

# VentureCapital Magazin

[www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de)

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Mit Sonderbeilage  
„Biotechnologie in Leipzig“

## Brüter, Angels und Mentoren



**Inkubatoren- und Accelerators helfen aus den Kinderschuhen – ein Marktüberblick**

**(K)Eine Frage der Förderung**

Start-up-Programme von Berlin über München bis Innsbruck

**„Die Venture-Branche wird zeigen, was in ihr steckt!“**

Interview mit Dörte Höppner, Generalsekretärin, EVCA

**„Wir brauchen mehr Start-ups!“**

Die deutsche Politik entdeckt die Unternehmensgründer



# CORPORATE FINANCE PARTNERS

## Technology Investment Banking Mergers & Acquisitions | Private Equity

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

### Selected Transactions

 <b>Majority Sale</b> to  <small>Exclusive Adviser to SilverTimes GmbH and its shareholders</small> CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>April 2012</small>	 <b>Majority Sale</b> to  <small>Exclusive Financial Adviser to poserjack GmbH and its Shareholders</small> CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>March 2012</small>	 <b>Trade Sale</b> to  <small>Exclusive Adviser to SYSGO AG and its Shareholders</small> CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>November 2012</small>	 <b>Capital Increase</b> USD 15,000,000 by  <small>Exclusive Adviser to Trademob GmbH</small> CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>November 2012</small>
 <b>Trade Sale</b> USD 30,000,000 to  <small>Adviser to the shareholders of Qype GmbH</small> CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>October 2012</small>	 <b>Trade Sale</b> to  <small>conditions not disclosed</small> <small>CFP acted as the exclusive adviser to the shareholders</small>  CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>October 2012</small>	 <small>The Travel &amp; Tourism division of the REWE Group has acquired a 43% stake in</small>  <small>Adviser to the Shareholders of HolidayInsider AG and its Shareholders</small> CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>OCTOBER 2012</small>	 <small>Investment of up to EUR 5.5 m</small>  <small>other investors included</small>  CORPORATE FINANCE PARTNERS CFP BioCONNECT AG <small>SEPTEMBER 2012</small>
 <b>Capital Increase</b> up to 12 million EUR  <small>Adviser to Brille24 Group/Tejedo GmbH</small> CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>AUGUST 2012</small>	 <b>Trade Sale</b> to  <small>Adviser to OfferMobi</small> CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>AUGUST 2012</small>	 <b>Capital Increase</b> by a consortium of financial investors led by  <small>Exclusive Adviser to Privatportale GmbH</small> CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>July 2012</small>	 <b>Trade Sale</b> to  <small>Adviser to the Shareholders of intelliAd Media GmbH</small>  CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>JULY 2012</small>
 <b>Capital Increase</b> by  <small>Adviser to ypl.youalldelivery GmbH</small> CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>June 2012</small>	 <b>Capital Increase</b> by <b>Investor Consortium</b> <small>Adviser to tape.tv and its Shareholders</small> CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>May 2012</small>	 <b>has acquired</b>  <small>Adviser to Samsung Electronics</small> CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>May 2012</small>	 <b>Minority Investment</b> EUR 30,000,000 by  <small>Exclusive adviser to Internetstores AG and its Shareholders</small> CORPORATE FINANCE PARTNERS <small>March 2012</small>

Global Headquarters:

Corporate Finance Partners | Kennedyallee 70a | 60596 Frankfurt | Germany | Phone: +49 (69) 90 74 76 10 | Fax: +49 (69) 90 74 76 70 | www.cfparters.com

# Editorial



Susanne Gläser,  
Redaktionsleiterin

Liebe Leserinnen und Leser,

wenn wir Deutschen lernen wollen, was Unternehmen erfolgreich macht und wie Venture Capital funktioniert, dann schauen wir meist ins Ausland. Die Wissbegier ist derzeit in der Politik besonders groß: Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler reist nach einer ersten Stippvisite im Februar jetzt im Mai noch einmal für einen längeren Besuch ins Silicon Valley, um Eindrücke zu gewinnen und Kontakte zu amerikanischen Kapitalgebern zu knüpfen. Auch der bayerische Wirtschaftsminister Martin Zeil ging auf Reisen: Im April flog er nach Israel und besuchte dort Gründer und Investoren (unser Verlagsleiter Mathias Renz war dabei, siehe S. 32–33). Ganz klar: Die Erfahrungen und Kontakte, die solche Reisen vermitteln, sind nicht nur für die Politiker, sondern auch für die Mitglieder ihrer Delegationen von großem Wert. Aber eigentlich bräuchten wir nicht immer gleich ins Ausland schauen – denn auch in Deutschland gibt es eine lebendige Gründerszene und jede Menge Innovationen.

