes und repräsentiert 8% des Bruttoinlandsprodukts! Der Dialog zwischen Industrie und Politik findet sehr regelmäßig statt, und wir empfinden ihn als sehr konstruktiv.

VC Magazin: Wie konnte ALFI am AIFM-Gesetzgebungsprozess mitwirken?

Thommes: ALFI hat die Entscheider von Anfang an beratend begleitet. Man kann mit Fug und Recht von einer echten Zusammenarbeit zwischen Behörden, Finanzministerium und der Industrie sprechen. Wir blicken dabei immerhin auf eine langjährige Tradition zurück. Neben den Gesprächen mit den offiziellen Stellen erarbeitet ALFI derzeit Guidelines, die AIFM flankieren sollen und die Fondsmanager als Best Practice-Richtschnur für die Umstellung auf die neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen nutzen können.

VC Magazin: Wie wird das Luxemburger AIFM-Gesetz Ihrer Erwartung nach ausgestaltet sein?

Dusemon: Die EU-Richtlinie wird aller Voraussicht nach 1:1 umgesetzt werden, da erwarten wir keine Überraschungen. Das Gesetz wird keine darüber hinausgehende Regulierung vorsehen, es wird also kein Gold Plating geben. Gleichzeitig werden aber alle Optionen genutzt werden, die die Richtlinie bietet. So wird es künftig die Möglichkeit zur Einrichtung einer neuen Verwahrstellenfunktion für Private Equity-Fonds und Immobilienfonds geben. Mehrere auf Private Equity spezialisierte Marktteilnehmer sind bereits in der Umsetzungsplanung. Auch hier leistet ALFI Unterstützung.

VC Magazin: Welche Besonderheiten im Vergleich zu anderen EU-Staaten wird das Luxemburger Gesetz vorsehen?
Dusemon: Eine Besonderheit ist die Miteinbindung der Produktregulierung und insbesondere die Modernisierung der Luxemburger GmbH & Co. KG, also einer Limited Partnership-Struktur. Das bisherige Angebot an Fondsprodukten wird ebenfalls um eine Spezialkommanditgesellschaft ohne Rechtspersönlichkeit ergänzt werden. Bislang gab es hierzulande nur das Modell mit Rechtspersönlichkeit, der Gesetzgeber modernisiert also bestehendes Recht und zieht damit mit anderen Standorten wie Großbritannien oder den Kanalinseln gleich. Außerdem soll das Gesetz die steuerliche Behandlung des Carried Interest regeln. Für den Fondsstandort Luxemburg ist das wichtig: Bislang war das Land hauptsächlich ein Strukturierungs- und Fondsstandort, mit der AIFM-Richtlinie wird es aber auch als Managerstandort interessant. Nach momentanem Stand wird der Carried Interest als Einkunft aus Kapitalvermögen behandelt werden, das bedeutet einen Steuersatz von rund 10% – das dürfte einer der attraktivsten in Europa sein.

VC Magazin: Wie werden kleinere Fonds behandelt werden, die unter dem Radar der AIFM-Richtlinie fliegen?
Dusemon: Ändern werden sich nur die Bestimmungen, die in das Gebiet der Richtlinie fallen. Alle anderen Regelungen bleiben bestehen. Für kleine Fonds gibt es bereits eine Produktregulierung, die weiterhin gelten wird. Allerdings wird die AIFM-Richtlinie Auswirkungen auf das Marketing der Fonds haben, in vielen Fällen wird ein freiwilliges Opt-in in die AIFM-Bestimmungen nötig werden. Diese Anforderungen zu erfüllen, wird für viele sicher nicht leicht werden. Trotzdem bietet Luxemburg einen attraktiven regulatorischen Rahmen, der einen kostengünstigen Vertrieb ermöglicht. Gerade auch für First Time-Fonds ist das Land einer der attraktivsten Standorte international.

VC Magazin: Welche Themen außer der AIFM-Regulierung bewegen die luxemburgische Fondsindustrie derzeit?
Thommes: AIFM hat für ALFI derzeit sicher oberste Priorität. Aber auch andere Regulierungsvorhaben begleiten wir intensiv. Gerade FATCA und die angedachte Finanztransaktionssteuer halten uns auf Trab. Wir wollen und müssen gewährleisten, dass der Fondsstandort Luxemburg wettbewerbsfähig und innovativ bleibt und seine Stellung als zweitgrößtes Investmentfondszentrum weltweit verteidigt.

VC Magazin: Danke für das Gespräch! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

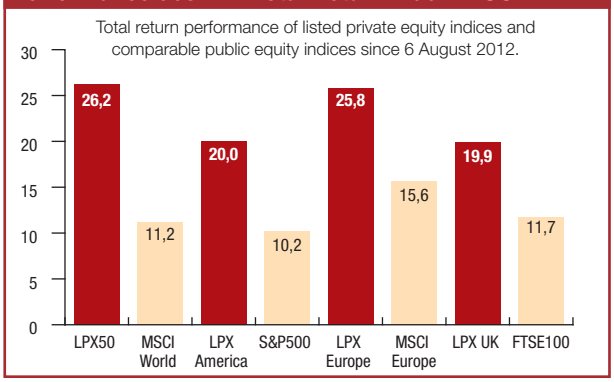
Camille Thommes ist Generaldirektor des Luxemburger Fondsverbands (Association of the Luxembourg Fund Industry – ALFI). **Gilles Dusemon**, Partner der Sozietät Arendt & Medernach, ist Co-Vorsitzender der ALFI-Arbeitsgruppe Private Equity and Venture Capital und Vorstandsmitglied des Verbands Luxembourg Private Equity and Venture Capital Association (LPEA).

Investing-News

Listed PE mit Outperformance

Listed Private Equity hat im vergangenen halben Jahr andere Aktien deutlich in den Schatten gestellt. Der global zusammengesetzte Index LPX50 Total Return stieg seit August 2012 um 25% und lieferte damit eine deutliche Outperformance gegenüber etablierten Indizes wie dem MSCI World oder dem FTSE100. Die Bewertungen haben dabei aufgeholt: Laut einer Untersuchung der Credit Suisse haben die Abschläge auf den NAV gemessen am LPX50 von 40% im Jahr 2011 auf derzeit 15% deutlich nachgegeben.

Performance des LPX Total Return Index in USD



Quelle: Datastream, Credit Suisse/IDC

Versicherer setzen auf Energie und Infrastruktur

Versicherungen in Deutschland wollen ihre Investments in erneuerbare Energien und Infrastrukturprojekte deutlich ausbauen. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat ein Positionspapier veröffentlicht, in dem die Branche Forderungen zur Schaffung besserer Rahmenbedingungen für solche Investitionen stellt. Neben einer Erweiterung der Anlagemöglichkeiten und einer Anpassung der europäischen Entflechtungsvorschriften fordern die Versicherer auch die Einführung einer neuen Risikoklasse unter Solvency II, die für Energie- und Infrastrukturinvestments eine geringere Eigenmittelunterlegung vorsehen soll als bei „risikoreicheren" Engagements z.B. in Hedgefonds und Private Equity.

Das Positionspapier ist abrufbar unter:

Mythen und Fakten über europäisches Venture Capital

BVCA-Studie räumt mit Vorurteilen auf

Die British Venture Capital Association (BVCA) hat eine Studie unter dem Titel „European Venture Capital: Myths and Facts" veröffentlicht. Darin befassen sich Wissenschaftler der London School of Economics mit der Assetklasse Venture Capital und den Gründen für den Performance-Unterschied zwischen Venture-Investitionen in Europa und den USA. Die gute Nachricht für die europäische Venture Capital-Branche lautet: Ein Investment in Europa steht einem US-Investment renditemäßig nicht nach. Trotzdem bestätigt die Studie die Einschätzung vieler Marktteilnehmer hinsichtlich der Probleme im europäischen Venture-Markt.

Höhere Exit-Quote in den USA

Die Studie ergründet die immer wiederkehrende Performanceschwäche von Venture-Investitionen in der EU im Vergleich zu den USA. Die Forscher stützen dafür ihre Auswertungen im Sinne einer statistisch fundierten Analyse auf eine sehr große Datenmenge von über 35.000 mit Venture Capital finanzierten Investitionen und Exits, die praktisch seit Beginn des Venture-Geschäfts 1980 bis 2011 getätigt wurden. Aus dieser Datenmenge ergibt sich eine Exit-Quote von 38,8% für in den USA getätigte Frühphaseninvestitionen, d.h. dieser Prozentsatz der VC-finanzierten Firmen wird letztendlich per IPO oder M&A zum Exit gebracht. Dieselbe Exit-Quote für europäische Wagniskapitalinvestitionen liegt bei nur 25,3%, d.h. satte 16,5% hinter den USA. Um diesem deutlichen Unterschied auf den Grund zu gehen, bereinigten die Wissenschaftler mithilfe verschiedener statistischer Verfahren die Transaktionsmenge um Effekte wie z.B. den Einfluss, den das Herkunftsland eines Unternehmens auf die Exit-Quote hat. Getestet wurden dabei auch Hypothesen wie der kleinere Pool von Serienunternehmern in Europa und die immer wieder zitierte „Furcht vor dem Scheitern", die erfahrene Manager von einer Firmengründung in der EU abhält, ebenso wie die in Europa schwierigeren Exit-Möglichkeiten.

European Venture Capital: Myths and Facts

Die Studie „European Venture Capital: Myths and Facts" der BVCA und Dow Jones VentureSource finden Sie hier:

Europa fehlt es an Erfahrung

In Summe stellen die Wissenschaftler fest, dass die Erfahrung des Venture Capital-Investors, des GPs, definiert durch die Jahre seiner beruflicher Praxis und die Anzahl der von ihm getätigten Investitionen, die maßgebliche Rolle im Hinblick auf den Exit-Erfolg einer Investition spielt. Statistisch ausgedrückt: Die Performance von Wagniskapitalinvestitionen in Europa läge auf demselben Niveau wie in den USA, wenn die beteiligten Investoren denselben Erfahrungsschatz wie ihre US-Kollegen hätten. Die Studie bescheinigt europäischen Investitionen zum Teil auch eine bessere Performance als denen aus Übersee, z.B. wenn der Exit per IPO erfolgt; bei M&A-Exits schneiden US-Investitionen allerdings besser ab als ihre EU-Pendants. Die für die europäische Venture Capital-Industrie erfreuliche Schlussfolgerung ist, dass angesichts der in den letzten 15 Jahren stark gewachsenen Erfahrung der Frühphasenfinanzierer die Renditeaussichten europäischer Investitionen deutlich besser erscheinen und, statistisch betrachtet, sich auf US-Niveau einpendeln sollten. Die Studie belegt aber auch, dass beispielsweise beim Exit-Erfolgsfaktor „Gründer- und Unternehmererfahrung" Europa noch hinter den USA herhinkt.

