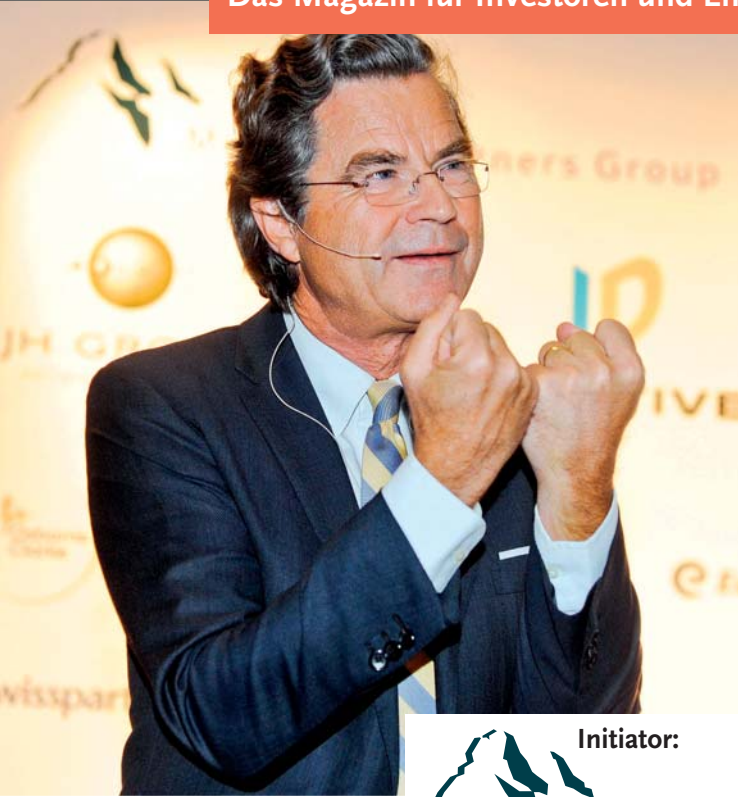


VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur



Initiator:
 Mountain Partners Group



SONDERBEILAGE

Unternehmertag 2013

»Exportwunder 2.0: Start-Ups«

bedanken sich bei den Sponsoren des „Unternehmertags 2013“



Vorwort



Dr. Cornelius Boersch

Liebe Freunde,

wie jedes Jahr haben wir uns wieder zum Unternehmertag am Tegernsee getroffen – diesmal am 14. und 15. März. Auch auf diesem siebten Unternehmertag wurde wieder eifrig genetzt, es wurden neue Geschäfte entwickelt und gemeinsam gefeiert.

Aus meiner Sicht ist es immer wieder spannend, wie sehr die Veranstaltung von einem bunten Potpourri lebt. Der besondere Mix an Vorträgen, Company Pitches und Diskussionen macht die Veranstaltung so kurzweilig. Ich erlebe selbst, wie unsere Themen, die auf den ersten Blick nicht wirklich zusammenpassen, ein einzigartiges Spannungsfeld erzeugen. Unsere Gäste sind am Ende wie gefesselt von den unterschiedlichsten Rednern – allesamt Menschen, die ungewohnt authentisch und offen aus ihrem Leben erzählen. Ich weiß nicht, wie es Euch geht, aber mir tut es gut, nicht nur Erfolgsgeschichten zu hören, sondern Menschen zu erleben, die auch offen über ihre Misserfolge oder Sorgen sprechen.

Ein besonderes Highlight war für mich der Vortrag von Dr. Percy Barnevik. Einst CEO von ABB, einem der weltweit größten Konzerne, hat sich Percy mittlerweile ganz seiner neuen Rolle als Gründer der Non-Profit-Organisation „Hand in Hand“ verschrieben. Seit 2002 wurden so ganz konkret mehr als 1,3 Millionen

Arbeitsplätze in Entwicklungsländern geschaffen. Eine beeindruckende Lebensleistung!

Auch die Rede von Dr. Florian Langenscheidt hat mich sehr berührt. Vor allem der Gedanke „Ich bin glücklich trotz ...“ – wenn’s im Leben mal nicht so „rund“ läuft – hat uns alle im positivsten Sinn zum Nachdenken gebracht.

Sven Gábor Jánoszy ermöglichte uns mit seinen „Lebenswelten 2020“ einen Blick in das Kinderzimmer der Zukunft. Wir können gespannt sein ...

Unser Motto „Exportwunder 2.0: Start-ups“ wurde intensiv diskutiert. Dass Unternehmer heute nicht mehr Jahrzehnte Zeit haben, um den Schritt ins Ausland zu wagen, sondern schon international tätig sein müssen, bevor sie auf dem Heimatmarkt erfolgreich sind, wirbelt eine ganze Unternehmergegeneration kräftig durcheinander. Nach dem Exportboom der Old Economy in den 70ern, 80ern und 90ern mausern sich nun (Online-)Geschäftsmodelle zum Exportschlager der DACH-Region. Die weißen Flecken auf der Landkarte, wo keine Inkubatoren „Made in Germany“ vor Ort sind, werden zusehends weniger. Nachfolgenerationen von namhaften Familien in den Emerging Markets repräsentieren jetzt nicht mehr so wie früher europäische Industrieunternehmen vor Ort, sondern interessieren sich zuneh-

mend für Geschäftsideen von Internet-Start-ups oder neue Technologien.

Die Welt wird immer kleiner, das konnten wir auch wieder einmal hautnah auf dem Unternehmertag erleben. Unsere Gäste aus den USA, Lateinamerika, Indien und Arabien sorgten für internationales Flair am Tegernsee. Egal aus welchen Ländern Unternehmer angereist sind, jeder von ihnen beschäftigt sich mit den gleichen Fragen. Auch für diesen Austausch bietet der Unternehmertag eine einzigartige Plattform.

Überhaupt hatte ich den Eindruck, dass das Networking dieses Mal besonders intensiv war. Stolz bin ich vor allem, wenn ich höre, dass wir es auch diesmal geschafft haben, so viele überaus nette und sympathische Menschen an einem Ort zu versammeln. Und nicht zuletzt ist es die einzigartige, entspannte Atmosphäre des Unternehmertags, die automatisch für Heiterkeit und ausgelassene Stimmung sorgt. Manch einer nimmt es mit dem Networking besonders ernst und harrt bis um 5 Uhr früh an der Bar aus. Auch das ist der Unternehmertag!

Viel Spaß bei der Lektüre und bis zum nächsten Unternehmertag, am 27. und 28. März 2014! ■

*Liebe Grüße
Euer Conny Boersch*



3 Vorwort

Rückblick

5 Exportwunder 2.0: Start-ups

Der 7. Unternehmertag im Seehotel Überfahrt am Tegernsee

8 Statements zum Unternehmertag 2013

Feedback der Teilnehmer

10 „Als Venture Capitalist ist es zu viel, wenn man 50% der Zeit im Büro verbringt“

Interview mit Julie Meyer, Gründerin und CEO, Ariadne Capital

11 „Man hat keinen zweiten Versuch“

Juan Pablo Cappello, Gesellschafter Greenberg Traurig, LLP, zum Thema Internationalisierung von Unternehmen

11 „Unternehmertum ist komplexer als Leistungssport“

Oliver Kahn, ehemaliger Spitzensportler und Unternehmer, über die Unterschiede zwischen Sport und Unternehmertum

12 „Ich will ein Trampolin sein“

Ein Exkurs zum Thema Glück

13 Ora et labora – Leben in Balance

Weg vom Hamsterrad, hin zur Ausgeglichenheit
Anselm Bilgri, Autor, Coach, Mediator

14 „Hand in Hand“ aus der Armut

Die Hilfsorganisation fördert Micro-Unternehmen
Dr. Percy Barnevik, Hand in Hand

15 „Das Wichtigste ist ein engmaschiges Netzwerk an Kontakten“

Interview mit Jörg Schmolinski, Member of the Board, JH Group AG, zur Internationalisierung von Start-ups

15 „NFC-Tags und QR-Codes machen zielgerichtetes mobiles Marketing möglich“

Dr. Manfred Müller, COO ID Products, Identive Group, zu Anwendungsbereichen

16 „Wir planen, auch in späteren Phasen zu investieren“

Interview mit Peter E. Braun, CEO, Mountain Club AG

Sentiment

18 Momentaufnahmen, Trends und Tendenzen

Die Stimmungsbarometer-Umfrage vom Unternehmertag

Service

20 Teilnehmer-Pitches

22 Sponsoren des Unternehmertags 2013 im Portrait

VentureCapital
Magazin

Impressum

14. Jg. 2013, Nr. 4

„Unternehmertag 2013“
Sonderbeilage des *VentureCapital* Magazins

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

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

Gestaltung: Holger Aderhold

Fotos: Matthias Hornung

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

Exportwunder 2.0: Start-ups

Der 7. Unternehmertag im Seehotel Überfahrt am Tegernsee

Es gibt kaum einen Satz, mit dem sich der Export deutscher Start-ups besser zusammenfassen lässt als mit dem von Mountain-Partners-Gründer Dr. Cornelius Boersch: „Früher haben wir weltweit deutsche Autos verkauft, heute sind es Schuhe.“ Dass dabei immer wieder Stimmen laut werden, die sagen, die Deutschen würden lediglich äußerst erfolgreich kopieren, damit hat Boersch, nach eigener Aussage, kein großes Problem mehr. Schließlich würden Ideen nicht nur plump kopiert, sondern angepasst, weiterentwickelt und dann mit viel Know-how ausgerollt, so Boersch. Juerg Stucki, VRP der Mountain Club AG, der als Moderator durch die Veranstaltung führte, warf ein, dass das deutsche Exportwunder nur so lange funktioniere, wie es keiner kopiert – was zum Glück bis jetzt nicht der Fall ist.