Die Förderlandschaft in Deutschland ist gut ausgebaut: Für Uniabsolventen wie für erfahrene Professionals, die es noch einmal wissen wollen, gibt es Angebote, die Startkapital an die Hand geben und dabei helfen, ein eigenes Netzwerk aufzubauen (siehe S. 28–29). Ein hervorragendes Umfeld schafft außerdem die flächendeckende Infrastruktur, die in den vergangenen Jahren entstanden ist: Gründerzentren stellen Bürofläche zur Verfügung, Inkubatoren finanzieren die ersten Schritte und Accelerators steuern Marktwissen bei. Einen Überblick geben wir in der Titelstory (siehe

S. 12–19). Spitze Zungen behaupten bereits, es gebe hierzulande mittlerweile mehr Inkubatoren als Start-ups. Aber kann es in Sachen Start-up-Förderung überhaupt ein Zuviel geben? Davon sind wir wohl noch weit entfernt – auch wenn die neuen Brutkästen selbstverständlich beweisen müssen, dass sie nachhaltige, gesunde Unternehmen groß ziehen können.

Viele haben das schon bewiesen. Die zahlreichen Erfolgsgeschichten made in Germany haben dazu geführt, dass Rösler und Zeil Start-ups weltweit besuchen und Bundeskanzlerin Angela Merkel sogar europaweit gute Rahmenbedingungen für junge Unternehmen fordert. Selbst die SPD ist auf den Zug aufgesprungen, auch ihr Spitzenkandidat Peer Steinbrück sucht den Kontakt zur Szene (siehe S. 30–31). Alles nur Wahlkampf? Ein Stück Aktivismus mag sich bei dem einen oder anderen daruntermischen, aber die Start-up-Szene ist dann doch zu klein, um bei der Bundestagswahl als Zünglein an der Waage zu fungieren. Nein, vielmehr scheint sich die Erkenntnis, dass Start-ups die Wirtschaft von morgen sind, in Politik und Öffentlichkeit immer mehr durchzusetzen. Es ist zwar noch eine Annäherung in kleinen Schritten. Aber die ersten Hürden sind bereits genommen. ■

Eine gewinnbringende Lektüre wünscht Ihnen

[susanne.glaeser@vc-magazin.de](mailto:susanne.glaeser@vc-magazin.de)

## ERFOLGREICH GRÜNDEN

in der High-Tech-Region  
Dresden



### Wir bieten:

- ☛ Beratung und Coaching zum Businessplan, Finanzierung und Unternehmensaufbau
- ☛ Geschäftsräume, Labore, Werkstätten an 3 Standorten mit Nähe zu Forschung und Industrie
- ☛ Enge Kontakte zu High-Tech Netzwerken (z.B. Silicon Saxony und biosaxony)
- ☛ Management von nationalen/internationalen Technologietransferprojekten
- ☛ Moderne Infrastruktur, Kurzzeitbüros, Besprechungs- und Konferenzräume



**TechnologieZentrum Dresden**

#### Ihr Ansprechpartner:

Dr. Bertram Dressel  
Gostritzer Straße 61-63  
D-01217 Dresden

Telefon: +49 351 8718665  
E-Mail: [kontakt@tzdresden.de](mailto:kontakt@tzdresden.de)  
Internet: [www.tzdresden.de](http://www.tzdresden.de)







## 12 Brüter, Angels und Mentoren

Inkubatoren- und Accelerators helfen aus den Kinderschuhen – ein Marktüberblick

Inkubator, Gründerzentrum, Company Builder, Accelerator – Gründer stehen bei der Suche nach Unterstützung beim frühen Unternehmensaufbau oft vor einem schierem Überangebot an Fördermöglichkeiten. Doch welches Angebot steckt hinter welchem Begriff und für wen eignet sich welches Programm? Das Venture-Capital Magazin beleuchtet die deutsche Inkubatoren- und Acceleratoren-Szene und gibt einen Überblick über das Angebot und die Unterschiede der Programme.

## 22 „Die Venture-Branche wird zeigen, was in ihr steckt!“

Interview mit Dörte Höppner, Generalsekretärin, EVCA

Für europäisches Venture Capital sind die Zeiten gerade alles andere als leicht: Dem Sektor fließt immer weniger privates Kapital zu, die Eurokrise und anstehende Regulierungsvorhaben wie Solvency II verunsichern die Investoren. Im Interview mit Susanne Gläser spricht EVCA-Generalsekretärin Dörte Höppner über die Arbeit des Verbands im Venture-Bereich und erklärt, wie wieder mehr privates Kapital gewonnen werden könnte.