Besser nicht auf Zeit setzen

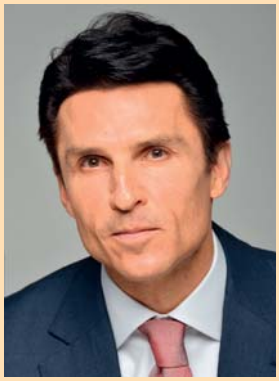
Eine weitere wichtige Erkenntnis betrifft die Zeitschiene, in der Venture-Investitionen zum Exit geführt werden. Die Studie belegt eindeutig, dass die Chance einer erfolgreichen Realisierung nach sieben Jahren nach Erstengagement eines Wagniskapitalinvestors drastisch abnimmt und nach zwölf Jahren (analog zur typischen VC-Fondslaufzeit) sehr wenige Exits überhaupt noch gelingen. In anderen Worten: Hat ein Venture Capitalist eine Investition nach einer gewissen Zeitspanne noch nicht zum Exit geführt, dann ist die Chance, dass er das noch tun wird, extrem gering. Daraus können auch LPs und das Management der Portfoliofirmen wichtige Schlüsse ziehen: LPs werden heutzutage regelmäßig um Verlängerung des GP-Mandats über die reguläre 10+2-Fondslaufzeit hinaus gebeten. Die dabei ins Feld geführte Logik, der für die Investitionen verantwortliche GP erhielte damit die notwendige Zeit zur bestmöglichen Realisierung des immer noch nicht realisierten Portfolios, wird durch die Studie entkräftet. LPs sollten

sich die im Rahmen solcher Aktionen anfallenden Management Fees, Carry Resets und eventuell sogar Fondsaufstockungen sparen und stattdessen eine Liquidation verfolgen. Dazu muss in erster Linie das GP-Mandat an einen Manager vergeben werden, der die zur Realisierung notwendigen Erfahrungen und Kenntnisse hat, wodurch LPs kurzfristig Rückflüsse und Renditen erwirtschaften können. Ein „Business as Usual"-Szenario mit dem bestehenden GP hat sich, wie die Studie belegt, als nicht zweckmäßig erwiesen.

„Zombies" erwachen nicht zu neuem Leben

Eine andere von LPs oft gestellte Frage bezieht sich auf das schlummernde Renditepotenzial von sogenannten Zombie-Fonds, eben jenen, deren GPs bereits die reguläre Fondslaufzeit überschritten haben. Insbesondere Dachfonds im Sekundärmarkt denken angesichts des zunehmenden Angebots an Zombie-Fondsanteilen darüber nach, ob ein Einstieg in diese Fonds – mit attraktivem Abschlag zum NAV, dem, so die These, dann schnelle Realisierungen und Cash-Rückflüsse folgen – Sinn macht. Die Antwort ist nein, wenn der ursprüngliche Venture Capitalist am Ruder bleibt. Einige Dachfonds eruieren deshalb auch Strategien, wie sie nach ihrem Einstieg einem anderen Fondsmanager mit entsprechender Erfahrung die systematische Realisierung des Fonds anvertrauen. Auch aus Sicht der GPs, die auf „unrealized investments" sitzen geblieben sind, ist es sinnvoll, aktiv Alternativen zum IPO oder M&A Exit wie den Verkauf auf dem Secondary Direct-Markt zu prüfen. ■

Zum Autor



Tom Anthofer ist Managing Partner und Geschäftsführer von Cipio Partners, einer der größten Investmentfirmen im Secondary Direct-Markt. Anthofer leitet den Exit- und Realisierungsbereich.

Anzeige

„Private Equity in Nordrhein-Westfalen"

Ein Special des VentureCapital Magazins
zur 6. Private Equity Konferenz (7. Jg.)

Anzeigenschluss: 25. April 2013
Druckunterlagenschluss: 25. April 2013

Erscheinungstermin: 3. Mai 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

Bayerischer Minister Zeil lobt Gründerstadt München

München und seine Eignung als deutsche Gründermetropole stand im Mittelpunkt des „Forum UnternehmerTUM“, zu dem das Gründungszentrum der Technischen Universität München die heimische Start-up-Szene und Vertreter aus der Politik geladen hatte. Die zentrale Frage des Abends lautete: München oder Berlin – welche Stadt ist der deutsche Gründer-Hotspot? Lob für München kam vor allem von der Landespolitik: Wirtschaftsminister Martin Zeil hob die Vorzüge des Standorts hervor: die einzigartige Forschungslandschaft, die vielen ansässigen Großkonzerne und Mittelständler, das vorhandene Kapital sowie die Förderinfrastruktur. Wie attraktiv München für die Umsetzung technologischer Gründungsideen in der Praxis ist, diskutierten Jungunternehmer, Investoren und Politiker im Rahmen eines Panels. So erläuterte Martin Junker, Founding Partner des Inkubators Venture Stars, dass sich der junge Company Builder wegen der vielen sehr gut ausgebildeten Young Professionals und des hier ansässigen Kapitals bewusst in München angesiedelt habe. Hingegen berichtete Nicolas Weber, Gründer des Diagnostikdienstleisters medneo, wie sein Unternehmen von der bayerischen in die Bundeshauptstadt übergesiedelt sei – ausschlaggebend seien vor allem die Nähe zu Politik und Verbänden und die attraktive Kostenstruktur gewesen.

In die BMW-Welt in München strömten Gründer und Investoren, um über die Vor- und Nachteile der bayerischen Landeshauptstadt als Start-up-Standort zu diskutieren.

MBPW kürt zehn Sieger der ersten Stufe

Ideen aus dem Technologiesektor beherrschen in diesem Jahr den Münchener Businessplan Wettbewerb (MBPW). Die zehn gleichrangigen Sieger der ersten Stufe kommen aus IT, Life Sciences und der klassischen Technologie. Sie erhielten je 500 EUR Startkapital für ihre Gründung. Unter den 169 Teilnehmern setzten sich auch unkonventionelle Ideen wie Wodka-Eis oder eine wiederverschließbare Getränkedose durch. Einreichungen für die zweite Phase des MBPW unter www.evobis.de

Changers.com siegt bei Code_n

Der Wettbewerb Code_n hat seine Sieger auf der CeBIT gekürt. Changers.com aus Berlin erhielten die Auszeichnung als bestes Start-up, das niederländische Unternehmen Greenclouds gewann in der Kategorie „Emerging Company“. Beide dürfen sich über ein Preisgeld in Höhe von 15.000 EUR freuen. Den diesjährigen Sonderpreis gewannen die Berliner carzapp und Codeatelier aus Burgstetten bei Stuttgart.
Mehr Infos unter www.code-n.org

Über 220.000 EUR für IKT-Gründer

Im Zuge der zweiten Runde des Wettbewerbs IKT Innovativ sicherten sich 19 Gründerteams aus ganz Deutschland Preisgelder im Gesamtwert von über 200.000 EUR. Die Gewinner zeichnete der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Dr. Philipp Rösler, auf der CeBIT aus. Die vier mit jeweils 30.000 EUR dotierten Hauptpreise gingen an solvertec aus Bremen, The Captury aus Saarbrücken, Towi Solutions aus Berlin und VmmInspector aus Bochum.
Anmeldung für die dritte Runde bis 31. Mai unter www.gruenderwettbewerb.de

Spatenstich am Boarding-House des IZB

Der bayerische Wirtschaftsminister Martin Zeil hat den Spatenstich für das Boarding-House auf dem Wissenschaftscampus Martinsried bei München gesetzt. Das Gebäude entsteht auf dem Gelände des Innovations- und Gründerzentrums Biotechnologie (IZB) und soll Gastwissenschaftler beherbergen sowie den Austausch zwischen Spitzenforschern und Unternehmen fördern. Die Fertigstellung ist für Ende 2014 geplant.

FORUM

Distressed M&A

Bevor die Zeit abläuft –
Handlungsempfehlungen und
Lösungsvorschläge von erfahrenen Profis.

17. Oktober 2013 in Frankfurt

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.forum-institut.de/insolvenz-seminare

Anmeldungen, Prospekte, Informationen: FORUM · Institut für Management GmbH
Postfach 10 50 60 · 69040 Heidelberg · Germany · Tel.: +49 6221 500-800 · Fax: +49 6221 500 972
E-Mail: c.menges@forum-institut.de · www.forum-institut.de

Case Study

Kleine Teilchen, große Wirkung

Nanoscape AG entwickelt poröse Nanopartikel

Als Wärmetauscher, zur Steigerung der Klangqualität von Lautsprechern oder zur besseren Annahme von Prothesen – das im IZB Martinsried ansässige Chemieunternehmen Nanoscape hat eine Vielzahl von Anwendungsgebieten für seine porösen Nanopartikel entwickelt. Das Spin-off aus der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München wurde 2001 gegründet und hat seither bereits einige Wandlungen vollzogen.

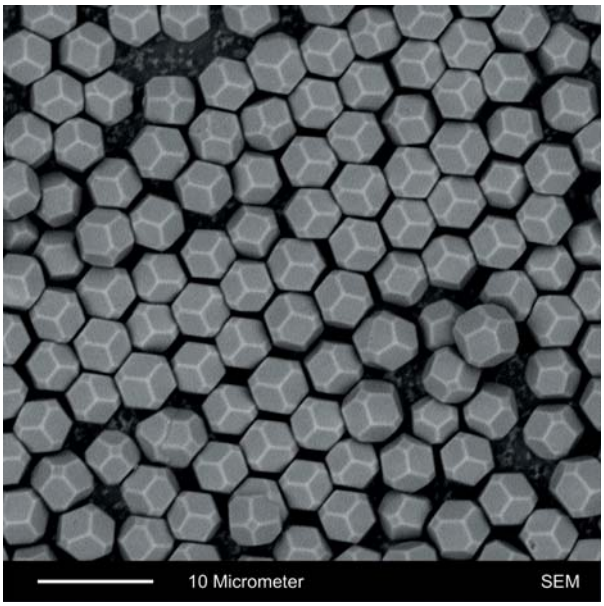
Ideen aus dem Lehrstuhl

Das Chemieunternehmen stellt verschiedene Pulver her, deren Partikel sich im Nanometerbereich bewegen. Die kleinsten sind gerade einmal 25 Nanometer groß, die größten ein paar Hundert Nanometer. Zum Vergleich: Menschliche Kopfhaare werden bis zu 0,07 Millimeter dick, das entspricht 70.000 Nanometer. In diese mikroskopisch kleinen Partikel können gezielt Löcher und Hohlräume integriert werden, wodurch auf molekularer Ebene Wechselwirkungen mit Flüssigkeiten oder Gasen entstehen. „Da wir eine Plattformtechnologie betreiben, ist es uns möglich, in vielen verschiedenen Branchen tätig zu sein. Sie lassen sich grob in vier Bereiche einteilen: Energie, Umwelt, Elektronik und Healthcare“, erklärt Nanoscape-Vorstand Dr. Wayne Daniell. Daniell zählt neben Dr. Jürgen Sauer, Dr. Andreas Kohl und Prof. Dr. Thomas Bein zu den Gründungsmitgliedern des Martinsrieder Unternehmens. „Die zündenden Ideen für die Entwicklung der Produkte kamen aus dem Lehrstuhl der LMU, hier insbesondere von Prof. Dr. Thomas Bein. Er ist heute in unserem Aufsichtsrat und wissenschaftlicher Berater“, schildert Daniell die Entstehungsgeschichte des Unternehmens.