Mut zum Risiko

Mit Glück beschäftigte sich dann auch Dr. Florian Langenscheidt in seiner Opening Keynote. Der Unternehmer, Autor und Business Angel hat sich in verschiedenen Büchern mit dem „fragilen und unvorhersehbaren“ Zustand Glück auseinandergesetzt und ist zu dem Schluss gekommen, dass es einen gewissen Mut zum Risiko braucht, um das Glück zu finden. Diesen Mut machte er unter anderem am Beispiel seines Urgroßvaters fest, der ohne Englischkenntnisse und mit nur

schlecht ausgeprägtem Französisch Mitte des 19. Jahrhunderts einen Wörterbuchverlag gründete. Langenscheidt appellierte an das Publikum, den Mut zum Risiko häufiger zu fassen, denn „auf dem Sterbebett ist es zu spät“.

Start-ups als Exportschlager

Den Mut zum Risiko hatten die Teilnehmer der Paneldiskussion am Vormittag bereits bewiesen: Roman Kirsch gründete 2011 den Online-Shoppingclub Casacanda und ist seit dessen Übernahme durch das US-Pendant Fab Managing Director der Europasparte des Unternehmens. Thies Sander ist Founding Partner beim Berliner Inkubator Project A Ventures, und Laurence Mehl wagte 2010 den Sprung von der deutschlandweit aktiven Verlagsgruppe Handelsblatt zum regionalen Medienhaus Neue OZ. Moderiert von Conny Boersch, wurde lebhaft über Chancen für Unternehmen und Verlage im Internet sowie über die Bedeutung von Start-ups und deren Export diskutiert.

Aus der Armut ins Unternehmertum

Ein Förderer der Start-up-Kultur ist auch Dr. Percy Barnevik, der es sich mit seiner Organisation Hand in Hand zur Aufgabe gemacht hat, den Ärmsten der Armen zu helfen, indem er sie ins Unternehmertum bringt. Dass er



dabei nur mit Frauen zusammenarbeitet, erklärt der ehemalige CEO von Asea Brown Boveri so: „Wenn Sie Frauen einen Mikrokredit geben, haben Sie eine Rückzahlungsquote von 99,6%. Bei Männern ist das leider anders, die zahlen häufig gar nichts zurück, und anstatt das Geld in ein kleines Unternehmen zu investieren, geben sie es für Alkohol aus.“ In der Zwischenzeit konnte Hand in Hand bereits über 1,3 Millionen neue Arbeitsplätze in Ländern wie Indien, Süd- und Ostafrika oder Brasilien schaffen.

Ein Leben im Zeichen des Fußballs

In eine ganz andere Richtung schlug am Abend der frühere Weltklasse-Torwart Oliver Kahn in seiner Closing Keynote. Auch nach dem Ende seiner Karriere als Profisportler bleibt der Fußball eine Größe in Kahns Leben. Allerdings beschäftigt er sich heute aus der Sicht eines Unternehmers mit dem Thema: Gemeinsam mit zwei Geschäftspartnern hat Kahn die Titaneon Media AG gegründet und betreibt die Meinungsplattform fanorakel.de. Die Fans hatte der ehemalige Nationaltorwart dann auch in den Mittelpunkt seiner Rede gestellt. „Sie sind die Treiber hinter dem unglaublichen Erfolg, den der Profifußball in den letzten Jahren gefeiert hat“, so Kahn.

Radikale Fokussierung

Mit Erfolgen beschäftigt sich auch Sven Gábor Jánsky, allerdings mit solchen, die erst noch eintreten werden. Der Zukunftsforscher erklärte in seinem Vortrag, welche technologischen Veränderungen in den nächsten Jahren unseren Alltag prägen werden. Der Auffassung, dass uns eine Zeitenwende bevorsteht, widersprach Jánsky aber entschieden: „Sie wird nicht kommen, wir befinden uns mitten darin. Die Digitalisierung schwappt zunehmend aus der sogenannten Internetkaste in die reale Welt.“ Den Zuhörern riet der Forscher, sich radikal zu fokussieren und so Neues zu schaffen. Den Erfolg dieses Modells belegte er unter anderem am Beispiel der Aida-Kreuzfahrtschiffe, die durch Einsparungen beim Personal Seereisen für den Massentourismus geöffnet haben.

„Wunderkind am internationalen Finanzmarkt“

Als Überraschungsgast des diesjährigen Unternehmertages hatte Cornelius Boersch Thomas Kramer eingeladen. Der Bauunternehmer und Investor, der unter anderem schon von der Frankfurter Allgemeinen Zeitung als „Wunderkind am internationalen Finanzmarkt“ bezeichnet wurde, berichtete kurzweilig über die Höhen und Tiefen seines Lebens. Insbesondere mit Ausführungen über Nie-



derschläge bestätigte Kramer die Aussage Boerschs, der in der Begrüßung am Donnerstag angemerkt hatte, dass „nur Erfolgsgeschichten nicht authentisch“ seien. Für viel Heiterkeit bei den Zuhörern sorgten vor allem Kramers Anekdoten über die Zeit, in der er die Südspitze von Miami Beach fast komplett aufkaufte, abriß und neu bebaute.

Fazit:

Auch in diesem Jahr gelang es Cornelius Boersch und dem Team vom Mountain Club, das für die Veranstaltungsplanung verantwortlich zeichnete, ein abwechslungsreiches und kurzweiliges Programm zu organisieren. Venture Capitalisten, Business Angels und Unternehmer trafen sich in entspannter Atmosphäre, tauschten sich über neueste Trends und Erfahrungen aus und schlossen sicherlich den ein oder anderen Deal ab. Und so war auch Initiator Boersch am Ende der Veranstaltung rundum zufrieden: „Es wurde viel gelacht, diskutiert und Networking betrieben. Im Laufe der Jahre haben wir natürlich gelernt, wie eine Veranstaltung sein soll, aber letztendlich wird sie immer getragen von den Teilnehmern, unsere Rolle ist es nur, das Ganze so entertaining wie möglich zu gestalten.“ ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Weitere Referenten im Überblick:

- **Amilya Antonetti**
Bestseller-Autorin und Moderatorin Fox News
- **Dr. Alexander von Frankenberg**
Managing Director, High-Tech Gründerfonds
- **Samy Liechti**
CEO, Blacksocks
- **Philipp Hartmann**
Managing Partner, Rheingau Founders
- **Jörg Schmolinski**
Member of the Board, JH Group AG
- **Anselm Bilgri**
Priester, Trainer, Mediator
- **Jürgen Habichler**
Managing Director, Mountain Cleantech
- **Dr. Jörn Quitzau**
Volkswirt, Berenberg Bank
- **Julie Meyer**
Gründerin und CEO, Ariadne Capital
- **Tobias Wülser**
Teamleiter, Designwerk



Statements zum Unternehmertag 2013

Feedback der Teilnehmer

Markus Becker, VEM Aktienbank:

Für uns bedeutet der Unternehmertag, die Brücke zu schlagen zwischen der börsennotierten und der Private Equity- und Venture Capital-Welt. Hier hat man die Chance, über den Tellerrand zu schauen und sehr interessante, unternehmerisch



geprägte Hilfsprojekte zu sehen. Sowohl beruflich als auch menschlich schafft Mountain Partners jedes Jahr wieder eine interessante, spannende und alljährlich gelungene Veranstaltung.

Nicolas Gabrysch, Osborne Clarke:

Was das Event für uns so besonders macht, ist, dass wir hier alle relevanten Teilnehmer des deutschen Later Stage Venture Capital-Marktes treffen. Außerdem schafft Conny Boersch es jedes Jahr wieder, auch Personen von außerhalb der Szene zu gewinnen, die einem ganz neue Eindrücke vermitteln. Das zeichnet den Unternehmertag aus, deswegen kommen wir immer wieder sehr gerne an den Tegernsee und unterstützen die Veranstaltung auch.



Capnamic Ventures:

Der Unternehmertag ist alljährlich Netzwerken auf höchstem Niveau. Man hat die Möglichkeit, in einem tollen Ambiente spannende Kontakte zu knüpfen, interessante Deals zu sehen und freundschaftliche Beziehungen zu pflegen – und das alles in einer sehr entspannten Atmosphäre. Mountain Partners schafft diese Konstanz nicht nur beim Unternehmertag, sondern ist auch geschäftlich für uns ein langjähriger und verlässlicher Partner geworden.



Dr. Jörg Blumentritt, Klingel Mail Order Finance:

Ich bin absolut begeistert von dem genialen Netzwerk, das man auf dem Unternehmertag trifft. Es sind alle wichtigen Player aus der Branche hier und man kommt relativ unkompliziert miteinander in Gespräch. Das gibt einem die Möglichkeit, sich über Trends und Themen, die die Szene bewegen, auszutauschen und gemeinsam über mögliche Lösungen nachzudenken.



Stephan Jacquemont, Microsoft:

Das Programm ist jedes Mal aufs Neue gut organisiert und sehr interessant, aber weswegen die meisten – meiner Meinung nach – hier sind, ist das Netzwerk. Was Mountain Partners besser schafft als alle anderen Veranstalter, ist das unkomplizierte Netzwerken, man hat hier schon fast das Gefühl, auf einem Klassentreffen zu sein.



Tanja Kufner, Wayra Germany:

Auf dem Unternehmertag trifft man viele gute alte Freunde und kann sein persönliches Netzwerk aufrechterhalten und pflegen. Mountain Partners gelingt es dabei jedes Jahr, eine intime und herzliche Atmosphäre zu schaffen – Conny Boersch ist dabei ganz klar der Vater des Ganzen. Außerdem bekommt man hier einen sehr guten Eindruck davon, wo die Trends und damit auch die Investitionen hingehen.



Dr. Alexander von Frankenberg, High- Tech Gründerfonds:

Man trifft beim Unternehmertag auf eine Top-Community, Top-Investoren und vor allem auf Top-Business



Dr. Florian Langenscheidt, Publizist, Unternehmer und Business Angel:

Seit Skype und Facetime wurde ja immer wieder vorausgesagt, Konferenzen seien am





Ende. Der Unternehmertag zeigt auf das Lebendigste, dass dem nicht so ist. Das Treffen von sympathischen, engagierten, neugierigen und professionellen Persönlichkeiten in schöner Umgebung ist durch nichts zu ersetzen. Selten kommen in so kurzer Zeit so viele Ideen und Deals zustande, selten werden unsere Synapsen so vielfältigst neu vernetzt.