### 3 Editorial

#### Neue Rubrik

### 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen

#### Titelthema

### 12 Brüter, Bauer und Mentoren

Die deutsche Inkubatoren- und Accelerator-Szene im Überblick

#### Märkte & Zahlen

### 20 Vis-à-vis

„Der Markt entwickelt sich in Wellenbewegungen“  
Podiumsdiskussion zum deutschen Venture Capital-Markt mit Martin Zeil, Bayerischer Staatsminister, Wolfgang Seibold, Earlybird Venture Capital, Falk Strascheg, Extorel, Prof. Dr. Christoph Kaserer, Center for Entrepreneurial and Financial Studies und als Moderator Dr. Marc Beise, Süddeutsche Zeitung

### 22 „Die Venture-Branche wird zeigen, was in ihr steckt!“

Interview mit Dörte Höppner, Generalsekretärin, EVCA

### 24 Executive Talk

„Green Technologies wird zum wichtigsten Wirtschaftszweig Deutschlands“

Interview mit Dr. Axel Schweitzer, CEO, Alba SE

### 26 Menschen & Macher

Erwin Stahl

Teil 74 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

#### Early Stage & Expansion

### 27 Biete Prominenz, nehme Anteile

„Celebrity for Equity“ will Start-ups und Prominente zusammenbringen

### 28 (K)Eine Frage der Förderung

Start-up-Programme von Berlin über München bis Innsbruck

### 30 „Wir brauchen mehr Start-ups!“

Die deutsche Politik entdeckt die Unternehmensgründer

### 32 Zu Besuch in „The Start-up Nation“

Bayerische Delegation besucht Israel, das VentureCapital Magazin ist dabei

### 34 Case Study

**Drogerie 2.0**  
windeln.de stellt mit dem Onlineversand von Babybedarf eine ganze Branche auf den Kopf

#### Mittelstand/Buyouts

### 36 Family Offices als Finanzierungspartner

Neue Art von Beteiligungskapital etabliert sich zunehmend



## Zahl des Monats

# 1,7 Mrd.

Mehr als 1,7 Milliarden Apps wurden 2012 in Deutschland heruntergeladen, 83% der Smartphone-Besitzer nutzen die Kleinstprogramme bereits. Der Trend hin zu den mobilen Applikationen ist enorm: 2011 war nur knapp 1 Milliarde Apps installiert worden – im vergangenen Jahr haben sich die Downloads also um über 70% gesteigert. Das meldet der IT-Branchenverband Bitkom. Das Monetarisierungspotenzial ist hingegen immer noch gering. Nur 5% der App User geben regelmäßig Geld für die Anwendungen aus. 33% installieren immerhin gelegentlich kostenpflichtige Apps. Die Mehrheit von 45% jedoch nutzt nur Gratisprogramme.

## Ranking des Monats

### Jan Beckers führt Next 100 an

Welche Persönlichkeiten haben derzeit den größten Einfluss auf die digitale Zukunft Europas? Im Vorfeld der Konferenz Next Berlin kürte eine Jury aus Investoren, Unternehmern, Medienvertretern und Branchenbeobachtern wieder die Next 100, also die 100 wichtigsten sogenannten Digital Influencers auf dem Kontinent. Die ersten drei Plätze gehen an deutsche Entrepreneur, auf Platz 1 wählte die Jury Jan Beckers, CEO des Inkubators HitFox Group.

#### Die Next 100 2013

Rang	Name	Unternehmen/Tätigkeit
1	Jan Beckers	HitFox Group
2	Dominik Matyka	plista
3	Tom Kedor	Motor-Talk
4	Jeff Jarvis	Blogger
5	Gunter Dueck	Blogger

Quelle: [www.nextberlin.eu/next-100](http://www.nextberlin.eu/next-100)

## Studie des Monats

### Zu wenig Venture in Österreich

„Den österreichischen Risikokapitalgebern geht das Geld aus, obwohl ausreichend Bedarf für Investitionen besteht.“ Zu diesem wenig überraschenden Fazit kommt eine Studie zum österreichischen Wagniskapitalmarkt, die im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend und der Förderbank awS erstellt wurde. Die Studie analysiert den kontinuierlichen Rückgang von Venture Capital und fordert wirtschaftspolitische Maßnahmen wie u.a. eine eigenständige rechtliche Struktur für Risikokapitalfonds und die Bewahrung vor allzu großen administrativen Belastungen im Rahmen der Umsetzung der europäischen Regulierung.

Download der Studie hier:



## Statistik des Monats

### Probleme für First Time Funds

Schwierige Zeiten für First Time Funds: Im ersten Quartal 2013 wurde laut Daten des Dienstleisters Preqin weltweit nur von 28 Managementteams, die noch nie zuvor einen Fonds aufgelegt hatten, ein Closing vermeldet, der schlechteste Quartalswert seit 2008. Die First Timer kamen auf nur 6% des insgesamt in den ersten drei Monaten des Jahres eingesammelten Kapitals. Die beiden größten waren der Geneva Star One mit einem Volumen von 250 Mio. USD sowie der NorthEdge Capital Fund mit 210 Mio. GBP. Im ersten Quartal schlossen weltweit 129 Private Equity-Fonds mit einem Gesamtvolumen von 67 Mrd. USD.