Aus Dienstleister wird Hersteller

Der Wissenschaftler bezeichnet das Unternehmen heute als Nanoscape 3.0. Durch Änderungen in der Geschäftsausrichtung hat sich die Firma seit ihrer Gründung mehrfach verändert. Im Jahr 2001 gestartet, lag der Fokus zunächst darauf, als reiner Dienstleister das eigene Know-how anzubieten. In den Jahren 2004/2005 wandelte sich das Unternehmen dann vom reinen Dienstleister hin zum Hersteller. Neben dem Aufbau eines eigenen Materialienportfolios verfolgte das Team eine Spezialisierung auf ausgewählte Bereiche, wo eine stärkere Fokussierung auf Endprodukte möglich war. „Ende 2007, Anfang 2008 haben wir dann die zweite Veränderung durchlaufen, als wir einen Teil des Unternehmens an unseren italienischen Konkurrenten Saes-Getters verkauft haben“, berichtet Daniell. Damals hatte Nanoscape Materialien entwickelt, die in der Lage waren, sehr schnell Feuchtigkeit und Sauerstoff aufzunehmen und festzuhalten. Diese sogenannten Getter kommen beispielsweise in Displays oder Dünnschichtsolaranlagen zum Einsatz. Nanoscape testete damals unter anderem gemeinsam mit Osram, Philips, LG und Samsung an Nanopartikel, die in diesem Bereich eingesetzt werden konnten.

Kurzprofil: Nanoscape AG	
• Branche:	Chemie
• Unternehmenssitz:	Planegg-Martinsried
• Umsatz 2012:	k.A.
• Investoren:	Dr. Stefan Reineck, Dr. Detlev Häusler
• Internet:	www.nanoscape.de



Die von Nanoscape hergestellten Partikel eignen sich zur Anwendung in den Bereichen Energie, Umwelt, Elektronik und Healthcare.

Teilverkauf statt Expansion

Der kommerzielle Erfolg der entwickelten Materialien wäre an große Investitionen gebunden gewesen, beispielsweise für Personal im Labor, Produktion und Vertrieb. Das Gründerteam war bereit, diesen Schritt zu gehen, allerdings wurden auch Alternativen geprüft. Eine dieser Alternativen war es, ein Paket aus Kundenliste, Know-how und Patentanmeldungen zu schnüren und dieses Bundle dann zu

verkaufen. Saes-Getters war zu dieser Zeit der führende Anbieter in diesem Bereich, im Gegensatz zu Nanoscape arbeiteten die Italiener jedoch mit Metallen und konnten so als Käufer gewonnen werden. Der Deal umfasste eine vierjährige Zusammenarbeit, im Zuge derer dann der Technologietransfer durchgeführt wurde. Nanoscape partizipiert weiterhin über einen Royalties-Deal am Verkauf der Silikate.

Nanoscape 3.0

Heute hat sich das Team um Daniell, Sauer und Kohl auf die Bereiche Energie, wo sie beispielsweise Materialien für Wärmetauscher entwickelt haben, Elektronik, wo sie mit akustischen Materialien die Klangqualität von Lautsprechern verbessern, und Healthcare spezialisiert. In letzterem Segment entwickelt das Unternehmen aktuell eine Verkapselungs- und Relief-Technologie. Mit ihr können Nanopartikel unter anderem mit Antibiotika „beladen" werden und den Wirkstoff dann in einer kontrollierten Geschwindigkeit – beispielsweise über vier Monate – freisetzen. Ein Einsatz dieser Materialien ist unter anderem bei Gelenkprothesen vorstellbar, wo sie die häufig auftretenden Entzündungen nach dem Einsetzen verhindern und so den Patienten weitere operative Eingriffe ersparen. Momentan wird hier noch am Proof of Concept gearbeitet.

Ausblick

„Wir wollen in der nächsten Zeit den Schritt vom Entwickler hin zum Produzenten machen. Im Elektronikbereich haben wir das bereits vollzogen und werden das auch im Energiebereich machen", beschreibt Daniell die nächsten Ziele des Unternehmens. Auch als Produzent will Nanoscape weiter mit den Partnern aus der Entwicklung zusammenarbeiten, in Zukunft eben als Lieferant. Für diese Wandlung bedarf es natürlich Investitionen, so soll zum Beispiel die Produktionsmenge von 100 g pro Woche hin zu 200 kg pro Monat gesteigert werden. Die Finanzierung konnte Nanoscape mithilfe der Entwicklungspartner lösen, die zum Teil mitfinanzieren beziehungsweise teilweise vorschießen. Im Bereich der Verkapselungs- und Relief-Technologie befinden sich die Martinsrieder noch in der Entwicklung und suchen aktuell Lead Customers, die die Produkte mitentwickeln. In diesem Segment gibt es außerdem die Überlegung – wenn der Proof of Concet erbracht wurde –, mit Fremdkapital die Entwicklung und Skalierung zu beschleunigen. „Bisher waren wir, außer zwei Business Angel-Investments, rein cashflowfinanziert, aber wir können uns für die Zukunft durchaus vorstellen, Kapital aufzunehmen", beschreibt Daniell die Überlegungen. ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Anzeige

13. Handelsblatt Jahrestagung, 26. und 27. Juni 2013, Hilton Hotel Frankfurt/Main

Private Equity.

DER Treffpunkt der Branche!

Mit diesen und weiteren Experten:

Thomas U. W. Pütter, Ancora Finance Group (Moderation)

Dr. Eckhard Cordes, Emeram Capital Partners

Dr. Peter Hammermann, Equistone Partners Europe

Dr. Axel Herberg, Blackstone

Georg Helg, Capvis Equity Partners AG

Dr. Mirko Meyer-Schönherr, PAI

Dr. Marcus Schenck, E.ON SE

Top Sprecher von GPs | Hochaktuelle Diskussionsrunden | Interessante Praxisberichte | Viel Zeit für Networking

Ausführliche Informationen im Internet:
www.vc-pe.de
Antje Weiruß, Info-Telefon: 02 11.96 86 – 35 13

Konzeption und Organisation:
EUROFORUM
Quality in Business Information

Handelsblatt
Substanz entscheidet.

Zehn Schritte zu einem wettbewerbsfähigen Start-up-Ökosystem

Bundesverband veröffentlicht „Deutsche Startup Agenda“

Wenn in Deutschland Wirtschaftspolitik gemacht wird, dreht sich die Debatte meist um die Eurokrise, um Staatsanleihen, um Dax-Konzerne und Arbeitsplatzabbau. Die Interessen von jungen, kleinen Unternehmen hat kaum ein Politiker auf dem Radar. Dabei sind es die Start-ups, die Innovationen schaffen und die Arbeitsplätze von morgen sichern. Mit dem Ziel, in Politik und Öffentlichkeit mehr Verständnis für die Belange von Jungunternehmen zu schaffen, ist der Bundesverband Deutsche Startups e.V. im vergangenen Herbst an den Start gegangen.

Deutsche Startup Agenda

• Für unternehmerische Initiative werben – für mehr Gründer von Anfang an

Deutschland hat in den vergangenen Jahrzehnten verlernt, ein Gründerland zu sein. Die Mehrheit der reichsten Deutschen hat ihr Vermögen geerbt, in den USA sind es mit einem vergleichbaren Übergewicht „Self-Made“-Unternehmensgründer. SAP ist das einzige Unternehmen im Dax, dessen Gründer noch leben. 25% der Lehrer in Deutschland haben ein schlechtes Unternehmerbild und stehen damit symbolisch für die gesamte Gesellschaft. Schon fast selbstverständlich werden die Begriffe Unternehmer und Manager synonym verwendet. Dem stehen positive Entwicklungen gegenüber: Zwischen 15 und 20% der Schülerinnen und Schüler, die in der Sekundarschule an einem Schülerfirmenprojekt teilnehmen, gründen später ihr eigenes Unternehmen. Dieser Anteil ist drei- bis fünfmal höher als in der Gesamtbevölkerung.

Unsere Forderung: Eine offene Einstellung zum Unternehmertum muss bei jungen Menschen schon durch die Verankerung von Entrepreneurship Education in Schule und Hochschule gefördert werden. Unternehmerisches Lernen soll in den Lehrplänen der Schulen sowie in den Studienordnungen der Hochschulen verankert und auch in Projekten angeboten werden. Es sollen mehr Entrepreneurship-Lehrstühle geschaffen werden, gegebenenfalls durch ein Stiftungsprofessurenprogramm von Bund und Ländern sowie durch Matching Funds als Anreiz für private Stifter. Bei den neuen Professuren für Entrepreneurship soll eine fächerunabhängigere Orientierung über die BWL hinaus erfolgen. Hochschulen sollen Gründungen als Studienverzögerungen anerkennen und ihren Studenten ausdrücklich die Möglichkeit einräumen, für Gründungsaktivitäten Urlaubssemester nehmen zu können. Denn gerade Studenten befinden sich in einer Lebenssituation, in der sie Risiken eher eingehen können und wollen. So können Studenten Gründung und Studium vereinbaren. Auch sollen in Schulen und Hochschulen mehr Begegnungen zwischen Gründern und jungen Menschen erfolgen.

• Zukunftskapital für das Wachstum deutscher Erfolgsgeschichten

Dem deutschen Start-up-Ökosystem mangelt es erheblich an Wachstumskapital. Gemeint ist die Finanzierung von erwachsenen Start-up-Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell mindestens in Deutschland bereits erfolgreich bewiesen haben und nun international expandieren möchten. Dabei handelt es sich um jene vorbörsliche Finanzierungsstufe, die darüber entscheidet, ob aus einem Start-up ein großes mittelständisches Unternehmen oder sogar mehr entsteht. Fehlende Wachstumsfinanzierung ist gleichzeitig ein Hemmnis für die Frühphasenfinanzierung, kann im Zweifel sogar zum Scheitern einer Unternehmensgründung führen. Nach der gestiegenen Gründungsdynamik der letzten Jahre droht das deutsche Start-up-Ökosystem erheblich ins Stocken zu geraten.

Unsere Forderung: Durch die Anpassung von Kapitalanlagerestriktionen und spezielle Anreize zur Schaffung von Matching Funds kann der Gesetzgeber mehr Wachstumskapital aus Deutschland zur Verfügung stellen, ohne Steuergelder zu bewegen. Gleichzeitig müssen wir über ein Börsensegment für Start-ups diskutieren. Die Warschauer Börse zeigt mit 88 Börsengängen im Jahr 2012 an ihrem Handelsplatz „New Connect“, wie ein Neuer Markt 2.0 funktionieren kann. Kurzfristig ist es unerlässlich, mehr ausländische Investoren ebenso wie Corporate Venture Capital für deutsche Start-ups zu gewinnen.