Bundeep Sigh Rangar, Rangar Capital Management:



Das Kritische im Venture Capital-Geschäft sind die Menschen, mit denen man zusammenarbeitet. Auch wenn wir als Investoren Technologien, Markttrends und so weiter beobachten, sind die „Gamechanger“ am Ende des Tages die Menschen. Was mir am Unternehmertag gefällt, ist, dass man hier mit vielen Menschen aus den verschiedensten Ländern der Welt in Kontakt kommt.

Joachim Maass, Solar Tower Technologies:



Vom Unternehmertag nimmt man jedes Jahr wieder sehr viele Kontakte mit. Zum einen hat man hier die Möglichkeit, bestehende Verbindungen zu festigen und sich gegenseitig upzudaten, zum anderen lernt man neue Menschen kennen, von denen man viele Anregungen be-

kommt. Aufgrund der interessanten Mischung aus Fremd- und Eigenkapitalgebern ist der Unternehmertag für Entrepreneurere eine wunderbare Plattform, sich zu präsentieren.

Dr. Valentin Chapero Rueda, Valamero Holding:



Was den Unternehmertag besonders macht, ist die Tatsache, dass sich hier hervorragend netzwerken lässt. Das macht ihn zu einer sehr inspirierenden Veranstaltung, weil man sich mit Entrepreneurern, Business Angels und Venture Capitalisten austauschen kann. Dazu kommen noch die sehr anregenden Vorträge von Speakern aus den unterschiedlichsten Bereichen, die das Gesamtbild eines gelungenen Events abrunden.

Bernhard Schmid, XAnge Private Equity:



Die Bedeutung des Unternehmertages liegt für mich in erster Linie bei den Teilnehmern: Es ist eine sehr interessante Mischung aus Start-ups, etablierten Venture Capital-Gesellschaften, Business Angels und Kennern der Szene. Das macht jeden Gesprächspartner interessant und den Aufenthalt spannend. Was ich sehr angenehm finde, ist, dass am Abend die Möglichkeit gegeben

ist, sich in lockerer Atmosphäre weiter auszutauschen.

Andreas Schlenker, Partech International:



Der Unternehmertag schafft es jedes Jahr aufs Neue, einen kleinen, aber feinen Kreis an guten Unternehmen und interessanten Investoren zu versammeln. Im Unterschied zu vielen anderen Veranstaltungen ist hier in allen Bereichen mehr Substanz vorhanden, das heißt, man hat hier beispielsweise viele Unternehmer, die bereits bewiesen haben, dass sie erfolgreich sein können – anders als zum Beispiel auf den meisten Events in Berlin.

Julie Meyer, Ariadne Capital:



Das Besondere am Unternehmertag ist Conny Boersch. Er hat einen einzigartigen Charme und ein spezielles Talent, Menschen zusammenzubringen. Viele Events haben einen Investorenfokus, bei diesem hier ist es anders: Conny und sein Team haben verstanden, dass es eine Veranstaltung braucht, die den Unternehmer in den Mittelpunkt stellt. Ich war zwar nur einen Tag hier, aber der allein war es schon wert, den Flieger morgens um vier zu nehmen. ■

„50% im Büro ist zu viel“

Interview mit Julie Meyer, Gründerin und CEO, Ariadne Capital



Julie Meyer

In ihrem Vortrag auf dem diesjährigen Unternehmertag sprach Julie Meyer unter anderem über die Veränderung in der Beziehung zwischen Start-ups und etablierten Unternehmen in den vergangenen Jahren. Ihr Fazit: Heute versucht David Goliath nicht mehr niederzustrecken und Goliath David nicht mehr zu zermalmen, sondern sie tanzen miteinander. Mit ihrem Fonds Ariadne Capital Entrepreneurs Fund I investiert Meyer in die jungen Davids. Im Interview erklärt sie, welchen Beteiligungsfokus sie hat und wie Investoren ihren Start-ups bei der Internationalisierung helfen können.

VC Magazin: Welche Branchen finden Sie aktuell besonders spannend für Venture Capital-Investments?

Meyer: Wir beobachten momentan, dass die Bereiche Finanzen, Technologie und Kommunikation großes Wachstum generieren. Trotzdem investieren wir nicht nur in bestimmte Sektoren, sondern sind vielmehr der Auffassung, dass die digitalen Vorreiter die großen Industrien verändern, und deshalb suchen wir genau nach diesen Start-ups. Wenn man sich unsere Portfoliounternehmen als Auto vorstellt, dann nehmen wir sie mit unseren Investments und der Unterstützung, die wir ihnen zukommen lassen, und setzen sie auf den Highway.

VC Magazin: Hat Ariadne einen länderspezifischen Investitionsfokus?

Meyer: Aktuell ja, aber das wird sich in naher Zukunft ändern. Ariadne Capital hat vier Geschäftsfelder, zwei davon sind Entrepreneur Country und unser Fonds. Entrepreneur Country ist eine Unternehmer-Community, die wir aktuell internationalisieren beispielsweise in Länder wie die Ukraine, Spanien oder Ägypten. Der Fonds, der aktuell noch einen UK-Fokus hat, wird in Zukunft in den Märkten aktiv sein, in denen es Entrepreneur Country gibt.

VC Magazin: Im letzten Jahr haben Sie den Ariadne Capital Entrepreneurs Fund I geschlossen. Wie viele Beteiligungen wurden seither eingegangen?

Meyer: Mit dem Ariadne Capital Entrepreneurs Fonds sind wir bis jetzt sechs Investments eingegangen. Allerdings ist das Unternehmen Ariadne Capital bereits

13 Jahre alt, und wir haben vor dem ersten Fonds bereits investiert. Wir nennen das Fonds 0, und mit dem haben wir uns in der Zeit von 2008 bis 2011 an insgesamt 20 Unternehmen beteiligt. Wir hatten also bereits früher ein Equity-Portfolio, allerdings nur in der Bilanz.

VC Magazin: Wie können Venture Capital-Gesellschaften die Internationalisierung ihrer Portfoliounternehmen unterstützen?

Meyer: Einer der Gründe – neben Conny Boersch – warum ich zu Veranstaltungen wie dieser komme, ist der, ein Netzwerk aufzubauen. Als Venture Capitalist ist es wahrscheinlich schon zu viel, wenn man 50% seiner Zeit im Büro verbringt, nur wer „draußen“ ist, kann auch Kontakte knüpfen. Mit dem richtigen Netzwerk kann ein Investor seiner Beteiligung sehr gut helfen, ihr Geschäft zu internationalisieren.

VC Magazin: Berlin oder London – gibt es aus Ihrer Sicht eine europäische Start-up-Hauptstadt und wenn ja, was spricht für Ihren Kandidaten?

Meyer: In London haben wir eine sehr vitale Start-up-Landschaft, aber der Durchschnittsbrite nimmt eigentlich nur die Finanzbranche in der City wahr. Ich glaube, das ist ein Problem, weil unsere Industrie nicht die Wertschätzung erfährt, die sie verdient hätte. In Deutschland ist das, meiner Meinung nach, anders. Hier gibt es einen starken Fokus auf Industrie und darauf, ein Geschäft aufzubauen. Deshalb ich gehe davon aus, dass es Berlin London in absehbarer Zeit ziemlich schwer machen wird, sich als europäische Start-up-Hauptstadt zu behaupten. ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Zur Gesprächspartnerin

Julie ist Gründerin und CEO von Ariadne Capital und Autorin des Buches „Welcome to Entrepreneur Country“. Sie ist außerdem Mitgründerin des Networking-Forums First Tuesday, das sie im Jahr 2000 für 50 Mio. USD an Yazam verkaufte.

Heaven for *BUSINESS.* *ANGELS* welcome.

„Man hat keinen zweiten Versuch“

Juan Pablo Cappello, Gesellschafter, Greenberg Traurig, zur Internationalisierung von Unternehmen

VC Magazin: Wie wichtig ist juristischer Beistand bei der Internationalisierung von Unternehmen?

Cappello: Zu internationalisieren ist für die meisten Unternehmen eine großartige Möglichkeit, schnell erfolgreich zu werden oder ebenso schnell zu scheitern. Da bleibt kein Spielraum für Fehler und keine Zeit für einen zweiten Versuch. Für den Entrepreneur stellt sich die Aufgabe, das beste Team zusammenzustellen, das „das Rodeo schon einmal geritten ist“. Und auch beim Thema Anwalt sollte man jemanden engagieren, der nicht nur Venture Capitalisten kennt, sondern der schon andere Unternehmen unterstützt hat, in die jeweiligen Märkte zu expandieren. Ich weiß beispielsweise, wie man ein Geschäft in Lateinamerika



Juan Pablo Cappello

aufbaut, aber das macht mich nicht zum Experten für Russland oder China.

VC Magazin: Was sollten Start-ups und Investoren bei der Wahl ihres Anwalts beachten?

Cappello: Sie sollten sich einen Anwalt suchen, der ein Spezialist in der Beratung von Start-ups ist und der sich mindestens 50% seiner Zeit mit Venture- und Tech-Unternehmen beschäftigt. 90% der Beratung, die ein erfahrener Venture Capital-Anwalt jungen Unternehmen gibt, sind nicht rechtlicher, sondern unternehmerischer Natur. Ein guter Anwalt im Venture Capital-Bereich weiß, wer wen finanziert, wie sich der Markt entwickelt, welche Technologien „hot“ sind und sogar, was das Unternehmen dem COO zahlen sollte, den es einstellen möchte.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

„Unternehmertum ist komplexer als Leistungssport“

Oliver Kahn, ehemaliger Spitzensportler, über die Unterschiede zwischen Sport und Unternehmertum

VC Magazin: Was haben Top-Sportler und Top-Entrepreneure gemeinsam?