# Hier entsteht Zukunft



## HOTSPOT FÜR LIFE SCIENCE- UNTERNEHMENSGRÜNDER

- Auf 25.000 m<sup>2</sup> 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

wir sind  
aktiver Partner im  
CLUSTER  
BIOTECHNOLOGIE  
BAYERN

[www.izb-online.de](http://www.izb-online.de)

Unsere Mieter in Martinsried: 4SC AG (DD) · AMSilk GmbH (P) · amYmed GmbH (DS) · Bayerische Gewebekbank GmbH (P/S) · Bernina Plus & Hartmann Diagnostic Service (DD/DS) · BioM AG (S) · BioM Cluster Development GmbH (S) · Biontix 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) · Omegamatrix GmbH (DS) · originis 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) · gimbio 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



## Wachstumstreiber E-Commerce

Im Geschäftsjahr 2012 konnten die deutschen E-Commerce-Händler eine Umsatzsteigerung von 15,6% auf 39,3 Mrd. EUR realisieren, damit generiert das Online-Geschäft über 70% des Versandhandel-Branchenumsatzes. Im Interview spricht Timm Schipporeit, Executive Director in Morgan Stanleys Technology Banking Team, über die Perspektiven von E-Commerce in Deutschland und die Eigenheiten von Investments in diesem Bereich.

**VC Magazin:** E-Commerce hat in den letzten Jahren in Deutschland deutlich an Marktanteilen gewonnen. Welche Entwicklung erwarten Sie für die nächsten Jahre?

**Schipporeit:** Wenn man die einzelnen Geschäftsfelder in eine Penetration-Wachstum-Matrix einträgt, sieht man, welche Bereiche noch Entwicklungspotenzial haben. Der Markt für die sogenannten Digital Goods wie Musik, Online Videos und Ähnliches ist schon sehr stark penetriert, und das Wachstum ist nicht mehr sehr hoch. Auch der Elektroniksektor ist in puncto E-Commerce schon sehr reif. Danach kommen Schuhe und Bekleidung, gefolgt von Möbeln. Der Bereich, in dem die geringste Penetration vorliegt und der das höchste Wachstumspotenzial hat, ist der Lebensmittelmarkt. Ich



Timm Schipporeit

Anzeige



Save the date ... Save the date ... Save the date ... Save the date ...

### 15 Jahre Private Equity Forum NRW e.V. Jubiläumsfeier

**Ort:** NRW.Bank, Kavalleriestraße 22, 40213 Düsseldorf  
**Datum:** 26. September 2013  
**Uhrzeit:** 17.00 Uhr bis 19.30 Uhr (im Anschluss Get-Together)

„Wagnis, Werte, Wohlstand – auf den Spuren des Erfolgs“ – unter diesem Motto werden wir in einer Talkrunde mit prominenten Persönlichkeiten über ganz persönliche Erfolgserlebnisse, -definitionen und -rezepte sprechen.

**Gäste:** **Stella Deetjen** (Entwicklungshelferin und Gründerin der Organisation „Back to Life e.V.“), **Prof. Dr. Dietrich Grönemeyer** (Mediziner, Unternehmer, Autor und gemeinnütziger Stifter), **Jan Peckolt** (Olympiasieger und Start Up-Unternehmer), **Dr. Mirriam Prieß** (Ärztin und Expertin für das Thema „Work-Life-Balance“)

**Moderation:** **Wolfgang Lubert**, Vorstandsvorsitzender Private Equity Forum NRW e.V., und **Ulrike Hinrichs**, Geschäftsführerin des BVK

Bitte merken Sie sich den Termin schon mal vor – eine Anmeldung ist zur Zeit noch nicht möglich.

## BayBG erreicht Rekord-Beteiligungsstand

Die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011/2012 44,5 Mio. EUR Eigenkapital in 84 bayerische Unternehmen investiert. Damit steigerte die Gesellschaft ihre Investitionen im Vergleich zum Vorjahr, als sie 43,5 Mio. EUR in 78 Unternehmen investierte, und erreichte einen Rekord-Beteiligungsstand von 324 Mio. EUR (Vorjahr: 313 Mio. EUR). Die BayBG baut damit auch ihre Bedeutung im Konzert der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBG) in Deutschland aus: 2012 betrug ihr Anteil am Volumen des MBG-Gesamtportfolios 28%. Der Schwerpunkt der Investitionen liegt weiterhin auf der Finanzierung von Wachstumsmaßnahmen in mittelständischen Unternehmen: Derzeit sind 202,3 Mio. EUR, also rund zwei Drittel des Beteiligungsbestands, in diesem Sektor allokiert.



Bleiben Sie immer auf  
neuestem Stand: Weitere  
News finden Sie unter  
[www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de) > news



gehe sehr stark davon aus, dass sich die Venture Capital-Gesellschaften in der nächsten Investitionswelle auf E-Commerce in den Bereichen Möbel und Lebensmittel fokussieren.