Die Vorstände und Start-up-Unternehmer Thomas Bachem, David Hanf, Erik Heinelt und Florian Nöll sowie Geschäftsführer Mirco Dragowski stehen an der Spitze des Verbands und wollen künftig für den Start-up-Gedanken und Unternehmertum werben. Der Verband findet schnell Anhänger: Ein halbes Jahr nach der Gründung im September zählte er bereits an die 120 Mitglieder, darunter Zugpferde der Branche wie Airbnb, Lieferheld, Plista oder ResearchGate. Die Forderungen der Branche hat der Verband in einer „Startup Agenda" zusammengefasst, die der Vorstand im März Bundeswirtschaftsminister Philip Rösler überreicht hat. Der folgende Text ist ein Auszug aus dem Zehn-Punkte-Programm.

Die „Startup Agenda" steht zum Download unter:

Foto: Panthermedia/artqu

- **Mehr Business Angels gewinnen für mehr erfolgreiche Gründungen**

Business Angels, meist erfahrene Unternehmer oder leitende Angestellte, die über umfangreiche Managementerfahrung und Kapital verfügen, sind für Start-ups nicht nur bei der Frühphasenfinanzierung von großer Bedeutung. Als Engel mit einem Kapital- und einem Know-how-Flügel tragen sie entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Deutschland zählt etwa 5.000 Business Angels, während in den USA geschätzte 200.000 Business Angels aktiv sind. Geht man in beiden Ländern von vergleichbarem Potenzial an solventen und qualifizierten Investoren aus, so wäre eine Verzehnfachung deutscher Business Angels realisierbar. Mit der Investitionszulage für Business Angels und der Vermeidung der Besteuerung von Veräußerungserlösen aus Streubesitzbeteiligungen ist der Gesetzgeber wichtige Schritte zur Stärkung der Business Angels-Kultur gegangen.

Unsere Forderung: Durch gezielte Information, Werbung und Ausbildung potenzieller Business Angels stärken wir das Ökosystem entscheidend und nachhaltig. Nach europäischen Vorbildern, wie dem britischen Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS), müssen den hohen Risiken entsprechender Investitionen im Zweifel steuerliche Anreize gegenübergestellt werden. Investitionen in junge Unternehmen müssen ebenso einfach und attraktiv sein wie Investitionen in andere Anlageformen. Crowdinvesting verdient als Instrument zur Gewinnung zukünftiger Business Angel eine besondere Aufmerksamkeit. Gleichzeitig können erfahrene Business Angels zur Stärkung bestehender Crowdinvesting-Angebote beitragen, durch Co-Investments perspektivisch sogar eine Vereinfachung der Regulierung ermöglichen.

- **Über Steuern Investitionen in Start-ups steuern**

Wie das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI im Auftrag der Enquete-Kommission „Internet und digitale Gesellschaft" des Deutschen Bundestages aktuell ermittelte, nimmt Deutschland in der Gesamtbetrachtung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für Venture Capital den letzten Rang innerhalb der EU ein. Insbesondere stellt das Gutachten fest, dass Deutschland als Fondsstandort nur eine geringe Attraktivität aufweist, weshalb Fonds häufig ihren Sitz in anderen europäischen oder außereuropäischen Staaten haben.

Wir fordern: Deutschland benötigt ein eigenständiges und international wettbewerbsfähiges Regelwerk für den gesamten Bereich des privaten Beteiligungskapitals. Die Umsetzung der AIFMD (EU-Richtlinie zur Regulierung des Private Equity- und Venture Capital-Marktes) ist eine Chance, um ein solches Regelwerk zu schaffen. Eine dauerhafte Erhaltung des § 8b KStG ist für mehr Rechtssicherheit und Planbarkeit dringend notwendig. Die zu restriktive Regelung zur Nutzung des Verlustvortrags bei Beteiligungen gerade an Start-ups muss gelockert werden. Die grundsätzliche Umsatzsteuerpflicht von Management Fees stellt eine in Europa einmalige Diskriminierung des Standorts für deutsche Fonds dar. Auch sollen wertmindernde Klauseln bei der Ermittlung des Unternehmenswertes berücksichtigt werden. Liquidationspräferenzen, Verwässerungsschutz, Mitspracherechte von Investoren etc. haben, ceteris paribus, einen wertmindernden Effekt. Dies muss auch vom Finanzamt bei der Unternehmensbewertung berücksichtigt werden.

Gründerinterview

„Dranbleiben – egal welche Stürme aufziehen“

Interview mit Stefanie Jarantowski, Gründerin und CEO, eventsofa

Wenn die Aussicht auf das eigene Unternehmen spannender ist als die Karriere in Wissenschaft oder Konzern, bricht der Unternehmergeist durch. Welche Idee sie verfolgen, ob es Vorbilder gibt und aus welchen Erfahrungen sie besonders viel gelernt haben, berichten Entrepreneure im Gründerinterview – dieses Mal Stefanie Jarantowski von eventsofa.

VC Magazin: Wie kam es zu der Idee für Ihr Start-up?
Jarantowski: Die Idee kam mir in meinem damaligen Job als PR-Beraterin und Eventmanagerin, als ich wieder einmal auf der Suche nach der richtigen Location für einen Kunden war. Ich hatte die lange, aufwendige und unbezahlte Suche satt. Mit eventsofa wurde der Name zum Programm: bequem, schnell und kostenfrei die perfekte Eventlocation finden. Aktuell können Veranstalter bereits aus über 3.000 Veranstaltungsorten deutschlandweit auswählen, und es werden täglich mehr. Auf der anderen Seite kann jeder seinen Raum anbieten und von Veranstaltern gefunden werden.

VC Magazin: Wie haben Sie erste Finanzierung Ihrer Gründungsidee gestemmt und wie verlief die weitere Suche nach Kapital(-gebern)?
Jarantowski: Mit dem Gründungszuschuss und aus eigenen Mitteln. Als bootstrapped Start-up hat sich daran nichts geändert. Ich gehe aber mit offenen Augen durch die Start-up- und Venture Capital-Welt.

VC Magazin: Wenn Sie auf Ihre bisherigen unternehmerischen Erfahrungen zurückblicken: Welche Entscheidungen würden Sie erneut treffen?
Jarantowski: Ich würde immer wieder so früh wie möglich starten und sehr früh Kundenfeedback einholen, um das Produkt von Anfang an den Kundenbedürfnissen auszurichten. Das erspart ein böses Erwachen, wenn man zu lang im stillen Kämmerlein entwickelt.

VC Magazin: Verbrannte Finger gelten als gute Lehrmeister. Aus welchen schmerzhaften Erfahrungen konnten Sie besonders viel lernen?
Jarantowski: Besonders schmerzhafte Erfahrungen sind mir zum Glück bislang erspart geblieben. Das Wichtigste, was ich gelernt habe, ist: dranbleiben – egal welche Stürme aufziehen, wie lang die Flaute dauert. Bleibst du kontinuierlich dran, erlebst du mehr und mehr das unbeschreibliche Gefühl, die Wellen zu reiten.

Stefanie Jarantowski

VC Magazin: Was sind aus Ihrer Sicht bei den Rahmenbedingungen hierzulande der größte Pluspunkt und das größte Manko für junge Unternehmen?
Jarantowski: Größter Pluspunkt: die Gründerstimmung in Berlin. Größtes Manko: kostengünstige oder kostenlose Büroräume für bootstrapped Start-ups.

VC Magazin: Wie sehen die mittelfristigen Planungen für Ihr Start-up und Ihre unternehmerische Zukunft aus?
Jarantowski: Als Nächstes wartet auf Eventmanager aus Agenturen ein spezielles Tool für ihr Locationmanagement. Die Anwendung befindet sich aktuell in der geschlossenen Beta. Außerdem strecken wir unsere Fühler Richtung USA aus, sodass der Internationalisierung bald nichts mehr im Weg steht. Aber erst einmal wollen wir die Nummer eins bei der Vermittlung von Eventlocations in Deutschland werden.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zur Gesprächspartnerin

Stefanie Jarantowski ist Gründerin und CEO von eventsofa (http://www.eventsofa.de/), einem Marktplatz für Event Locations im Internet. Zuvor hat sie langjährig als PR-Beraterin und Eventmanagerin in internationalen Agenturen Veranstaltungen für internationale Konzerne, Verbände sowie kleine und mittelständische Unternehmen konzipiert und durchgeführt.

*Solarbrush GmbH I.G.**

Die Solarbranche boomt: In den sogenannten Sunbelt Countries – trockenen, wüstennahen Ländern – werden riesige Anlagen gebaut. Bis 2030 werden 405 Gigawatt in diesen Ländern installiert, so die Studie „Unlocking the Potential of PV in the Sunbelt Countries“. In sonnenreichen Ländern werden Solaranlagen schon 2016 mit Kohlekraftwerken konkurrenzfähig sein. Diese Anlagen sind jedoch nicht wartungsfrei: Durch die Versandung sinkt die Effizienz um bis zu 35% im Monat, bei Sandstürmen sogar um bis zu 70%.

Solarbrush GmbH I.G.	
Unternehmen:	Solarbrush GmbH I.G.
Firmensitz:	Berlin
Internet:	www.solarbrush.de
Gründungsjahr:	2013
Branche:	Erneuerbare Energien/Maschinenbau
Anzahl der Angestellten:	1
Umsatz/EBIT 2013 (erwartet):	k.A.
Umsatz/EBIT 2014 (erwartet):	k.A.
Kapitalbedarf:	300.000 EUR
Alleinstellungsmerkmal (USP):	Trockenreinigung von Solarkraftwerken
Ansprechpartner:	Ridha Azaiz
Funktion:	CEO

Solarbrush ist ein Reinigungsroboter, der auf diese trockenen Regionen spezialisiert ist. Das Gerät bürstet Staub und Sand von Solarpanelen und folgt programmierbaren Bewegungsmustern. Dabei verzichtet Solarbrush auf Wasser- und Luftdruckreinigung zugunsten längerer Akkulaufzeit sowie niedriger Wartungs- und Anschaffungskosten. Das Marktvolumen für den Roboter Solarbrush, der Temperaturen von -10 bis +50 °C standhält, beträgt nach konservativen Prognosen 44 Mio. USD jährlich. Derzeit werden Gespräche mit Investoren und Vertriebspartnern geführt. Die serielle Produktion der Geräte ist dank langjähriger Kontakte zu Teilelieferanten schnell umsetzbar. Zuletzt gewann Solarbrush den „Hy! Berlin“-Award in der Kategorie „Hardware“. ■

* Selbstdarstellung des Unternehmens

Anzeige

M&A REVIEW – Kennenlernangebot!

Jetzt testen!

Ihre Vorteile:

- **Sonderpreis:** 3 Ausgaben für 60 Euro statt 120 Euro
- **Gratis dazu(!)**: „Corporate Finance & Private Equity Guide“ 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!