Kahn: Es gibt auf jeden Fall Gemeinsamkeiten, auf der anderen Seite gibt es aber auch völlig Unvereinbares. Als Sportler ist es „relativ“ einfach, sich bestimmte Ziele zu setzen. Für einen Unternehmer ist das, meiner Meinung nach, wesentlich komplexer. Gemeinsam haben Top-Sportler und Top-Entrepreneure sicherlich ihren Durchhaltewillen, der sie auch nach Tiefschlägen wie in meinem Fall die Champions League-Niederlage 1999 oder das verlorene WM-Finale 2002 wieder aufstehen lässt.



Oliver Kahn

VC Magazin: Als Fußballprofi hatten Sie das Motto „Weiter, immer weiter“. Gibt es auch einen Leitspruch für Ihre unternehmerischen Tätigkeiten?

Kahn: Die Mottos gelten immer noch. Ein wesentlicher Unterschied zwischen Sport und Unternehmertum ist, dass man beim Sport nach 90 Minuten ein Ergebnis hat, genauso wie nach einem halben Jahr und am Ende der Saison. Als Entrepreneur hat man das nicht. Da ändern sich Dinge sehr schnell, und man braucht viel Geduld, bis man das, was man ausgesät hat, auch wachsen sieht, bis es schließlich Früchte trägt. Aber auch hier gilt es immer weiterzumachen, auch wenn Unternehmertum deutlich komplexer ist als Hochleistungssport.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

„Ich will ein Trampolin sein“

Ein Exkurs zum Thema Glück

„Und jedem Anfang wohnt ein Zauber inne.“ Mit diesem Zitat aus Hermann Hesses Gedicht „Stufen“ stieg Dr. Florian Langenscheidt in seine Keynote zum Thema „Happiness of a founder“ ein. Doch wie wird aus diesem Zauber tatsächliches Glück und wie kommt man dazu, mehrere Bücher zu diesem Thema zu schreiben? Diese Fragen beantwortete Langenscheidt in einem kurzweiligen Vortrag.

Fragil und unvorhersehbar

Die Frage, was Glück eigentlich sei, habe ihn im Studium gepackt, berichtete Langenscheidt: „Ich habe wirklich alle Bücher gelesen, die es dazu gab, und es war alles blutleer, technisch und emotionslos. Dabei ist Glück genau das Gegenteil, nämlich fragil, unvorhersehbar, und oft erkennen wir erst im Nachhinein, wann wir wirklich glücklich waren.“ Er selbst habe in seinem Leben viele Dinge gefunden, die ihn glücklich machen, berichtete Langenscheidt. Unter anderem das Gründen von Unternehmen und die Herausforderung, sich dabei Zusammenhänge und Abläufe jedes Mal aufs Neue erschließen zu müssen. Darüber hinaus findet der Ber-

liner Autor nach eigenen Angaben Glück in seiner Tätigkeit als Business Angel: „Anderen Gründern ein Trampolin zu sein und zu sehen, wie sie mit meiner Hilfe erfolgreich werden, ist sehr beglückend.“ Und auch als Autor begegnen Langenscheidt regelmäßig Momente des Glücks, wie er selbst sagt: „Die Returns machen mich glücklich – und damit meine ich nicht die Tantiemen, sondern die positiven E-Mails der Leser.“ Dem Publikum riet Langenscheidt, sich weniger mit der Vergangenheit und der Zukunft zu beschäftigen, sondern das Glück im Hier und Jetzt zu suchen, denn „statistisch gesehen erweisen sich 92% aller Sorgen im Nachhinein als unbegründet“.



Dr. Florian Langenscheidt

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

„Auf dem Sterbebett ist es zu spät“

Dr. Florian Langenscheidt, Entrepreneur, Business Angel, Autor, über Mut zum Glück

VC Magazin: Als Autor beschäftigen Sie sich viel mit dem Thema Glück. Welche Form von Glück lässt sich im Unternehmertum finden?

Langenscheidt: In „Langenscheidts Handbuch zum Glück“ schreibe ich von 24 verschiedenen Einflussfaktoren auf jenen fragilen Zustand, den wir alle immer wieder erstreben und in dem die Sinnfrage aufgehoben zu sein scheint. Entrepreneurship berührt gleich viele davon: Teamgefühl, intelligentes Management von Erwartungshaltungen, Engagement für andere, das Glück des Entwickelns und Aufbauens, das Setzen und Erreichen von Zielen, die Selbstdefinition im eigenen Weg, die Fähigkeit, trotz Krisen und Rückschlägen glücklich zu sein, und den Mut zum Glück trotz Risiko. Denn auf dem Sterbebett ist es zu spät!

VC Magazin: Sie sind auch als Business Angel tätig. Wie viel Glück braucht es, um hier erfolgreich zu sein?

Langenscheidt: Business Angel sein zu dürfen bedeu-

tet gleich noch eine Dimension des Glücks: eine Art Vater- und Mutterglück, das Glück, ein Trampolin für andere bauen zu können. Das allein wäre schon Grund zur Dankbarkeit! Hinzu kommt aber noch, dass man durch jedes Engagement in völlig neue Welten eintaucht. Bei mir z.B. in letzter Zeit in Adrenalin pur bei Jochen Schweizers Erlebnisgeschenken, in die Welt der Dementen, in welche Sophie Rosentreter mit „Illes Weite Welt“ Licht bringt, oder in die des Rechtes bei SmartLawMedia, deren Gründer rechtliche Sicherheit für jeden von uns erschwinglich machen wollen.

VC Magazin: Gibt es Branchen, die bei Ihnen aktuell besonders im Investmentfokus stehen?

Langenscheidt: Das Internet revolutioniert jeden Aspekt des Lebens und wird in den nächsten Jahren aus Laptops und Smartphones heraustreten in unser ganzes Leben. Das reicht als Investitionswelt für mich, zumal ich mich hier am besten auskenne.

Ora et labora – Leben in Balance

Weg vom Hamsterrad, hin zur Ausgeglichenheit

Der Mensch in unseren modernen westlichen Gesellschaften leidet unter der mangelnden Balance von Arbeit und Leben. Fragt man Führungskräfte in allen Arten von Organisationen, äußern sie häufig, sie empfänden sich wie im Hamsterrad. Sie sind nicht mehr fähig, auszusteigen und von einer höheren Warte mit Abstand auf sich selbst und ihre Arbeit einen kritischen Blick zu werfen. Mit dem Bild des Hamsterrades verbindet sich eine resignative Haltung des „immer weiter so“, die in einer Art Tunnelblick nach vorne gerichtet auf das immer gleich weit entfernte Ziel starrt. Allmähliche Demotivation, Erstarrung in emotionaler Kälte, Nachlassen der Kreativität und schließlich Burn-out-Syndrome sind die Folge, die sich aber auch im persönlichen und privaten Bereich auswirken, wie bei der Zufriedenheit mit sich selbst, Familie, Partnerschaft und Freundschaften.

Das Wesentliche kann der moderne Mensch nur entdecken, wenn er sich bewusst für ein Leben in Freiheit entscheidet. Aber wie kann ich zu mir selbst stehen und doch Verantwortung für andere übernehmen? Eine Antwort darauf liefert die Benediktsregel, deren Motto „Ora et labora“ lautet. Dieses Führungshandbuch aus der Anfangszeit europäischer Wirtschaftstradition listet fünf wesentliche Schritte auf, um die Freude am Führen von Menschen wiederzugewinnen:

1. Stabilität und Bodenhaftung

Ein Mensch lebt in Demut, wenn er Bodenhaftung hat und bei sich ist. Nur dann können wir ein Gespür für uns selbst entwickeln und die Dinge so annehmen, wie sie sind. Nicht zufällig gehören auch Humus und Humor demselben Wortstamm an: Lebensfreude ist das Ergebnis aus Selbsterkenntnis, Tatkraft und Gelassenheit. Tun und Lassen sind dabei gleich wichtig.

2. Achtsamkeit

Mit Aufmerksamkeit und Achtsamkeit ist der sensible Blick auf den anderen gemeint, der immer mehr oder weniger anders ist als ich. Nur wenn achtsam mit unterschiedlichen Werten und Haltungen umgegangen wird, kann sich Vielfalt auszahlen. In der Benediktsregel wird im Prozess des Hörens und des Annehmens der entscheidende Erfolgsfaktor für eine vielgestaltige Gemeinschaft gesehen.

3. Kultur des Dienens

Wenn Führungskräfte ihren Mitarbeitern dienen, dann sorgen sie dafür, dass jeder seine Arbeit gut erledigen und die gemeinsamen Ziele nachvollziehen kann. Eine Kultur des gegenseitigen Dienens und Vertrauens breitet sich aus, wenn das Gleichgewicht aus Geben und Nehmen gewahrt wird.

4. Wertschätzung der Unterschiedlichkeit (Discretio)

Discretio, die Gabe der Unterscheidung, baut auf Wahrnehmungsfähigkeit auf. Was sind die besonderen Fähigkeiten eines Mitarbeiters, was macht seinen Charakter aus? Wie kann jeder Einzelne den besten Beitrag zum Gesamtergebnis liefern? Wenn Führungskräfte bewusst unterscheiden und erkennen, wie sich Teammitglieder ergänzen, bringt jeder seine besonderen Talente zum Klingen.

5. Die heitere Gelassenheit

Lebensfreude ist das Ergebnis aus Selbsterkenntnis, Tatkraft und Gelassenheit. Tun und Lassen sind dabei gleich wichtig. In der Spiritualität der Benediktiner ist die Lebensfreude deshalb so wichtig. Humor ist ein sehr effektives Mittel der Problemlösung.

Diese Haltungen sind nur durch dauerhaftes Training (der klassische Ausdruck dafür ist Askese) zu erlangen, die sich vor allem in der mentalen Einstellung zu Arbeit und Führung verfestigen kann. Was daraus folgt? Weniger Stress, der vor allem subjektiv empfunden wird, eine neue Freude am Problemlösen und damit persönlicher und gemeinsamer Erfolg. ■

Zum Autor



Anselm Bilgri war von 1986 bis 2004 Cellarer der Abtei St. Bonifaz in München und Andechs, gründete 2004 das Beratungsunternehmen „Anselm Bilgri – Zentrum für Unternehmenskultur“ und ist heute als Autor, Coach und Mediator tätig.