**VC Magazin:** Der Aufbau eines profitablen E-Commerce-Unternehmens ist in der Regel eine sehr kostenintensive und langwierige Angelegenheit. Ist eine Investition in diesem Gebiet für Venture Capitalisten überhaupt geeignet?

**Schipporeit:** Man kann das nicht pauschal über einen Kamm scheren: Für Investoren ist heutzutage der Pfad zur Profitabilität interessant. Dabei werden Kohorten, Länder, Nutzerverhalten und Ähnliches analysiert. Wenn sich zeigt,

dass das Unternehmen Profitabilität erreichen kann, ist es nicht mehr entscheidend, ob diese in einem oder in zwei Jahren realisiert wird. Bei den Venture Capital-Gesellschaften ist die Überzeugung da, dass sich Investments im E-Commerce nach wie vor erfolgreich gestalten lassen.

**VC Magazin:** In letzter Zeit gab es einige Übernahmen deutscher E-Commerce-Plattformen durch amerikanische Anbieter z.B. Casacanda durch Fab. Rückt der deutsche Markt nun verstärkt in den Fokus von US-Playern?

**Schipporeit:** Ich denke schon, dass die großen amerikanischen Unternehmen Deutschland und England als

strategische Märkte betrachten. England wird häufig als Erstes erschlossen, da es keine Sprachbarriere gibt. Deutschland als größter Markt Kontinentaleuropas wird aber allgemein als der wichtigste Markt betrachtet. Daher ist davon auszugehen, dass amerikanische Player auch weiterhin versuchen werden, in Deutschland Fuß zu fassen. Ich habe allerdings die Hoffnung, dass es auch in Zukunft deutsche E-Commerce-Unternehmen geben wird, die sich nicht kaufen lassen und stattdessen ihrerseits nach Amerika expandieren. Solche Firmen haben dann durchaus auch das Potenzial, an die Börse zu gehen und zu globalen Spielern zu werden.

Anzeige



## Venture Capital – Baden-Württemberg Netzwerk für Beteiligungskapital



Gründerszene vor Ort



News



Hintergrundinfos



Veranstaltungen



Besuchen Sie uns unter:  
[www.vc-bw.de](http://www.vc-bw.de)





## Aurelius meldet Umsatzrekord und plant Aktiensplit

**TOP**

Für die Münchner Beteiligungsgesellschaft Aurelius war 2012 ein gutes Jahr: Der Gesamtumsatz inklusive Veräußerungen von Portfoliounternehmen lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei rund 1,4 Mrd. EUR, 2011 waren es noch 1,3 Mio. EUR gewesen. Das EBITDA wuchs um 152% auf 164 Mio. EUR (2011: 65 Mio. EUR). Zum guten Ergebnis trugen u.a. die Exits bei Schabmüller und Consinto bei. Der Hauptversammlung im Mai wollen Vorstand und Aufsichtsrat eine Dividendenerhöhung von 4,10 EUR pro Aktie vorschlagen (2011: 2,00 EUR). Außerdem soll eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln beschlossen werden. Die Anzahl der ausgegebenen Aktien würde sich dadurch auf 28,8 Millionen Stück verdreifachen. Der Kurs des Aurelius-Papiers hat sich allein seit Anfang Januar 2012 bis zum Redaktionsschluss von 24,01 EUR auf 56,32 EUR mehr als verdoppelt. Den Geschäftsbericht 2012 finden Sie hier:



**FLOP**



## Fusionskontrolle für Minderheitsbeteiligungen?

Die EU-Kommission denkt offenbar über eine Erweiterung der Kontrollpflichten bei Unternehmensbeteiligungen nach. So könnten künftig auch Minderheitsbeteiligungen einer Fusionskontrolle unterzogen werden. Das kündigte ein hochrangiger Vertreter der EU-Behörde auf der CMS Competition Conference in Brüssel an, zu der sich alle zwei Jahre mehr als 200 internationale Wettbewerbsrechtsexperten aus Unternehmen, von Behörden und Gerichten treffen. Die Kommission möchte demnach zur Erweiterung der europäischen Fusionskontrollregeln noch in dieser Amtszeit ein Diskussionspapier veröffentlichen, das konkrete Änderungsvorschläge benennt. Ein Vertreter des deutschen Bundeskartellamts begrüßte die Ausdehnung der EU-Fusionskontrolle auf den Erwerb von Minderheitsbeteiligungen.

### Newsticker

**+++ Boston** – Die Stiftung der Harvard University, die ein Vermögen von 35,6 Mrd. USD verwaltet, hat ihre Private Equity-Allokation auf 16% erhöht. **+++ New York** – Die StepStone Group hat den Sekundärmarktfonds StepStone Secondary Opportunities Fund II bei 450 Mio. USD geschlossen. **+++ St. Gallen** – Die Mitglieder des Investorennetzwerks der b-to-v Partners AG und die von b-to-v aufgelegten Fonds haben 2012 24 Mio. EUR in Direktbeteiligungen investiert. **+++ Berlin** – Die Wirtschaftskanzleien Salans, Fraser Milner Casgrain und SNR Denton schließen sich zusammen und firmieren künftig unter dem gemeinsamen Namen Dentons. Die neue Firma beschäftigt über 2.500 Berufsträger an 79 Standorten in Europa, den USA, Kanada, Asien, Afrika und dem Nahen Osten.