Fragen zum Abonnement: Alexandra Jung, Tel. +49 (0) 89 - 2000 339-56

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“ 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 zwei Wochen nach Erhalt der dritten Ausgabe und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.

Name, Vorname, Firma: .....

Postfach/Straße: .....

PLZ, Ort: .....

Telefon: ..... Fax: .....

eMail-Adresse: .....

Ort und Datum: ..... 1. Unterschrift: .....

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

Ort und Datum: ..... 2. Unterschrift: .....

VC 1304

Coupon bitte einsenden an:
GoingPublic Media AG · M&A REVIEW · Hofmannstr. 7a · 81379 München
Telefon: 089-2000 339-0 · **Fax-Order: 089-2000 339-39**
oder online unter **www.ma-review.de/abo**

Die Transaktionen des vergangenen Monats

Unter den einzelnen Transaktionen, die in alphabetischer Reihenfolge angeordnet sind, befinden sich weitere Details zu den jeweiligen Meldungen. Gegliedert ist der Deal-Monitor nach Finanzierungsphasen, im hinteren Teil befinden sich Secondary Deals, Exits und Fundraisings/Commitments (neue Fonds).

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

CryoTherapeutics GmbH — **Potsdam**

Tätigkeitsfeld: Life Sciences

Investoren: Peppermint VenturePartners GmbH via Charité Biomedical Fund, Berlin; NRW.Bank, Düsseldorf; High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; Rainer Christine, Getz Brothers

Volumen: 3 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

CryoTherapeutics vermeldet das Second Closing ihrer ersten Finanzierungsrunde und konnte als zusätzlichen Investor Peppermint VenturePartners gewinnen, die sich über den Charité Biomedical Fund beteiligen. Die Finanzierungsrunde war bereits im Juni 2012 mit Investitionen durch die NRW.Bank, den High-Tech Gründerfonds sowie die privaten Investoren Rainer Christine und Getz Brothers gestartet und konnte nun bei einem Volumen von 3 Mio. EUR geschlossen werden. CryoTherapeutics ist Entwickler eines proprietären Kryosystems zur Behandlung von koronaren Herzerkrankungen.

Imprint Analytics GmbH — **Neutal (AT)**

Tätigkeitsfeld: Nahrungsmittelanalyse

Investor: BRM Burgenländische Risikokapital Management AG via Athena Burgenland und Burgenländische Risikokapital Beteiligungen, Eisenstadt (AT); Genetic ID (Europe) AG, Augsburg; KLP Managementberatung GmbH, Oberwaltersdorf (AT)

Volumen: nicht veröffentlicht

In einer ersten Finanzierungsrunde beteiligen sich die Burgenländische Risikokapital Management, die über ihre Fonds Athena Burgenland und Burgenländische Risikokapital Beteiligungen investiert, Genetic ID und KLP Managementberatung an Imprint Analytics. Das Jungunternehmen betreibt ein Labor für die Analyse stabiler Isotope, mit der Nahrungsmittel bis auf den Ursprungsort zurückverfolgt werden können.

Muchasa GmbH — **Hennigsdorf**

Tätigkeitsfeld: Software

Investor: bmp Beteiligungsmanagement AG via Frühphasenfonds Brandenburg, Berlin

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Der von bmp gemanagte Frühphasenfonds Brandenburg beteiligt sich an dem E-Commerce Start-up Muchasa GmbH. Das Unternehmen vereinfacht Betreibern von Online-Shops den schnellen Einstieg in neue Märkte über ein Software-Tool, das mehrere Marktplätze gleichzeitig steuern kann und die Schnittstelle zu Logistik und Produktion bildet.

Nano4Imaging GmbH — **Aachen**

Tätigkeitsfeld: Life Sciences

Investoren: The BioScience Ventures Group AG, München; NV Industriebank Liof, Maastricht; Business Angels

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Nano4Imaging gewinnt für eine neue Finanzierungsrunde die bisherige Gesellschafterin The BioScience Ventures Group als Lead-Investor sowie die Industriebank Liof und eine Reihe von Business Angels. Das Aachener Unternehmen hat ein Markierungssystem entwickelt, das die Visualisierung und Navigation von medizintechnischen Instrumenten in Magnet-Resonanz-Tomographen (MRT) ermöglicht. Mit dem frischen Kapital soll die Produktentwicklung beschleunigt und ein internationaler Vermarktungsstart forciert werden.

Ondeso GmbH — **Regensburg**

Tätigkeitsfeld: Software/IT

Investoren: b-to-v Partners AG, St. Gallen; Bayern Kapital GmbH, Landshut; High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn

Volumen: niedriger sechsstelliger Betrag (1. Finanzierungsrunde)

B-to-v Partners, Bayern Kapital und der High-Tech Gründerfonds investieren in der ersten Finanzierungsrunde einen niedrigen sechsstelligen Betrag in das Regensburger Unternehmen ondeso. Die Firma, die 2010 gegründet wurde, entwickelt IT-Sicherheitssoftware für die Industriebranche. Das frische Kapital soll für die Erweiterung der bestehenden Produkte und den Ausbau des Vertriebs eingesetzt werden.

Onlineprinters GmbH — **Regensburg**

Tätigkeitsfeld: Online-Druckerei

Investor: TA Associates Management, L.P., Boston

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Der Web to Print-Anbieter Onlineprinters hat die amerikanische Beteiligungsgesellschaft TA Associates als Investor für seine erste Finanzierungsrunde gewonnen. Die Online-Druckerei für Flyer, Kataloge und Visitenkarten wurde 2004 gegründet und ist inzwischen europaweit aktiv. Mit der Beteiligung des Investors soll die Internationalisierung und Marktposition weiter ausgebaut werden. Über Beteiligungshöhe und -umfang wurde Stillschweigen vereinbart.

Sapiens Steering Brain Stimulation GmbH — **Eindhoven/München**

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investor: Inkef Capital, Amsterdam

Volumen: 7,5 Mio. EUR (erweiterte 1. Finanzierungsrunde)

Sapiens Steering Brain Stimulation erhält im Zuge einer erweiterten ersten Finanzierungsrunde von der niederländischen Investmentgruppe Inkef Capital 7,5 Mio. EUR. Das Medizintechnikunternehmen mit Sitz in Eindhoven und München will damit seine Produkte und Lösungen zur Behandlung von Parkinson und anderen Hirnerkrankungen entwickeln. Die Finanzierungsrunde war 2011 mit anfänglich 16,5 Mio. EUR von Wellington Partners, Edmond de Rothschild Investment Partners, Life Sciences Partners (LSP) und dem Wellcome Trust eröffnet worden.

Videdressing — **Paris**

Tätigkeitsfeld: Online-Marktplatz

Investoren: DN Capital LLP, London; Piton Capital LLP, London; Generis Capital Partners, Paris; Earlybird VC Management GmbH & Co. KG, Berlin

Volumen: 6 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

DN Capital, Piton Capital, Generis Capital und Earlybird beteiligen sich in einer ersten Finanzierungsrunde mit 6 Mio. EUR an Videdressing. Das Pariser Start-up bietet Modebegeisterten einen Peer to Peer-Marktplatz zum Verkauf gebrauchter Kleidung. Die Finanzierung ist für die internationale Expansion vorgesehen, die mit einem Rollout ins europäische Ausland beginnen soll.

VisoCon GmbH — **Graz (AT)**

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: i4g Investment GmbH, Wien; tecnet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH, St. Pölten (AT); Business Angels

Volumen: siebenstelliger Betrag (1. Finanzierungsrunde)

VisoCon schließt eine Eigenkapitalfinanzierung im siebenstelligen Bereich ab und gewinnt i4g Investment, tecnet equity sowie zwei Business Angels als Investoren. Das Unternehmen mit Sitz im niederösterreichischen Graz hat sich auf Smart Video Conferencing-Lösungen spezialisiert und bereits mehrere Patente angemeldet. Mit dem neuen Kapital sollen insbesondere der Ausbau des Vertriebs und die Entwicklung weiterer Software vorangetrieben werden.

wikifolio Financial Technologies GmbH — **Wien**

Tätigkeitsfeld: Social Trading

Investoren: Lang & Schwarz AG Düsseldorf; Speed Invest GmbH, Wien

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Wikifolio schließt eine weitere Finanzierungsrunde ab und gewinnt Lang & Schwarz sowie SpeedInvest als neue Geldgeber. Das Wiener Start-up bietet eine Online-Plattform, auf der Trader ihre Depots und Strategien veröffentlichen und denen andere User folgen können. Mit der Kapitalerhöhung soll der weitere Unternehmensaufbau finanziert werden.

Wine in Black GmbH — **Berlin**

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investoren: Bright Capital Digital, Moskau; eVenture Capital Partners I GmbH, Hamburg; Passion Capital Investments LLP, London; Project A Ventures GmbH & CO. KG, Berlin

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Wine in Black sammelt in der zweiten Investitionsrunde mehrere Millionen Euro bei Bright Capital Digital und den bisherigen Investoren e.ventures, Passion Capital sowie Project A Ventures ein. Der Berliner Online-Weinhändler vertreibt Premium-Weine und hat laut Unternehmensangaben bereits 200.000 Mitglieder. Mit der Finanzierungsrunde soll die weitere Internationalisierung vorangetrieben und der Umsatz gesteigert werden.

Weitere Finanzierungsrunden

Amsilk GmbH — **Martinsried (DE)**

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: AT Newtec GmbH, München; MIG Verwaltungs AG, München

Volumen: 5 Mio. EUR (3. Finanzierungsrunde)

Die Altinvestoren AT Newtec und MIG AG investieren im Rahmen einer dritten Finanzierungsrunde 5 Mio. EUR in Amsilk. Das Martinsrieder Biotech-Unternehmen entwickelt und produziert künstliche Spinnenseidenfasern. Das Investment soll in den weiteren Unternehmensaufbau fließen.

auxmoney GmbH — **Düsseldorf**

Tätigkeitsfeld: Kreditvermittlung

Investoren: Index Ventures, London; Union Square Ventures, New York

Volumen: 12 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)

Auxmoney gewinnt Index Ventures und Union Square Ventures als neue Investoren und schließt eine Finanzierungsrunde über 12 Mio. USD ab. Das Düsseldorfer Unternehmen vermittelt als webbasierter Marktplatz Kredite von privaten Geldgebern.

clipkit GmbH — **Berlin**

Tätigkeitsfeld: Online-Video-Vermarktung

Investoren: T-Venture Holding GmbH, Bonn; IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin, Berlin; NWZ-digital GmbH & Co. KG, Oldenburg

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Mit einer Wachstumsfinanzierungsrunde in ungenannter Höhe unterstützen die bisherigen Investoren T-Venture, der von der IBB Beteiligungsgesellschaft gemanagte VC Fonds Kreativwirtschaft

Berlin sowie NWZ-digital die Expansion von clipkit in die Türkei. Das Berliner Unternehmen ist Vermarkter von Online-Videos mit einer eigenen Video Player-Technologie und Video-Syndikationssystem.