„Hand in Hand“ aus der Armut

Die Hilfsorganisation fördert Micro-Unternehmen

„Hand in Hand“ ist eine effiziente Organisation, die sich auf das Schaffen von Arbeitsplätzen spezialisiert hat. Die Menschen werden über Selbsthilfegruppen mobilisiert, unterstützt durch Training, und lernen über den Zugang zu Krediten, sich die Marktgegebenheiten zunutze zu machen. Die 930.000 Micro-Unternehmen, die mithilfe von „Hand in Hand“ in der Zwischenzeit entstanden sind, belegen, dass das Vorhaben skaliert werden kann.

Ziel: 50 Millionen Menschen aus der Armut helfen

Aus diesen kleinen Geschäften sind fast 10.000 mittelständische Unternehmen entstanden, Tendenz steigend. Und auch die Geschwindigkeit der Neugründungen nimmt stetig zu, heute sind es fast 1.000 am Tag. Diese Zahlen machen uns sehr zuversichtlich, unser Ziel, 10 Millionen neue Arbeitsplätze zu schaffen, zu erreichen. Bei fünf Familienmitgliedern pro Arbeitsplatz bedeutet das, dass 50 Millionen Menschen von extremer Armut befreit werden können. Durch die Anhebung des Lebensstandards können wir es schaffen, dass Kinder, die bislang arbeiten mussten, in die Schule gehen können. Bislang ist dieser Schritt 160.000 Kindern ermöglicht worden, die unsere 800 Schulen besuchen. Zur weiteren Verbesserung des Lebensstandards betreiben wir medizinische Camps in verschiedenen Stadtzentren, die mehrere Millionen Menschen erreichen. Darüber hinaus engagieren wir uns mit einer Vielzahl an Umweltschutzprojekten wie der Versorgung mit sauberem Wasser, dem Einsammeln von Müll oder Recycling.

Jutebeutel für englische Kaufhäuser

Eines von einer Million Beispielen für die Arbeit von „Hand in Hand“ ist eine Frau in Indien, die ein kleines Unternehmen gegründet hat, das Jutebeutel herstellt und sie mit Firmenlogos bedruckt. Vor wenigen Jahren hatte ihr Unternehmen gerade einmal drei Mitarbeiter, heute sind es 80 und in naher Zukunft werden 300 Menschen in dieser Firma einen Arbeitsplatz finden. Wenn Sie heute in einem Londoner Buchladen einen Jutebeutel kaufen, wurde er höchstwahrscheinlich von dieser indischen Frau und ihrem Unternehmen hergestellt. Auf diesem Weg befreit man Familien und ganze Dörfer von Armut.

Über Training zum Kleinunternehmer

„Hand in Hand“ hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Ärmsten der Armen zu helfen, der sogenannten „unteren Milliarde“, die von weniger als 1,25 USD am Tag leben

müssen. Unsere Organisation besteht aus 55.000 Menschen, die vor Ort sind und unsere Projekte betreuen, 3.000 von ihnen sind Angestellte und 52.000 Freiwillige. Die große Zahl von Mitarbeitern erklärt sich dadurch, dass wir sehr viele Helfer für die Trainings brauchen. Außerdem sind viele der von uns unterstützten Frauen Analphabetinnen, das bedeutet, das Training startet mit Lesen und Schreiben. Anschließend bringen wir den Frauen Financial Management bei, und wenn sie gezeigt haben, dass sie etwas Geld sparen konnten, erhalten sie einen Mikrokredit, mit dem sie ihr eigenes Unternehmen starten können.

Hilfe zur Selbsthilfe

„Hand in Hand“ ist seit einigen Jahren in Indien, Ost- und Südafrika, Afghanistan und Brasilien tätig. Die Kosten, um einen Arbeitsplatz in Indien zu schaffen, liegen bei knapp 30 USD. Die niedrigen Kosten erklären sich dadurch, dass wir keine Mitarbeiter aus der westlichen Welt vor Ort haben, mit 52.000 Freiwilligen arbeiten, nur geringe Verwaltungskosten haben und als effiziente Organisation arbeiten. Durch eine Verbreitung unseres erfolgreichen Modells in zwölf Ländern regen wir auch andere zur „Hilfe zur Selbsthilfe“ an. Das bedingungslose Geben ist am Ende, durch die Mobilisierung von Armen ins Unternehmertum kann den Menschen schneller und 20-mal günstiger aus ihrer Armut geholfen werden.

Weitere Informationen rund um die Arbeit von Hand in Hand sowie die Möglichkeit, für die Projekte zu spenden, findet man online unter www.hihinternational.org ■

Zum Autor



Dr. Percy Barnevik war unter anderem in der Zeit von 1988 bis 1996 CEO von Asea Brown Boveri (ABB). Seit 1999 engagiert er sich mit der Hilfsorganisation Hand in Hand dafür, Armut durch Unternehmertum zu bekämpfen.

Heaven for *BUSINESS.* *ANGELS* welcome.

„Das Wichtigste ist ein engmaschiges Netzwerk an Kontakten“
Jörg Schmolinski, Member of the Board, JH Group AG, zur Internationalisierung von Start-ups

VC Magazin: In welchen Bereichen sehen Sie besonders gute Chancen für eine erfolgreiche Expansion von Start-ups?

Schmolinski: Im Internet- und Technologiebereich sind das unserer Auffassung nach noch immer E-Commerce und Social Media. Allerdings ist es wichtig, hier auf eine zukunfts-trächtige technologische Orientierung auf mobiles Internet zu achten. Am Beispiel Facebook konnte man erkennen, wie die Vernachlässigung dieses Aspekts zwischenzeitliche Zweifel am Geschäftsmodell aufkommen ließ.

VC Magazin: Wie können Investoren den „Export“ ihrer Beteiligung unterstützen?

Schmolinski: Das Wichtigste ist hier ein engmaschiges Netzwerk an Businesskontakten in alle Branchen und Regionen. Mit dem darin gebündelten Know-how kann



Jörg Schmolinski

einerseits das originäre Geschäftsmodell entwickelt und verfeinert werden, andererseits aber auch die anschließende Unterstützung bei der Expansion und der Internationalisierung erfolgen.

VC Magazin: Welche JH Group-Beteiligungen haben bereits eine erfolgreiche Internationalisierung geschafft und welche Herausforderungen galt es zu bewältigen?

Schmolinski: Einerseits die Henning Gold Mines Inc., die als unbekannte Junior Mining Company in Kanada mit der Verwertung von Gold-Claims aus Familienbesitz begonnen hat und inzwischen ein ansehnliches Portfolio an internationalen Beteiligungen vorweisen kann. Andererseits konnten wir mit unserer Technologiebeteiligung Hetan Technologies den Markt für Internet via Satellit in Polen kräftig durcheinanderwirbeln. In beiden Fällen musste man erst lernen, mit den lokalen Gepflogenheiten umzugehen.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

„NFC-Tags und QR-Codes machen zielgerichtetes mobiles Marketing möglich“
Dr. Manfred Müller, COO ID Products, Identive Group, zu Anwendungsbereichen

VC Magazin: Wie verändert der Mobile-Trend die Anforderungen an den sicheren Austausch elektronischer Daten?

Müller: Mit dem Erfolg von Smartphones, iPads und Tablets ist eine sogenannte byod-Kultur („bring your own device“) entstanden. Mit den persönlichen Endgeräten kann meist keine sichere chipkartenbasierte Authentifikation durchgeführt werden, wie sie beim Bezahlen oder Log-in in geschützte IT-Umgebungen notwendig ist. Identives iAuthenticate USB-Kartenleser für mobile iOS-Geräte und der EMVCo Level 1-zertifizierte SCR3500 Smart-



Dr. Manfred Müller

Fold-Leser für Android lösen diese Problematik.

VC Magazin: In welchen Bereichen finden die Technologien von Identive Anwendung?

Müller: Identive's Angebot reicht von Lesern und Transpondern über Software, Integrations-Services bis zu schlüsselfertigen Systemen für ID-Management- und kontaktlose Bezahlwendungen, logische und physische Zugangskontrolle, Ticketing, Transport, Kundenbindungsprogramme usw. Mit unserer Tagtrail-Plattform wird mittels NFC-Tags und QR-Codes dynamisches und zielgerichtetes mobiles Marketing möglich, inklusive Feedback in Echtzeit.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

„Wir planen, auch in späteren Phasen zu investieren“

Interview mit Peter E. Braun, CEO, Mountain Club AG

Auf dem Unternehmertag traf sich neben Entrepreneuren und Venture Capitalisten auch eine Vielzahl von Business Angels. An sie richtet sich das Angebot des Mountain Club. CEO Peter E. Braun spricht im Interview über die Anforderungen an potenzielle Mitglieder, den sich verändernden Investmentfokus und die Unterschiede zu anderen Netzwerken.

VC Magazin: Was ist der Mountain Club und welche Anforderungen stellen Sie an Interessierte und Bewerber?

Braun: Der Mountain Club ist ein exklusiver Business Angel-Club mit aktuell knapp über 30 aktiven Mitgliedern, der mit seinem Lead-Investor-Konzept seinen Mitgliedern exklusiven Dealflow auf einer eigenen Internet-Plattform und auf hochkarätigen Events vorstellt. Wir garantieren den Unternehmen, die sich bei uns präsentieren, dass sie dies vor einem ausgesuchten Publikum tun: Unsere Mitglieder sind sämtlich qualifizierte Investoren nach Schweizer Recht, haben also ein liquides Investmentkapital von mindestens 2 Mio. CHF. Vor allem aber sind es tolle Unternehmertypen und echte Charaktere, die neben ihrem finanziellen Engagement auch ihr Netzwerk und ihre Erfahrung mitinvestieren.

VC Magazin: An wen richtet sich Ihre Plattform?