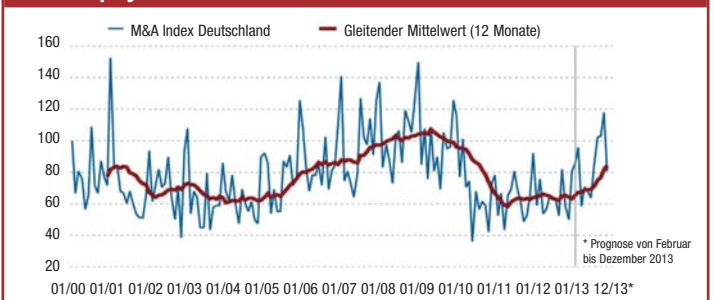
## MGO Digital Ventures investiert bei Capnamic Ventures

Der Kölner Multi Corporate-Fonds Capnamic Ventures gewinnt mit MGO Digital Ventures, dem Beteiligungsarm der Mediengruppe Oberpfalz, einen weiteren Investor. Neben Unternehmen und Verlagen wie Universal Music, der Rheinischen Post, der Mediengruppe M. DuMont Schauberg sowie der Nord-West-Zeitung finden sich unter anderem auch die NRW.Bank und die Family Offices Wecken & Cie. und Usbaecker Capital unter den bisherigen Investoren. Capnamic plant, in den nächsten zehn Monaten noch weitere LPs aufzunehmen. Der Anfang 2013 gegründete Venture-Fonds konzentriert sich auf digitale Geschäftsmodelle aus Wachstumsbereichen wie mobile Applikationen, E-Commerce, Payment Services oder Software as a Service.

## ZEW: M&A-Markt im Aufschwung

Der deutsche M&A-Markt sollte sich im weiteren Jahresverlauf erholen, prognostiziert das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW). Auf Grundlage der Zephyr-Datenbank von Bureau van Dijk ermittelt das Institut regelmäßig einen M&A-Index für Deutschland. Dieser zeigte nach einer fast zweijährigen Stagnation Anfang 2013 erstmals wieder nach oben. Mit in die Berechnung fließen Indikatoren ein, die sich derzeit positiv entwickeln, wie der OECD-Frühindikator der konjunkturellen Entwicklung (Composite Leading Indicators), die Anzahl der Transaktionsgerüchte am Markt und der Anstieg des DAX in den vergangenen Monaten.

ZEW-Zephyr M&A Index Deutschland



Quelle: ZEW/Zephyr-Datenbank, Bureau van Dijk

**Hier  
drin:**  
Fördermittel  
der NRW.BANK

**7. Private Equity Konferenz NRW**  
Düsseldorf 22. Mai 2013  
**Jetzt anmelden!**  
[www.nrwbank.de/pekonferenz](http://www.nrwbank.de/pekonferenz)

## Wir stärken Ihr Eigenkapital.



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

Fragen Sie uns: Tel. 0211 91741-1421.

[www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)



# Brüter, Angels und Mentoren

*Inkubatoren- und Accelerators helfen aus den Kinderschuhen – ein Marktüberblick*



Foto: Panthermedia/Monkeybusiness Images

*Inkubator, Gründerzentrum, Company Builder, Accelerator – Gründer stehen bei der Suche nach Unterstützung beim frühen Unternehmensaufbau oft vor einem schierem Überangebot an Fördermöglichkeiten. Doch welches Angebot steckt hinter welchem Begriff und für wen eignet sich welches Programm? Das VentureCapital Magazin beleuchtet die deutsche Inkubatoren- und Acceleratoren-Szene und gibt einen Überblick über das Angebot und die Unterschiede der einzelnen Programme.*

## Keine eindeutige Definition

Generell gibt es keine verbindliche Definition, die es ermöglicht, eine klare Trennlinie zwischen Inkubatoren und Acceleratoren zu ziehen. Die Unterschiede liegen zumeist in der Länge der Betreuung des Start-ups und in der Ausgestaltung des Serviceangebots. Inkubatoren, oftmals auch Brutkästen genannt, bieten jungen Unternehmen neben einer Anschubfinanzierung meist auch noch Infrastruktur in Form von Büroräumen, in denen die Start-ups ihre Ideen „ausbrüten“ können, und Ausstattung wie Internet, Telefon etc. Darüber hinaus erhalten die Unternehmen vom Inkubator oft Unterstützung und profitieren von Mentoring-Programmen in Bereichen wie Marketing oder Finanzen. Im Gegenzug treten die Start-ups dem Inkubator Unternehmensanteile ab. Company Builder verfolgen einen sehr ähnlichen Ansatz wie Inkubatoren, mit dem Unterschied,

dass sie festlegen, welche Geschäftsmodelle entwickelt werden sollen, und dafür das passende Managementteam rekrutieren. Im Regelfall wird das Management bei Company Buildern mit deutlich weniger Unternehmensanteilen beteiligt, als sie die Gründer in Inkubatoren behalten.