Direvo Industrial Biotechnology GmbH — **Köln**

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: u.a. Danisco Venture, Kopenhagen; TVM Capital GmbH, München

Volumen: 3,5 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Direvo sammelt in einer weiteren Finanzierungsrunde bei seinen bisherigen Hauptinvestoren, zu denen unter anderem Danisco Venture und TVM Capital gehören, 3,5 Mio. EUR frisches Kapital ein. Das Kölner Unternehmen ist ein Dienstleister, der Bottlenecks in aktuellen industriellen Prozessen identifiziert und hierfür biotechnologische Lösungen entwickelt und implementiert. Die Finanzierung soll genutzt werden, um das weitere Wachstum von Direvo sicherzustellen.

Fludicon GmbH — **Darmstadt**

Tätigkeitsfeld: Industrie

Investoren: BC Brandenburg Capital GmbH via BFB Wachstumsfonds Brandenburg, Potsdam; MVP Strategic Partnership Fund GmbH & Co. KG, München; LBBW Venture Capital GmbH, Stuttgart; Privatinvestoren

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Fludicon gewinnt die bestehenden Investoren BC Brandenburg Capital, MVP Strategic Partnership Fund und LBBW Venture Capital sowie eine Reihe Privatinvestoren für eine weitere Finanzierungsrunde. Das Unternehmen entwickelt und produziert Dämpfer und Aktuatoren auf Basis elektrorheologischer Fluide. Das frische Kapital soll insbesondere dem weiteren Unternehmenswachstum zugutekommen.

Mymmo GmbH — **München**

Tätigkeitsfeld: Online Games

Investor: iVentureCapital GmbH, Hamburg

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

iVenturecapital beteiligt sich in ungenannter Höhe an Mymmo. Das von Mymmo betriebene Massively Multiplayer Online Game (MMO) und Entertainment Portal allvatar.com ermöglicht die Erstellung von sogenannten Gilden-Homepages. Das Portal wird in Zukunft von dem von iVentureCapital gegründeten Games Performance Network TrafficCaptain vermarktet.

Oti Greentech AG — **Zug (CH)**

Tätigkeitsfeld: Cleantech

Investor: Wermuth Asset Management GmbH via Green Gateway Fund, Mainz

Volumen: 4 Mio. CHF (Wachstumsfinanzierung)

Oti Greentech schließt eine Wachstumsfinanzierungsrunde über 4 Mio. CHF mit Wermuth Asset Management als Lead-Investor ab. Das Schweizer Unternehmen vertreibt und entwickelt Lösungen und Technologien zur Reinigung, Rückgewinnung und Entsorgung von Öl. Die Gesamtinvestition umfasst 7,2 Mio. CHF, die Oti Greentech in zwei Tranchen erhalten soll, die zweite in Höhe von 3,2 Mio. CHF ist noch in diesem Jahr geplant. Die Finanzmittel werden vorrangig zur Ausweitung des Geschäfts in Nordamerika, dem Nahen Osten und Russland eingesetzt.

saperatec GmbH — **Bielefeld**

Tätigkeitsfeld: Cleantech

Investoren: eCapital entrepreneurial Partners AG, Münster; NRW.Bank, Düsseldorf; Oliver F. Gosemann; Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen GmbH & Co. KG, Bielefeld; High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn

Volumen: 3,3 Mio. EUR

Ein Konsortium aus eCapital entrepreneurial Partners AG, NRW.Bank, Business Angel Oliver F. Gosemann sowie den Altgesellschaftern Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen und High-Tech Gründerfonds investieren 3,3 Mio. EUR in saperatec. Das Unternehmen hat ein Verfahren entwickelt und patentiert, mit dem sich niederwertige Verbundmaterialien in Einzelmaterialien von hoher Reinheit auftrennen lassen. Das Kapital wird unter anderem dazu verwendet, am Standort Bielefeld eine modulare Großdemonstrationsanlage aufzubauen.

Buyout

Antennentechnik Bad Blankenburg GmbH — **Bad Blankenburg (DE)**

Tätigkeitsfeld: Antennentechnik

Investor: Premium Equity Partners GmbH, Frankfurt

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Volumen: nicht veröffentlicht

Premium Equity Partners übernimmt Antennentechnik Bad Blankenburg (ABB) zu 100% von den bisherigen privaten Eigentümern. ABB ist ein Technologieunternehmen zur Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Hochleistungs-Antennensystemen. Über den Kaufpreis haben die Parteien Stillschweigen vereinbart.

Bergmann Automotive GmbH — **Barsinghausen**

Tätigkeitsfeld: Automobilbranche

Investor: ECM Equity Capital Management GmbH via German Equity Partners IV

Art der Transaktion: Management Buyout

Volumen: nicht veröffentlicht

Die ECM Equity Capital Management GmbH erwirbt die Bergmann Automotive GmbH im Rahmen eines Management Buyouts von den bisherigen Eigentümern der Familie Bergmann. Das Barsinghausener Unternehmen produziert Eingussbuchsen für die Automobilindustrie. Mit der Investition sollen weitere Maßnahmen im Produktionsbereich ermöglicht werden. Der Management Buyout ist das erste Investment des im Oktober 2012 gestarteten, mit 230 Mio. EUR ausgestatteten Eigenkapitalfonds German Equity Partners IV.

department one GmbH — **Berlin**

Tätigkeitsfeld: Marketing

Investor: bmp media investors AG, Berlin

Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung

Volumen: nicht veröffentlicht

Im Zuge einer Kapitalerhöhung übernimmt bmp media investors 45% an department one. Die Agentur bietet ihren Kunden sogenannte Loyalty- und Kundenbindungsprogramme von kanalübergreifenden Kampagnen bis zur integrierten Umsetzung in On- und Offline-Medien. Mit dem zusätzlichen Kapital sollen die Plattform des Unternehmens ausgebaut und weitere Mitarbeiter eingestellt werden.

Kompetenz in Life Sciences

Sonderbeilage **English**

Industrial Biotechnology 2013 (4. Jg.)

Termine

Erscheinungstermin:	23. 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 Tel. +49 (0) 163-334 43 26	meindl@goingpublic.de
Karin Hofelich	Tel. +49 (0) 89-2000 339-54 Tel. +49 (0) 177-422 52 89	karin.hofelich@goingpublic.de

Mehr Infos unter www.goingpublic.de/mediadaten

Deal des Monats

BMG Rights Management GmbH — **Berlin**

Tätigkeitsfeld: Musikrechte
Investor: Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P., New York
Art der Transaktion: Anteilsverkauf
Volumen: nicht veröffentlicht

Kohlberg Kravis Roberts & Co. (KKR) verkauft seine Anteile am Musikrechteunternehmen BMG an den Medienkonzern Bertelsmann. KKR und der Gütersloher Medienkonzern waren seit Oktober 2009 gemeinsam an BMG beteiligt. Die Berliner verwalten mehr als 1 Million Songrechte und sollen zukünftig als 100%-Tochter von Bertelsmann weiterentwickelt werden. Die Transaktion, die noch der kartellrechtlichen Genehmigung bedarf, soll im Laufe des ersten Halbjahrs abgeschlossen werden. Über finanzielle Details wurde Stillschweigen vereinbart. Branchenkreise vermuten, dass Bertelsmann zwischen 700 und 800 Mio. EUR – Schulden inbegriffen – für die 51% der BMG-Unternehmensanteile an KKR bezahlt.

Formel D GmbH — **Troisdorf (DE)**

Tätigkeitsfeld: Automobilzulieferer
Investor: Deutsche Beteiligungs AG via DBAG Fund V, Frankfurt
Art der Transaktion: Management Buyout
Volumen: nicht veröffentlicht

Die Deutsche Beteiligungs AG übernimmt im Zuge eines Management Buyouts die Mehrheit an der Formel D Gruppe von den bisherigen Alleingesellschaftern Viola Metzner und Hans-Josef Orth. Formel D bietet Dienstleistungen für Automobilhersteller und -zulieferer entlang des gesamten Produktentstehungsprozesses an und hat 2012 einen Umsatz von rund 130 Mio. EUR erwirtschaftet. Die Übernahme steht noch unter Vorbehalt der Zustimmung der Kartellbehörden.

Stephan Machinery GmbH — **Hameln**

Tätigkeitsfeld: Maschinenbau
Investor: Deutsche Beteiligungs AG via DBAG Fund V, Frankfurt
Art der Transaktion: Management Buyout
Volumen: 40 Mio. EUR

Die italienische IMA-Gruppe veräußert im Zuge eines Management Buyout Stephan Machinery an die Deutsche Beteiligungs AG. Das Hamelner Unternehmen stellt Maschinen für die Lebensmittelproduktion her und erzielte 2012 einen Umsatz von rund 42 Mio. EUR. Die Transaktion in Höhe von 40 Mio. EUR steht noch unter Vorbehalt der Zustimmung der Kartellbehörden.

Secondary Deals

Peine GmbH — **Wilhelmshafen**

Tätigkeitsfeld: Bekleidung
Erwerbender Investor: Astraia Holding AG, Baar (CH)
Veräußernder Investor: Gordon Brothers Group LLC, Boston (USA)
Volumen: nicht veröffentlicht

Das amerikanische Beteiligungsunternehmen Gordon Brothers verkauft 100% seiner Anteile an Peine an die Astraia Holding. Der Wilhelmshavener Herrenausstatter im Bereich Business-Mode erzielte zuletzt einen Umsatz von über 25 Mio. EUR. Über den Kaufpreis vereinbarten die beteiligten Parteien Stillschweigen.

Exits

assona GmbH — **Berlin**

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

Heliad Equity Partners verkauft ihre Anteile an assona zu 100% an die SchneiderGolling & Cie. Assekuranzmakler AG. Heliad hatte im Jahr 2007 die Jamba Services GmbH erworben und 2008 nach der Umfirmierung in assona GmbH gemeinsam mit dem Management als Dienstleister für Spezialversicherungen in Deutschland und Österreich ausgebaut. Mit dem strategischen Kauf durch SchneiderGolling soll das Wachstum bei assona weiter fortgesetzt werden. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

BMG Rights Management GmbH — **Berlin**

Tätigkeitsfeld: Musikrechte
Investor: Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P., New York
Art der Transaktion: Anteilsverkauf
Volumen: nicht veröffentlicht

Nähere Informationen siehe Deal des Monats.

Buderus Feinguss GmbH — **Moers**

Tätigkeitsfeld: Industrie
Investor: Perusa GmbH, München
Art der Transaktion: Trade Sale
Volumen: nicht veröffentlicht

Der Perusa Partners Fund 1 verkauft seine Anteile an der Buderus Feinguss Gruppe an Impro Europe. Buderus Feinguss beliefert mit seinen Produkten Kunden in den Bereichen Automobilherstellung, Maschinenbau, Elektronik, Luft- und Raumfahrttechnik sowie Medizintechnik. Käufer Impro Europe ist ein Unternehmen der chinesischen Feingussgruppe Impro Precision Industries Limited.