Braun: Wir sind eine „Multi-Sided-Plattform“. Das bedeutet, wir leben davon, dass wir erfolgreich verschiedene Kundensegmente miteinander vernetzen. Das sind auf der einen Seite die kapitalsuchenden Unternehmen, die Zugang zu Investoren suchen. Auf der anderen Seite unsere Mitglieder (und solche, die es werden wollen), also Business Angels, Unternehmer und Family Offices, sowie Netzwerkpartner, zumeist Business Angel-Netzwerke. Und außerdem Lead-Investoren wie Venture Capital-Gesellschaften, Corporate Finance-Unternehmen und erfolgreiche Einzelinvestoren. Vor diesem Hintergrund bieten wir natürlich einen interessanten „Andockpunkt“ für Corporates und Consultants, Banken und Wealth Manager sowie sonstige Multiplikatoren und Influencer im Ökosystem der Direktbeteiligungen.

VC Magazin: Welche Bedingungen gelten für die Aufnahme in den Mountain Club?



Peter E. Braun

Braun: Der Aufnahmeprozess für neue Mitglieder setzt immer voraus, dass wir dem Bewerber einmal persönlich begegnet sind. Um mit dem Schweizer Geldwäscherei- und dem Kapitalanlagegesetz in Einklang zu sein, identifizieren wir unsere Mitglieder eindeutig über einen sogenannten „KYC-know your customer“-Prozess. Außerdem müssen wir als Finanzintermediär wissen, wer der Begünstigte ist, wenn sich die Mitglieder beispielsweise über eine GmbH beteiligen. Meist werden neue Mitglieder aus dem Netzwerk empfohlen, es gilt: by invitation only.

VC Magazin: Was unterscheidet den Mountain Club von anderen Netzwerken und Plattformen?

Braun: Zunächst einmal: Top Events! Vom exklusiven Ski-Wochenende in St. Moritz mit 20 handverlesenen Gästen bis zum Unternehmertag mit beinahe 400 Teilnehmern. Dann die einzigartige Atmosphäre der Mitglieder untereinander. Der Spaß miteinander und die Faszination für das Unternehmertum in allen Facetten. Für die Unternehmen: Unser Einsatz! Wir sind uns nicht zu fein, auch mal in die Speichen zu greifen und mit anzuschieben. Das heißt, wir begleiten die Deals aktiv und eröffnen häufig neben der reinen Kapitalaufnahme auch Business Development-Möglichkeiten für die Beschleunigung des Wachstums. So haben wir beispielsweise für die OTI Greentech AG auch Vertriebsvereinbarungen in Oman, Katar und Dubai verhandelt. Zu guter Letzt: die IT-Infrastruktur. Unsere Deal-Plattform ist proprietär, so bieten

wir einen elektronischen Datenraum mit Zeichnungsmöglichkeit auf der Plattform, Berichte über die Entwicklung sämtlicher Unternehmen an einem Platz sowie Reporting, Investor Relations und relevante Szene-News. Die Kombination von „online“ und „offline“ ist ein einzigartiger Ansatz.

VC Magazin: Welche Art Deals finden die Mitglieder bei Ihnen?

Braun: Nachdem wir uns die ersten Jahre hauptsächlich um den Frühphasen-Bereich gekümmert haben, haben wir uns nach den ersten größeren Finanzierungen dann auch den Themen Nachfolge, Mezzanine Tranchen für profitable Familien-Unternehmen und internationale Deals beispielsweise im Mittleren Osten, Australien, China, Südamerika, Indien oder Russland, geöffnet. Daneben sind Spin-offs, Spin-outs und Wachstumsfinanzierungen interessant für uns. Die Mitglieder kommen zwar zunächst wegen dem Zugang zu unserem Dealflow, später aber überwiegen dann auch die gemeinsamen Themen mit anderen Mitgliedern, aus denen nicht selten auch Freundschaften entstehen. So wird der Clubgedanke bei uns lebendig.

VC Magazin: Sie sind seit knapp drei Jahren am Markt aktiv. Welchen Track Record hat der Mountain Club bislang aufgebaut?

Braun: Seit unserem Bestehen haben wir über 40 Deals gefundet, davon kommen mehr als 90% aus dem Early Stage-Bereich. Für die Zukunft planen wir aber auch mehr Investitionen in späteren Phasen abzuschließen. So konnten wir gerade für die Firma OTI Greentech aus der Schweiz ein Closing im mittleren einstelligen Millionenbereich platzieren. Ein voller Erfolg, der uns sehr motiviert, daran anzuknüpfen. ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Peter ist Gründer und CEO der Mountain Club AG. Gemeinsam mit Laura Uhde und Martin Bara ist er Ansprechpartner für die Kontaktaufnahme mit dem Club. Nähere Informationen auch unter: www.mountain-club.ag

Anzeige

The Signature Company in Secure ID



- Identity management, access control, cyber security
- Identity as a Service (SaaS)
- Largest selection of smart card readers & tokens

- Taking NFC beyond the tag
- Enabling a host of RFID & NFC applications
- Cashless payment, loyalty & campus solutions

Momentaufnahmen, Trends und Tendenzen

Die Stimmungsbarometer-Umfrage vom Unternehmertag

Rolf Christof Dienst, Wellington Partners:

Wir haben mit Conny Boersch eine lange freundschaftliche Zusammenarbeit, die bis ins Jahr 1999 zurückreicht. Die Veranstaltung hat alles zu bieten, was das Investorenherz begehrt, von interessanten Beteiligungsmöglichkeiten bis hin zu ausgelassener Atmosphäre in der Gebirgsschützenhütte. Damit steht der Unternehmertag im Gegensatz zur leider allgemein eher gedrückten Stimmung in der Private Equity- und Venture Capital-Szene, der die Unsicherheiten mit dem AIFM-Gesetz, die schlechten Returns von Venture Capital-Fonds und das damit einhergehende schwierige Fundraising zu schaffen machen.

Amilya Antonetti, Autorin:

In letzter Zeit hat sich die weltweite Venture Capital-Szene stark verändert, es wird wieder sehr viel genauer hingeschaut, und eine Finanzierung ist nicht mehr so leicht zu bekommen wie noch vor fünf Jahren. Für die Unternehmer bedeutet das, dass sie sich von ihren Investoren explizitere Fragen stellen lassen und darauf auch expliziter antworten müssen. Insgesamt wird von Entrepreneuren erwartet, dass sie immer weiter denken.



Christoph Gerlinger, German Startups Group:

Wir schätzen die Lage für Venture Capital-Investments in Deutschland als durchaus attraktiv ein, da die Start-ups viel professioneller geworden sind, als das in der Vergangenheit der Fall war. Es herrscht aktuell ein tolles Chancen-Risiko-Verhältnis für Start-up-Investments in Deutschland. Die Lage im Fundraising ist für Risiko-Investments aufgrund der schwelenden Finanzkrise momentan schwierig, bedeutet aber für die Investoren, die Kapital haben und investieren können, dass sie günstigere Einstiegskonditionen vorfinden.

Felix Haas, Amiando:

Als wichtigste Trends im Internetbereich sehe ich in den nächsten ein bis zwei Jahren Geschäftsmodelle, die sehr umsatznah sind und die eine realistische Chance haben, schnell profitabel zu wachsen. Diese Voraussetzungen bringen, meines Erachtens, Unternehmen im Big Data-Sektor oder die auf Abo-Modellen basieren.

Julian Ostertag, LD&A Jupiter:

Grundsätzlich ist die Stimmung im Venture Capital-Markt gut. Es gab einige neue Investments in Deutschland in den letzten zwölf Monaten, gerade auch im Bereich



10 Mio. EUR plus. Neben klassischen Venture Capital-Gesellschaften sind immer mehr Corporate Venture Capitalisten und Inkubatoren von Unternehmern im Markt aktiv. Bei den klassischen deutschen Wagniskapitalgebern sehen wir auch die Themen eigenes Fundraising und einen gewissen Exit-Druck. Ausländische Venture Capitalisten haben immer mehr Interesse an deutschen Unternehmen und wollen vor allem ab C-Runden rein.

Renate Dempfle, PDV Inter-Media Venture:

Wir sehen sehr viele Start-ups, die sich mit dem Thema Digitalshift klassischer Märkte beschäftigen. Als Venture-Arm eines Medienhauses betrifft uns das natürlich sehr, aber auch der Bereich Cleantech ist und bleibt sehr spannend.

Laurence Mehl, Neue Osnabrücker Zeitung:

Aktuell sehen wir viel Aufbruchsstimmung in der Venture Capital-Branche. Was besonders toll ist, ist, dass zunehmend auch regional investiert wird, da wir ebenfalls einen sehr lokalen und regionalen Fokus haben. Das beste Beispiel dafür ist sicherlich Berlin, wo eine bunte Wiese an Investoren, Start-ups und Inkubatoren entstanden ist. Eine solche Entwicklung ist super, weil wir sie schon lange nicht mehr gesehen haben.





Stefan Pfanmüller, Venture Stars:



Ich denke, wir werden auch in den nächsten Jahren den Switch von offline zu online beobachten können. Sei es in den Medien, wo das Thema Onlinewerbung noch lange nicht am Ende seines Wachstums ist, oder im Handel, wo E-Commerce auch in Zukunft weiter wachsen wird. Als der Trend für die nächsten Jahre wird Mobile sicherlich noch weiter zunehmen.

net und Technologie. Man stellt fest, dass many-to-many-Kommunikationsmodelle immer wichtiger werden und die Frage, wie man diese vermarktet beziehungsweise ihre „Macht“ ausbaut. Für uns ist natürlich das Thema Greentech sehr interessant und wir merken auch, dass das Thema Social- oder Responsible-Investing mehr und mehr an Gewicht gewinnt. Es geht also nicht mehr allein um Deal, Rendite und Profite, sondern zunehmend auch um Verantwortung.

das an Berlin, wo sich die meisten Internet- und E-Commerce-Start-ups ansiedeln. Außerdem gewinnt das Thema Inkubator, also die professionelle Betreuung von Jungunternehmen, zunehmend an Bedeutung. In diesem Zusammenhang scheinen wir uns damit abfinden zu müssen, dass Zeit ein kritischer Faktor geworden ist. Darüber hinaus ist zu beobachten, dass Copy Cats bei weitem nicht mehr so gut funktionieren wie noch vor ein paar Jahren, es muss also definitiv ein Added Value für den Konsumenten geschaffen werden.