## Unterschiedliche Laufzeiten

Acceleratoren sind die wahrscheinlich jüngste Erscheinung in der deutschen Förderlandschaft. Sie bieten den Start-ups meist ein Mentorenprogramm und ein Investment, das sich im fünfstelligen Bereich und damit unter den üblichen Volumina von Inkubatoren bewegt. Auch hier erhält der Accelerator im Gegenzug Anteile am Unternehmen. Der signifikanteste Unterschied zwischen Inkubatoren, Acceleratoren und Company Buildern liegt in der Laufzeit der jeweiligen Programme: Inkubatoren nehmen Start-ups meist für zwölf Monate bei sich auf, Acceleratoren sind häufig auf drei Monate begrenzt. Company Builder hingegen haben in der Regel keine vorbestimmte Laufzeit, sie schwankt in Extremfällen zwischen wenigen Monaten und mehreren Jahren.

## Steiler Aufstieg, rasanter Fall

Ihren Ursprung haben Inkubatoren in Amerika: Joseph Mancuso gründete 1959 das Batavia Industrial Center in einem alten Warenhaus – damit war er nicht nur mit sei-

ner Geschäftsidee Vorreiter, sondern auch mit dem Flair, den die Brutkästen noch heute oft kopieren, indem sie sich in alten Fabrikgebäuden niederlassen. Das erste Mal erfuhren Inkubatoren in Deutschland ein breites öffentliches Interesse während der Hochzeit der New Economy. Die bekanntesten Beispiele aus dieser Zeit sind unter anderem Gorillapark, Bertelsmann Valley oder Venturepark Incubator, die zum Teil über Investitionsvolumina im zweistelligen Millionenbereich verfügten. Für großes Aufsehen sorgte damals beispielsweise der Inkubator Berlin-cubate, der einem gecasteten Team von fünf Gründungswilligen Büroräume, Infrastruktur, Wohnung sowie garantiertes Gehalt und Beratung in PR, Marketing und Unternehmensführung zur Verfügung stellte. Die Erwartungen an das Projekt waren – auch aus der Venture Capital-Szene – groß, die Enttäuschung allerdings auch: Nach sechs Monaten hatte sich das Gründerteam zerstritten, die Geschäftsidee, Inhalte aus dem Internet ins mobile Netz zu übertragen, war nicht umgesetzt und die ausgezahlten 60.000 DM des Inkubators aufgebraucht. Mit dem Platzen der Dotcom-Blase verdorrte auch die deutsche Inkubatorlandschaft weitestgehend. ▶

#### Microsoft lädt zur „BizSpark on Tour“

Auch der Software-Gigant Microsoft bietet Start-ups Unterstützung: Für die Entwicklung einer eigenen App für Windows 8 oder Windows Phone können Entrepreneurere im Rahmen des Programms „BizSpark on Tour“ in Co-working Locations in drei deutschen Großstädten einziehen. Im Berliner betahaus, im Werk1 in München und im Kölner Startplatz bieten kostenlose Coworking-Plätze den Jungunternehmern eine komplette Büro-Infrastruktur. Zudem stehen Microsoft-Experten bei der App-Entwicklung mit Rat und Tat zur Seite. Der Zugriff auf sämtliche Microsoft-Software und Cloud Services ist für drei Jahre kostenlos. Weltweit haben in den vergangenen fünf Jahren 1.200 Start-ups am Microsoft BizSpark-Programm teilgenommen, in Deutschland u.a. your-delivery, Anbieter der App lieferando. Weitere Informationen und Buchung unter [www.microsoft.de/bizspark](http://www.microsoft.de/bizspark)

#### BizSpark on Tour – Orte und Termine

betahaus, Berlin	8. April bis 28. Juni 2013
Werk1, München	8. April bis 3. Mai 2013
Startplatz, Köln	21. Mai bis 14. Juni 2013

Ein Video-Interview mit Peter Jaeger, Mitglied der Geschäftsleitung bei Microsoft Deutschland, finden Sie hier:



## Bayern Kapital

Venture Capital für Bayern



## Ihr High-Tech-Unternehmen sucht Eigenkapital?

### Bayern Kapital bietet:

- Eigenkapital für die Seedphase, F&E, Markteinführung und Wachstum
- Co-Investments mit Partnern
- Langjährige Finanzierungserfahrung
- Zugang zu einem starken Netzwerk

[www.bayernkapital.de](http://www.bayernkapital.de)