Evonik Industries AG — **Essen**

Tätigkeitsfeld: Spezialchemie

Investoren: RAG-Stiftung, Essen; CVC Capital Partners, London

Art der Transaktion: Pre-IPO

Volumen: nicht veröffentlicht

Die RAG-Stiftung und CVC Capital Partners trennen sich in einer zweiten vorbörslichen Platzierung von weiteren Anteilen an Evonik. Beide Eigentümer haben wieder zu gleichen Teilen Aktien an in- und ausländische institutionelle Investoren verkauft. Aus Börsenkreisen verlautet, die Gesamteinnahme aus den zusammen 12% veräußerten Anteilen betrage etwa 2 Mrd. EUR, was eine Gesamtbewertung des Chemiespezialisten von deutlich über 14 Mrd. EUR entspräche. Die vorbörsliche Privatplatzierung sei damit abgeschlossen, teilten CVC und RAG-Stiftung mit.

G.A.S. Gesellschaft für analytische Sensorsysteme mbH — **Dortmund**

Tätigkeitsfeld: Sensorik

Investoren: Korys, Huizingen (BE); S-VentureCapital Dortmund GmbH, Dortmund

Volumen: nicht veröffentlicht

Die Beteiligungsgesellschaften Korys und S-VentureCapital Dortmund verkaufen sämtliche Geschäftsanteile an der G.A.S. GmbH an Imspex Diagnostics LTD. G.A.S. wurde 1997 als Spin-off des Leibniz-Instituts für Analytische Wissenschaften gegründet und entwickelt und fertigt analytische Sensorsysteme zur Spurenanalyse auf Basis eines Ionenbeweglichkeitsspektrometers. Zusammen mit dem Management plant der neue Eigentümer, die Positionierung der Technologieplattform beispielsweise in der medizinischen Forschung und Analytik auszubauen.

Gilupi GmbH — **Potsdam-Golm**

Tätigkeitsfeld: Life Sciences

Investoren: BC Brandenburg Capital GmbH via BFB Wachstumsfonds Brandenburg und BFB BeteiligungsFonds Brandenburg, Potsdam

Art der Transaktion: Trade Sale

Volumen: nicht veröffentlicht

Die BC Brandenburg Capital realisiert mit dem Verkauf von Geschäftsanteilen der Gilupi GmbH an Hebei Viroad Biotechnology einen Teil-Exit ihres Engagements an dem Potsdamer Unternehmen. Gilupi entwickelt Produkte zur Isolierung von seltenen Zellen aus dem menschlichen Blut. Ein Schwerpunkt liegt auf der Isolierung von zirkulierenden Tumorzellen (Circulating Tumor Cells, „CTC“). Die Fondsgesellschaften der BC Brandenburg Capital sind seit 2006 an dem Potsdamer Life Sciences-Unternehmen beteiligt.

Neue Fonds

Cinven V — **St Peter Port (GG)**

Fokus: europäische Buyouts

Volumen: 5 Mrd. EUR

Status: Final Closing

Die Beteiligungsgesellschaft Cinven schließt ihren fünften Fonds final bei einem Volumen von 5 Mrd. EUR. Damit ist der Cinven-Fonds der derzeit größte Buyout-Fonds mit einem Fokus, der sich rein auf Europa richtet. 14% des Kapitals sind bereits in den Erwerb von Amdipharm, Mercury Pharma, Pronet und Prezioso geflossen.

Gimv Health&Care — **Antwerpen (BE)**

Fokus: Healthcare/Medtech in Benelux, Deutschland und Frankreich

Volumen: 100 Mio. EUR

Status: Fundraising

Gimv legt einen neuen Fonds mit Fokus auf Wachstumsunternehmen in den Branchen Healthcare Services und Medizintechnik auf. Als Hauptinvestor investiert Gimv zunächst 50 Mio. EUR, die flämische Regierung beteiligt sich über die öffentliche Investmentgesellschaft VPM ebenfalls mit 50 Mio. EUR. Weiteres Kapital soll bei institutionellen Anlegern eingesammelt werden. Ein erstes Closing des Fonds strebt Gimv im kommenden Jahr an.

Global Founders Capital GmbH — **München**

Fokus: digitale Wirtschaft weltweit

Volumen: 150 Mio. EUR

Status: 1. Closing

Gemeinsam mit Fabian Siegel starten die Brüder Marc, Oliver und Alexander Samwer Global Founders Capital. Der Fonds hat seinen Firmensitz in München und soll weltweit in Digitalunternehmen jeder Phase investieren. Zu den weiteren Limited Partnern veröffentlicht Global Founders Capital keine Informationen.

LGT Capital Partners — **Pfaeffikon (CH)**

Fokus: Secondary

Volumen: 2 Mrd. USD

Status: Final Closing

LGT Capital Partners schließen ihren Sekundärmarktfonds Crown Global Secondaries III bei 2 Mrd. USD final. Der LP-Kreis setzt sich aus über 80 institutionellen Investoren zusammen, darunter Staatsfonds, Pensionsfonds, Versicherungen und Stiftungen, die Hälfte davon kommt aus Europa.

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

Der Deal-Monitor entsteht mit freundlicher Unterstützung des

BVK
Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Events

Datum & Ort	Veranstalter	Event
8.–9.04.2013 Berlin	Stiftung Charité www.charite-summit.de	**Charité Entrepreneurship Summit 2013:** Themen u.a. „Kommerzialisierung von Technologien“, „Erfolg durch Misserfolg erzielen“ Teilnahme: ab 40 EUR
11.04.2013 Mainz	Convent Gesellschaft für Kongresse und Veranstaltungsmanagement www.isb.rlp.de	**7. Mittelstandstag Rheinland-Pfalz 2013:** Themen u.a. „Finanzierung und Fördermöglichkeiten“, „Bewältigung der Energiewende“ Teilnahme: k.A.
11.–12.04.2013 Vallendar	Campus for Finance www.campus-for-finance.com	**Private Equity Conference 2013:** Thema „Heading for new Shores – Crisis as a Chance“ Teilnahme: ab 60 EUR
13.04.2013 Frankfurt	CFP & Founders www.venturecapital.de	**CFP & Founders Forum 2013:** Treffen der Start-up und Venture Community Teilnahme: k.A.
14.–16.04.2013 Frankfurt	marcus evans (Europe) www.dach-elitegipfel.com	**DACH Elite Gipfel 2013:** Konferenz für Family Offices, Stiftungen und Trusts aus dem deutschsprachigen Raum Teilnahme: k.A.
16.04.2013 München	UnternehmerTUM www.unternehmertum.de	**Entrepreneurs’ Night:** Treffen von angehenden Unternehmensgründern Teilnahme: kostenfrei
23.04.2013 München	Munich Network www.munichnetwork.com	**Workshop:** „Markteintritt USA – Strategien von der Firmengründung bis zur Expansion“ Teilnahme: 110 EUR
23.04.2013 Berlin	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie www.kongress-junge-ikt.de	**„Junge IKT-Wirtschaft“:** Gründen – Investieren – Wachsen Kongress und Messe für IKT-Start-ups Teilnahme: k.A.
23.–24.04.2013 Berlin	Next Berlin www.nextberlin.eu	**Next Berlin 2013:** Konferenz für die digitale Wirtschaft Teilnahme: k.A.
24.–25.04.2013 München	MKK www.mkk-investor.de	**15. MKK – Münchner Kapitalmarkt Konferenz:** Treffen der Kapitalmarktszene, Unternehmenspräsentationen, 1-on-1 Teilnahme: k.A.
25.–26.04.2013 Berlin	IIHC www.iihc.eu	**Innovations & Investments in Healthcare:** Konferenz für Start-ups und Investoren; Thema: „technologische Trends in der Gesundheitsbranche“ Teilnahme: ab 1.270 EUR
25.–26.04.2013 Frankfurt	Handelsblatt www.handelsblatt-restrukturierung.de	**9. Handelsblatt Jahrestagung:** Thema„Restrukturierung 2013“ Teilnahme: ab 1.699 EUR
29.04.2013 Hamburg	Convent www.convent.de	**9. Norddeutscher Unternehmertag:** Konferenz für Unternehmer Teilnahme: kostenfrei
30.04.2013 Düsseldorf	VC-Stammtisch www.vc-stammtisch.net	**VC-Stammtisch:** Treffen von Unternehmern und Investoren Teilnahme: k.A.
14.–15.05.2013 Frankfurt	BAI AIC www.ai-conference.com	**Alternative Investor Conference (AIC) 2013:** Branchentreff für Anbieter, Dienstleister und institutionelle Investoren zum Austausch über geschlossene Fonds Teilnahme: ab 560 EUR
15.05.2013 München	MMA Münchner M&A Forum www.mma-forum.eu	**10. Münchner M&A-Forum (im HVB-Forum):** Thema „Bewertung, Transaktionssicherheit und Minderheitenschutz beim Taking Private“ Teilnahme: kostenfrei
22.05.2013 Düsseldorf	NRW.Bank www.nrwbank.de	**7. Private Equity Konferenz NRW:** Thema „Neue Finanzierungsformen für erneuerbare Energien“ Teilnahme: ab 10 EUR
23.–24.05.2013 Stockholm	BioCentury www.biocentury.com	**BioEquity Europe 2013:** Treffen für Experten aus der Life Sciences-Branche Teilnahme: ab 1.495 EUR
28.05.2013 Düsseldorf	VC-Stammtisch www.vc-stammtisch.net	**VC-Stammtisch:** Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austausch und Netzwerken Teilnahme: kostenfrei

„Nur weil jemand aussieht wie ein Obdachloser, heißt das noch lange nicht, dass er nicht ein erfolgreicher Unternehmer ist."

Jeans und Pulli statt Anzug und Schlips – Berlin pflegt seinen eigenen Lifestyle. Die Coolness der Hauptstadt ist mit ein Grund, warum so viele Gründer und Investoren aus ganz Europa nach Berlin strömen, meint Pawel Chudzinski, Mitgründer und Managing Partner von Point Nine Capital. Erfolg lasse sich eben nicht an Äußerlichkeiten bemessen, das hätten die Berliner schon lange begriffen.

Ausblick

Das VentureCapital Magazin 5/2013 erscheint am 26.4.2013

Schwerpunktthemen: Standortinitiativen/Förderinfrastruktur/ Technologie- & Gründerzentren

Märkte & Zahlen:
- Europäische Regulierung hautnah – Gespräch mit EVCA-Generalsekretärin Dörte Höppner über AIFM, Venture Regime & Co.
- Förderatlas Deutschland – wo es sich in Deutschland gut gründen und wachsen lässt

Early Stage & Expansion:
- Merkel und Rösler geben sich die Ehre – die Politik entdeckt die Startup-Szene
- Betreutes Gründen – welche Vorteile Inkubatoren, Accelerators und Gründerzentren bieten

Mittelstand/Buyouts:
- Antrieb Mittelstand – KMUs auf dem Weg in die digitale Welt
- Private Equity-Häuser verkaufen Immobilienbestände

Investing:
- Steuerersparnisse bei Private Equity Investments – Eine Analyse von Leveraged Buyouts der Jahre 1997 bis 2007
- Listed Private Equity – Rückkehr in den Fokus der Institutionellen Investoren?