Ingo Weber, Carcharodon Capital:



Die Stimmung in der deutschsprachigen Venture Capital-Branche ist relativ gut, insbesondere im Bereich der Corporate Venture Capitalisten. Die gute Stimmung im Markt lässt sich vor allem auf einige größere Exits zurückführen, die wir in letzter Zeit gesehen haben. Wichtig ist jetzt, dass wir das Momentum nutzen und vielleicht noch den ein oder anderen Exit sehen. Leider gibt es in Summe nach wie vor zu wenige Wagniskapitalgeber in Deutschland – insbesondere im Bereich von Investitionshöhen von 0,5 Mio. EUR bis 1 Mio. EUR herrscht eine Funding-Lücke.

Thomas Villinger, Zukunftsfonds Heilbronn:



Momentan haben wir eine relativ schwierige Situation im deutschen Venture Capital-Markt, insbesondere im Bereich Fundraising. Was fehlt, sind Unternehmer, die einen Exit realisiert haben und ihr Geld dann wieder in einem Venture Capital-Fonds anlegen, wie das beispielsweise in Amerika oder Israel üblich ist. Was mir Hoffnung macht, sind die zunehmenden Aktivitäten von Family Offices und Super Business Angels sowie das langsame Wiedererstarben des Corporate Venture Capital-Sektors.

Christian Damjakob, bm-t Beteiligungsmanagement Thüringen:



Wir sehen, dass sich in Deutschland verschiedene Zentren gebildet haben, die sich auf bestimmte Technologien spezialisiert haben. In der Mitte Deutschlands gibt es aktuell eine gute Mischung sowohl aus internet-, elektronik- und biotechgetriebenen als auch von der klassischen Industrie getriebenen Ideen. Um eine Vielzahl dieser Ideen umsetzen zu können – insbesondere in der kritischen Phase nach einer Seed-Finanzierung –, bietet der Unternehmer tag eine erstklassige Plattform, um sich mit anderen Investoren auszutauschen und gemeinsame Projekte zu planen. ■

Stefan Rind, OTI Greentech:



Der Unternehmertag ist für uns immer eine Art Trendbarometer, gerade für die Bereiche Inter-

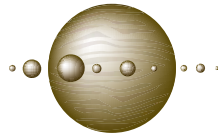
Rudolf Gröger, Business Angel:



In Deutschland findet momentan teilweise eine Regionalisierung statt, am besten sieht man

Teilnehmer-Pitches

Name	Geschäftsmodell	Website
Internet		
Itembase	Itembase will Online-Shoppern eine komfortable Möglichkeit bieten, um Rechnungen und Informationen zu im Netz gekauften Produkten in der Cloud zu verwalten und bei Bedarf mit einem Klick weiterzuverkaufen.	www.itembase.com
Wildsterne	Wildsterne bietet individuelle Hundefutter, die nach Alter, Rasse, Gewicht und Aktivitätsniveau optimal und individuell für einen Hund zusammengestellt werden. Darüber hinaus kann man Futterbestandteile und Extras gesondert auswählen und beimischen.	www.wildsterne.de
Avance Pay	Avance Pay bietet innovative Lösungen im Bereich NFC Mobile Payment und Mobile Ticketing an und richtet dabei ein besonderes Augenmerk auf sicheres, kontaktloses und schnelles Bezahlen.	www.avance-pay.com
PressMatrix	PressMatrix bringt Zeitschriften aufs Tablet. Das System passt Texte, Fotos und Links automatisch auf Endgeräte wie iPad, Android-Tablet und Smartphones an.	www.pressmatrix.de
datapine	datapine ist ein SaaS-Tool, das seinen Benutzern ermöglicht, durch eine einfache, intuitive Drag & Drop-Oberfläche komplexe Datenbankabfragen ohne SQL-Kenntnisse durchzuführen. Controlling-, Marketing- und Managementmitarbeiter können direkt Datenbankabfragen durchführen und sparen sich selbst und der IT-Abteilung viel Zeit.	www.datapine.com
E-Commerce		
Shave-Lab	Shave-Lab bietet Rasierer und Klingen in höchster Qualität zu günstigen Preisen an. Shave-Lab setzt bei seinen Rasierern für Damen und Herren auf Style, Funktionalität und Qualität.	www.shave-lab.com
BonaYou	BonaYou will das Verschicken und Verschenken von Gutscheinen und Geldgeschenken revolutionieren: Auf der Webseite des Unternehmens können die gewünschte Summe und die Verpackung ausgewählt werden und die Prepaid MasterCards verschickt werden lassen.	www.bonayou.com
Schutzklick	Mit Schutzklick können Endverbraucher online mit wenigen Klicks und ohne Angabe von personenbezogenen Daten günstige Produktversicherungen abschließen. Dies funktioniert direkt über die Unternehmenswebseite oder über die Webseite eines Shop-Partners.	www.schutzklick.de
becoacht	becoacht bietet Sportbegeisterten die Möglichkeit, Erlebnisse mit aktiven und ehemaligen Profisportlern zu suchen und zu buchen.	www.becoacht.com
Mädchen Flohmarkt	Mädchen Flohmarkt ist ein Marktplatz zum Kaufen und Verkaufen von hochwertiger gebrauchter Kleidung, Schuhen, Taschen, Accessoires und Schmuck, die nicht mehr getragen werden und nur noch Platz im Schrank wegnehmen.	www.maedchenflohmarkt.de
Delinero	Regionale Delikatessen und Feinkost direkt beim Produzenten kaufen und ohne Umwege nach Hause liefern lassen, das ist die Idee von Delinero. Statt auf einheitliche Massenware setzt das Unternehmen auf lokale Spezialitäten aus Traditionsherstellung.	www.delinero.de
Technologie		
JC Indian Sandalwood 2	JC Indian Sandalwood 2 ermöglicht es deutschen Anlegern, über einen geschlossenen Publikumsfonds in Plantagen mit indischem Sandelholz in Australien zu investieren.	www.jaederberg.de
Grünspär	Die Themen Energieeffizienz, Ressourcenschonung und Klimawandel sind fester Bestandteil des heutigen Lebens geworden. Grünspär betreibt ein E-Commerce- und SaaS-Geschäftsmodell für energie- und ressourcensparende Produkte.	www.gruenspar.de
MovingImage24	MovingImage24 entwickelt und vertreibt als Marktführer sichere cloudbasierte Video-Streaming- und Video-Management-Lösungen für Unternehmen jeder Größe und Branche.	www.movingimage24.com
brickfox	brickfox ermöglicht Online-Händlern die zielgerichtete Ansteuerung verschiedenster Vertriebskanäle und unterstützt so einen effizienten Multichannel-Vertrieb. Dabei gewährleistet das Unternehmen die kontrollierte und gezielte Ansteuerung unterschiedlicher Kanäle wie Online-Marktplätze, Online-Shops oder POS-Systeme.	www.brickfox.de



JH GROUP
AKTIENGESELLSCHAFT



TECHNOLOGIEN

ERNEUERBARE ENERGIEN

BODENSCHÄTZE

If you can dream it, you can do it.

JH Group AG - Investitionen auf höchstem Niveau.

Sponsoren des Unternehmertags 2013 im Portrait



BERENBERG BANK
Joh. Berenberg, Gossler & Co. AG

Berenberg wurde 1590 gegründet und gehört heute zu den führenden europäischen Privatbanken mit einer Fokussierung auf Private Banking, Investment Banking, Asset Management und Corporate Banking. Das Bankhaus mit Sitz in Hamburg wird von persönlich haftenden Gesellschaftern geführt und hat neben einer starken Präsenz in London, Zürich und Frankfurt 13 weitere Standorte in Europa, Amerika und Asien. Berenberg verwaltet mit 1.100 Mitarbeitern über 28 Mrd. EUR für private und institutio-

nelle Anleger. Mit 70 Aktienanalysten und fast 500 gecoverten Unternehmen unterhält die Bank eines der größten Researchteams in Europa, mit sieben begleiteten Primärmarkttransaktionen (Börsengänge und Kapitalerhöhungen) war Deutschlands älteste Privatbank 2012 unter den Top-3-Banken im deutschsprachigen Raum. Im M&A-Bereich gehört Berenberg zu den führenden Beratern im Mid-Market-Bereich. Für die Qualität ihres Private Bankings wurde sie u.a. im Report „Die Elite der Vermögensverwalter 2013“ (Handelsblatt) zum dritten Mal in Folge mit der Höchstpunktzahl ausgezeichnet.

Ecommerce Alliance

Die Ecommerce Alliance AG ist eine Holdinggesellschaft, deren Aktien im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notieren (ISIN DE000A1C9YW6/WKN A1C 9YW). Sie leitet eine Unternehmensgruppe, die mit unterschiedlichen E-Commerce-Geschäftsmodellen im deutschen und europäischen Markt aktiv ist. Dabei setzt die Holdinggesellschaft mit der Übernahme der wap-telecom Unternehmensgruppe einen klaren Fokus auf den stark wachsenden Smartphone- und Tablet-Markt Deutschlands. Die axxamo und getmobile gewährleisten hier als etablierte Online-Anbieter im Smartphone/Tablet- und Mobilfunkvertragsgeschäft den direkten Endkunden-Zugang und der E-Plus Prepaid-Anbieter getsmart erweitert das Mobile Produktangebot der Gruppe um die Tarifkomponente. Die Hardware-

Versorgung und Distribution übernimmt dabei die bereits 1999 gegründete wap-telecom GmbH.

Die Ecommerce Alliance Servicegesellschaften verlängern die Online-Wertschöpfungskette und ermöglichen den Handelsgesellschaften ein kosteneffizientes und professionelles Marketing und Fulfillment. Das aktuelle Portfolio umfasst die integrierte Internet- und TV-Marketingagentur getperformance, das Logistik- und Fulfillment-Unternehmen getlogics sowie die mailcommerce, spezialisiert auf die Vermarktung, digitalen Dialog und Beratung im E-Mail-Marketing. Informations- und Medienportalen, wie beispielsweise mybestbrands und weinkenner ermöglichen darüber hinaus einen gesicherten und raschen Marktzugang. Der Ecommerce-Brand-Sektor der Ecommerce Alliance AG umfasst des Weiteren den bekannten Online-Shopping-Club pauldirekt als auch die Mass Customization Sites shirtinator und pearfection.



kommunikation im deutschsprachigen Raum. In den Bereichen Investor Relations und Corporate Communications nutzen Unternehmen aus Europa, Asien und Nordamerika unsere Kommunikationslösungen aus einer Hand. Neben den

Die EQS Group ist mit über 7.000 Kunden ein führender Anbieter für Online-Unternehmens-

Services zur Erfüllung gesetzlicher Pflichten verbreitet die EQS Group Unternehmensmitteilungen, die keinen Veröffentlichungspflichten unterliegen, entwickelt Finanzportale, Webseiten und Apps. Außerdem führen wir Audio- und Video-Übertragungen durch und erstellen Online-Finanz- und Nachhaltigkeitsberichte.

An den Standorten in München, Hamburg, Kiel, Zürich, Moskau, Budapest und Hongkong beschäftigt die EQS Group 160 Mitarbeiter.



High-Tech Gründerfonds

Der High-Tech Gründerfonds investiert Risikokapital in junge, chancenreiche Technologie-Unternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen. Mit Hilfe der Seedfinanzierung sollen die Start-Ups das F&E-Vorhaben bis zur Bereitstellung eines Prototypen bzw. eines „Proof of Concept“ oder zur Markteinführung führen. Der Fonds beteiligt sich initial mit 500.000 EUR, insgesamt stehen

bis zu 2 Mio. EUR pro Unternehmen zur Verfügung. Investoren der Public-Private-Partnership sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, die KfW Bankengruppe sowie die 17 Wirtschaftsunternehmen ALTANA, BASF, B. Braun, Robert Bosch, CEWE Color, Daimler, Deutsche Post DHL, Deutsche Telekom, Evonik, Lanxess, media + more venture Beteiligungs GmbH & Co. KG, METRO, Qiagen, RWE Innogy, SAP, Tengelmann und Carl Zeiss. Der High-Tech Gründerfonds verfügt insgesamt über ein Fondsvolumen von rund 573,5 Mio. EUR (272 Mio. EUR Fonds I und 301,5 Mio. EUR Fonds II).



Die Identive Group (NASDAQ: INVE; Frankfurt: INV) ist ein internationales Technologieunternehmen, das die weltweite Marktführerschaft im Bereich sicherer

ID-Technologien anstrebt. Identive bietet Regierungsbehörden, Unternehmen und Endkunden erstklassige und erprobte Produkte und Lösungen in den Bereichen Identity Management, physische und logische Zugangskontrolle, kontaktloses Bezahlen, NFC-Lösungen und RFID-Systeme.



Die JH Group AG ist ein weltweit operierendes junges Investmenthaus mit Sitz im schweizerischen St. Gallen. Sie ist spezialisiert auf die Strukturierung von Investments in den Bereichen Bodenschätze, erneuerbare

Energien und Technologie und bietet Zugang zu Finanzierungen in Form von Venture Capital, geschlossenen Fonds, Genussrechten und IPO. Die JH Group AG ist immer auf der Suche nach geeigneten Anlagemöglichkeiten mit einer Investitionssumme zwischen 2 und 10 Mio. EUR und verfügt über ein erstklassiges weltweites Netzwerk mit ausgewählten Experten aus den Bereichen Finanzmarktanalyse, Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung.



Osborne Clarke bietet hochspezialisierte Rechtsberatung an. Wir haben die Fachexpertise, die Unternehmen benötigen, um ihre Ideen erfolgreich umzusetzen. Wir konzentrieren uns auf die Branchen Automotive, Digital Business, Energy & Natural Resources, Financial Services, Health Care & Life Sciences, Real Estate und Retail. Osborne Clarke berät seit vielen Jahren insbesondere mittelständische Mandanten aus diesen Branchen „in ihrer Sprache“. Wir entwickeln in bestmöglichen Reaktionszeiten praktikable und verlässliche Lösungen und setzen diese um. Osborne Clarke

ist in allen Bereichen tätig, die für Unternehmen Bedeutung haben: Die Anwälte beraten Unternehmen und Finanzdienstleister in allen gesellschafts- und kapitalmarktrechtlichen, arbeits- und vertriebsrechtlichen sowie auch in aufsichtsrechtlichen Fragen. Hinzu kommen so wichtige Bereiche wie Steuerrecht, IT- und Medienrecht, Baurecht und Immobilienrecht. Osborne Clarke verfügt über Büros in Großbritannien, Italien, Spanien, Deutschland und den USA und ist über ein stehendes Netzwerk international nahezu überall vertreten. Durch Internationalisierung, den Einsatz modernster Technologie und die Einbindung der Mitarbeiter bietet Osborne Clarke dem Mandanten Rechtsberatung auf höchstem Niveau.



Redalpine ist mit dem ersten Fonds (RAC I) voll investiert und bereits mit einem 2. Fonds (RAC II) gestartet. Redalpine nutzt die Finanzierungslücke in der Frühphase. Dies erfordert proaktive Unterstützung als Unternehmer und gleichzeitig den Einsatz professioneller

Prozesse als VC. Die Frühphase bieten enorme Chancen dank sehr hohen Exit-Multiples. Redalpine besitzt die rare Gabe, früh Unternehmer-Talente und disruptive Trends zu erkennen, auch dank der engen Partnerschaft mit dem makeastartup Accelerator in Berlin. Das Team hat einige der besten europäischen Startups gegründet bzw. als Investor aufgespürt und begleitet.



Mit den Zahlungssystemen SOFORT Überweisung, Rechnung by SOFORT, und dem Online-Verifizierungssystem SOFORT Ident bietet die SOFORT AG innovative Produkte für das sichere Kaufen von Waren und digitalen Gütern im Internet an. Das Unternehmen aus Gauting bei München ist mit seinem Produkt SOFORT Überweisung Marktführer unter den Direktüberweisungsverfahren in Deutschland. Mehr als 25.000 E-Commerce-Anbieter wickeln

monatlich mehr als 2,5 Millionen Transaktionen mit SOFORT Überweisung ab. Neben Deutschland kann der Dienst auch in Österreich, Schweiz, Niederlanden, Belgien, Italien, Polen und Großbritannien genutzt werden. Seit 2010 kooperiert die SOFORT AG mit der Deutschen Kontor Privatbank AG. Die Deutsche Kontor Privatbank AG bietet unter der Marke SOFORT Bank in Zusammenarbeit mit der SOFORT AG eine auf Geschäftskunden spezialisierte E-Commerce-Bank an. Die Produkte und Dienstleistungen der SOFORT Bank helfen, die Geschäftsprozesse der Online-Händler zu optimieren.



swisspartners wurde 1993 von drei Gründungspartnern ins Leben gerufen. Heute arbeiten an den Standorten Zürich, Basel, Genf und Vaduz rund 100 Mitarbeitende im Dienste einer anspruchsvollen internationalen Privatkundschaft. Unabhängigkeit, Kontinuität, Qualität, Vertrauen, Fachkompetenz und absolute Diskretion sind die Grundwerte, auf welchen der Erfolg von swisspartners und seiner Kunden basiert.

swisspartners ist ein neutraler, schweizerischer Vermögensverwalter. Neben einer sehr persönlichen Betreuung steht den Kunden eine grosse Auswahl an Depotbanken in der Schweiz und im Ausland zur Verfügung. Diese Unabhängigkeit und das internationale Netzwerk sind das Potenzial für Lösungen nach Maß. swisspartners verfolgt eine zielgerichtete Betreuung von Vermögenswerten innerhalb der genau definierten, kundenspezifischen Risikoanalyse und Ertragsersparungen. swisspartners versteht sich als kompetenter Berater für die Vermögens-, Steuer- und Erbschaftsplanung unter Einbezug von komplexen Strukturen.



Die VEM Aktienbank AG ist spezialisiert auf die vollumfängliche Kapitalmarktbetreuung börsennotierter Unternehmen. Das Leistungsspektrum umfasst alle Formen von Kapitalmarkttransaktionen inklusive der Platzierung von Aktien- und Anleiheemissionen, Designated Sponsoring, Research, Zahl-

stellendienste und die Betreuung von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen. In den vergangenen zehn Jahren hat VEM mehr als 400 Börseneinführungen, Kapitalmaßnahmen und Anleiheemissionen begleitet und ist damit eine der aktivsten Emissionsbanken in Deutschland. Durch die Einbindung in die Computershare Gruppe können Emittenten umfassend und aus einer Hand betreut werden.



Wayra ist eine Initiative von Telefónica, um Innovationen zu fördern und Talente aus Lateinamerika und Europa in den Bereichen Internet und neue Informations- und Kommunikationstechnologien zu identifizieren. Dafür bekommen die Unternehmer technologische Werkzeuge,

erstklassige Arbeitsräume und die notwendige Finanzierung. In den bisherigen Bewerbungsphasen wurden mehr als 17.000 Projektpläne eingereicht. Damit ist Wayra die führende weltweite Plattform, um Technik-Talente aus Internet und Telekommunikation zu identifizieren. Die Wayra-Akademien in zwölf Ländern beherbergen zurzeit mehr als 180 Startups.



Wir ziehen die besten Projekte an Land.



Mountain Club, der exklusive Business Angels Club, blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2012 zurück. Neben unserem Kerngeschäft – der Vermittlung privater Venture Capital-Investments in (Internet-) Start-ups – konnten wir der OTI Greentech AG ein Funding-Volumen im mittleren einstelligen Millionenbereich von institutionellen und privaten Investoren einwerben. Mountain Club – Ihr kompetenter Partner für Private Placements.

Sie sind als Unternehmer auf der Suche nach Kapitalgebern oder als Investor interessiert an spannenden Deals? Kontaktieren Sie uns.

Sie erreichen den Mountain Club unter +41 44 7 83 80 52 oder per Mail an willkommen@mountain-club.ag