Entrepreneurship:
- EuroQuity – was die web-basierte Kontaktanbahnungsbörse für Gründer, Unternehmer und Investoren kann
- Gründerinterview, Entrepreneurship-Flash ...

... u.v.m.

Impressum

VentureCapital Magazin

14. Jahrgang 2013, Nr. 4 (April)
Verlag: GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a, 81379 München, Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39, E-Mail: info@goingpublic.de, Internet: www.vc-magazin.de, www.goingpublic.de

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

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Tom Anthofer, Alexander Becker, Lutz Boxberger, Annamaria Delfin, Konstantin Ewald, Nicolas Gabrysch, Holger Garbs, Prof. Dr. Oliver Gottschalg, Dr. Peter Güllmann, Dr. Benedikte Hatz, Gereon Kudella, Jakob Schramm, Georg von Stein, Dr. Wolfgang Weitnauer

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Bilder: Fotolia, Panthermedia, Photodisc, Pixelio

Titelbild: © Panthermedia/agencyby

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

Anzeigen: Denise Hoser
Tel.: 089-2000339-30, Fax: 089-2000339-39
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)

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

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

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

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

Nachdruck: © 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

People

Yielco Investments

Der Alternative Investments-Manager Yielco Investments hat **Dr. Peter Laib** (Foto) zum Mitglied seines Investmentkomitees berufen. Laib wird zudem Gesellschafter. Er ist Managing Director und Chairman der Schweizer Diamond Asset Advisors und war zuvor viele Jahre beim Dachfondsanbieter Adveq tätig. Yielco hat außerdem einen Fachbeirat einberufen, dem **Hans Poser**, Geschäftsführer von Finadvice, **Martin Schimmler**, Managing Principal der Park Hill Group, **Axel Veeser**, Geschäftsführer von Hideal Deutschland, und **Dieter Weiß**, kaufmännischer Leiter der TransnetBW, angehören.

Partners Group

Neuaufstellung bei der Partners Group: **Steffen Meister** und **Patrick Ward** sollen in den Verwaltungsrat einziehen. Meister ist seit 2005 CEO des Unternehmens, Ward war bis vor Kurzem Advisory Director und Chairman von Goldman Sachs Asset Management International. Die Generalversammlung muss im Mai den Personalien zustimmen. Neue Co-CEOs werden ab Juli **Christoph Rubeli**, bislang Partner und verantwortlich für die Direktinvestitionsaktivitäten im Bereich Private Equity, und **André Frei**, bislang ebenfalls Partner und verantwortlich für das Client Services Business Department.

Global Founders Capital

Fabian Siegel wird Partner bei Global Founders Capital, der neu gegründeten Beteiligungsgesellschaft der Gebrüder Samwer. Der ehemalige Co-CEO von DeliveryHero wird die Leitung der neuen Gesellschaft übernehmen, die weltweit in Internetunternehmen investieren soll.

Weitnauer

Lutz Boxberger verstärkt als Partner die Sozietät Weitnauer. Er war zuletzt Director Tax in der Steuerabteilung der FMS Wertmanagement AöR, der Bad Bank der Hypo Real Estate. Neben der steuerrechtlichen Betreuung soll er vor allem die aufsichtsrechtliche Beratung von Fondshäusern, Fonds-Professionals und Anlegern aufbauen.

Jones Day

Jones Day hat mit **Dr. Philipp Grzimek** (li.) in der Corporate-Praxis und **Dr. Jakob Guhn** in der IP-Praxis zwei neue Partner gewonnen. Der Transaktionsexperte Grzimek kommt von Hogan Lovells, Guhn wechselt von Field Fisher und hat seinen Schwerpunkt neben IP im Marken- und Wettbewerbsrecht.

DC Advisory

Wulf Ihler übernimmt ab April die Geschäftsführung des Corporate Finance-Beratungsgeschäfts von DC Advisory. Nach mehreren führenden Positionen bei Investmentbanken war er zuletzt Co-Head Corporate Finance Advisory bei Deloitte & Touche in Deutschland.

Kloepfel Consulting

Die Einkaufsberatung Kloepfel Consulting hat drei neue Partner berufen. **Osman Cetinkaya** (li.) leitet künftig den Human Resources-Bereich und Projekte im Handels- und Dienstleistungsbereich. **Jörg Lemmermann** (re.) übernimmt die Verantwortung für den Bereich Einkaufsstrukturoptimierung und das Einkäuferqualifizierungsprogramm „Fit4Purchasing“. Der dritte neue Partner **Alexander Strepp** verantwortet die Projekte aus dem Bereich der Konsumgüterindustrie sowie das interne Projektcontrolling.

Angermann M&A

René Dörendahl ist bereits seit Februar neuer Director der Beratungsgesellschaft Angermann M&A International. Sein Fokus liegt auf den Bereichen Wirtschaftsprüfungswesen, Unternehmens- und Transaktionsberatung sowie auf dem Automotive- und Maschinenbausektor. In der Vergangenheit arbeitete er bei KPMG, Helbling Business Advisors und Continental.

ExchangeBA

Serle-Johann Espig verstärkt seit März das Team des Kapitalmartkplatzes exchangeBA. Neben Stationen in der Unternehmensberatung war er für die Beteiligungsgesellschaft b-to-v Partners und die Corporate Finance-Beratung CatCap tätig.

Die Familienunternehmer – ASU

Der Verband Die Familienunternehmer – ASU e.V. hat seit Ende Februar einen neuen Vorstand im Regionalkreis München-Südbayern: **Markus Rieger** (Foto), Gründer und Vorstand der GoingPublic Media AG, Dr. Andreas Storp (Drom Fragrances), Christine Vogel (Stadtmaus TCH Veranstaltungs GmbH), Anita Wöhrl (Wöhrl Ziegelwerk). Den Vorsitz führt Gabriele Hofmeister-Theissen (Hofmeister Champignon Unternehmensgruppe).

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

Wem wollen Sie Ihre Finanzierungsstrategien anvertrauen:
Einer anonymen Großbank, für die Sie als Mittelständler nur eine Kundennummer sind?
Oder lieber einem fairen Partner auf Augenhöhe?

Dann lernen Sie die quirin bank kennen.
Als etablierte, unabhängige Unternehmerbank stehen wir mittelständischen Unternehmen und Unternehmern bei der Umsetzung von Finanzierungslösungen zur Seite.

Wir bieten individuelle Lösungen für Ihre Unternehmensziele:

- Anleihen/Mittelstandsanleihen
- Börseneinführungen
- Kapitalerhöhungen
- Wandel- und Optionsanleihen
- Übernahmen & Fusionen

quirin bank AG, Investment Banking:
Schillerstraße 20, 60313 Frankfurt am Main
Telefon: 069 247 50 49-30
E-Mail: unternehmerbank@quirinbank.de

quirin bank
Die Unternehmerbank

RESULTS YOU CAN RELY ON

Lincoln INTERNATIONAL

AMSTERDAM | BEIJING | CHICAGO | FRANKFURT | LONDON | LOS ANGELES | MADRID | MOSCOW | MUMBAI | NEW YORK | PARIS | SÃO PAULO | TOKYO | VIENNA

UNSER ÜBERRAGENDES GESCHÄFTSMODELL

Als global aufgestelltes, integriertes M&A-Beratungshaus für mittelgroße Transaktionen haben wir im Geschäftsjahr 2012 erneut eindrücklich unter Beweis gestellt, dass wir für die uns anvertrauten Verkaufsmandate attraktive industrielle Käufer sowie namhafte Finanzinvestoren aus der ganzen Welt begeistern konnten.

ERFOLGREICHE JAHRESBILANZ 2012 (DEUTSCHLAND)

ITOCHU
Verkauf
Reifen Gundlach (D)
von ITOCHU (JP)
an Pon Holdings (NL)
Januar 2012

Oberberg
Verkauf
Oberbergkliniken (D)
von der privaten Eigentümerin (D)
an Odewald & Compagnie (D)
Januar 2012

TRELLEBORG
Verkauf
Geschäftsbereich CARBODY (F)
von Trelleborg (S)
an Bavaria Industriekapital (D)
Februar 2012

VÖLKER
Verkauf
Völker (D)
von den privaten Eigentümern (D)
an Hill-Rom (USA)
Februar 2012

Valensina
Verkauf
Donath (D)
von Valensina (D)
an HÜBNER (D)
März 2012

Schlecker FOR YOU. VOR ORT.
Verkauf
Schlecker Frankreich (F)
von Schlecker (D)
an Système U (F)
Mai 2012

Schlecker FOR YOU. VOR ORT.
Verkauf
Schlecker Tschechien (CZ)
von Schlecker (D)
an p.k. Solvent (CZ)
Mai 2012

360T TRADING NETWORKS
Verkauf
360 Treasury Systems (D)
von den Gesellschaftern
an Summit Partners (USA)
Juni 2012

RACKE
Verkauf
Racke Polska (PL)
von der insolv. Racke Gruppe (D)
an H Partners W&S (F)
Juli 2012

argantis
Verkauf
frostkrone (D)
von Argantis (D)
an Axa Private Equity (F)
Juli 2012

EQUISTONE
Verkauf
Ratioform (D)
von Equistone & Management (D)
an TAKKT (D)
Juli 2012

Värde PARTNERS
Verkauf
EuroAvionics (D)
von Värde Partners (USA)
an Equistone (D)
Juli 2012

LANXESS arena
Verkauf
Arena Management (D)
von den Gesellschaftern (D)
an CTS EVENTIM (D)
August 2012

inventux® SOLAR TECHNOLOGIES
Verkauf
Inventux Technologies (D)
an eine Investorengruppe unter
der Führung von Covema (AR)
August 2012

ORLANDO MANAGEMENT AG
Verkauf
Vivonio (D)
von Orlando Management (D)
an Equistone (D)
Oktober 2012

EQUITA
Verkauf
Barat Ceramics (D)
von Equita und Management (D)
an Steadfast Capital (D)
Oktober 2012

NORDWIND CAPITAL
Verkauf
ISE Automotive (D)
von Nordwind Capital (D)
an Metalsa (MEX)
November 2012

BOSCH TDK
Verkauf
BTMT (D)
von Robert Bosch (D) / TDK (JP)
an Quantum Kapital (CH)
November 2012

Bornemann Pumps
Verkauf
Bornemann (D)
von Familie und BWK (D)
an ITT (USA)
November 2012

BWK
Verkauf
Wieland Dental (D)
von BWK (D)
an Ivoclar Vivadent (LI)
Dezember 2012

Lincoln International AG | Ulmenstraße 37–39 | 60325 Frankfurt am Main | Germany | Phone: +49 (69) 97105 400 | Fax: +49 (69) 97105 500 | www.lincolninternational.com