## Neue Helden braucht das Land

Die Erben dieses ersten Inkubatoren-Booms heißen unter anderem Rocket Internet, Team Europe oder Rheingau Founders. Ihnen ist gemein, dass sie nicht einem großen Unternehmen entspringen, sondern von Entrepreneuren ins Leben gerufen wurden, die ihre Erfahrungen und ihr Netzwerk an Jungunternehmer weitergeben. Sie finanzieren sich aus dem Vermögen der Gründer, dem erfolgreichen Verkauf ausgebrüteter Start-ups und sammeln Gelder bei Investoren ein. Im Gegensatz dazu stehen die Inkubationsprogramme von Telekommunikationskonzernen wie der Telekom mit hub:raum oder Handelskonzernen wie Otto, der an Project A Ventures beteiligt ist, die neben einem erfolgreichen Aufbau von Start-ups und einem anschließend gewinnbringenden Verkauf insbesondere an Innovations-



Jan Dzulko,  
M Cube

transfers interessiert sind. Jan Dzulko, Geschäftsführer von M Cube, einem Inkubator, der von der Führungsriege von Check24 gegründet wurde, erklärt den Ansatz so: „Auch wenn es nicht das primäre Anliegen ist, dass die von uns geförderten Start-ups in Check24 eingebunden werden, so ist das natürlich immer eine Option.“

## Weg vom Gemischtwarenladen

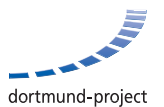
Aus diesem Ansatz heraus und aufgrund der steigenden Konkurrenz auf dem Feld der Inkubatoren lässt sich in letzter Zeit eine zunehmende Spezialisierung der Inkubatoren beobachten. „Aktuell machen einige Inkubatoren doch noch sehr den Eindruck eines Gemischtwarenladens. Das ändert sich jedoch, da das Internet an sich keine Branche ist, sondern ein Kommunikationsmittel und die einzelnen Themen sehr viel Fachwissen erfordern. Wir haben daher beispielsweise beschlossen, die nächsten drei Jahre nur noch Online-Vergleichsplattformen zu fördern“, erklärt Dzulko. Neben der Fokussierung auf Themengebiete spielt die Standortwahl für den Erfolg eines Inkubators – und damit auch für die von ihm ausgebrüteten Jungunternehmen – eine entscheidende Rolle. „Wer als Gründer eine tolle Idee hat, muss damit rechnen, dass innerhalb kürzester Zeit Klone auftauchen. Dann hilft insbesondere unerfahrenen Gründern ein Inkubator, der neben originärem Wissen oder Technologien auch das richtige Umfeld mit Lieferanten, Kunden et cetera zur Verfügung stellen kann, sonst sind die Chancen, sich durchzusetzen, sehr gering“, erläutert Dzulko. Eine Entwicklung, die auch Dr. Florian Heinemann, Co-Gründer und Geschäftsführer von Project A Ventures, beobachtet: „Der Inkubator 2020 muss seinen Portfoliounternehmen einen

Inkubatoren in Deutschland			
Name	Webadresse	Geschäftsführer	Stadt
1stMover Management GmbH	www.1stmover.org	Dr. Klemens Gaida, Peter Hornik	Düsseldorf
AppInvest Management GmbH	www.appinvest.de	Yukitaka Nezu, Michael Reuter, Kira Nezu	München
betafabrik GmbH	www.betafabrik.de	Dipl.-Volkswirt Dr. Lars-Rüdiger Fink, Dipl.-Kaufmann Dennis Kämker, Dipl.-Kaufmann Michael W. Schwetje	Köln
bevation	www.bevation.de	k.A.	Berlin
Covus Core GmbH	www.covus.de	Dipl. Kfm. Sven Lubek	Berlin
crossventures GmbH	www.crossventures.de	Sven C. Sixt, Peter Richarz	Köln
Digital Pioneers N.V.	www.digitalpioneers.de	Marc Schindwein	Hamburg
Found Fair Ventures GmbH	www.foundfair.de	Burckhardt Bonello	Berlin
FoundersLink GmbH	www.founderslink.com	Dr. Jarg Temme, Oliver Beste, Fabian Hansmann	Berlin
German Startups Group Berlin AG	www.german-startups.com	Christoph Gerlinger, Alexander Kölpin	Berlin
HackFwd GmbH & Co. KG	www.hackfwd.com	Lars Hinrichs	Hamburg
Hanse Ventures BSJ GmbH	www.hanse-ventures.de	Jochen Maaß	Hamburg
HitFox Group	www.hitfoxgroup.com	Jan Beckers, Dr. Hanno Fichtner	Berlin
hub:raum	www.hubraum.com	Min-Kin Mak, Peter Borchers	Berlin
K – New Media GmbH & Co. KG	www.k-newmedia.de	André Stöber, Jens Ullrich	Berlin
M Cube Incubator GmbH	www.m-cube.de	Jan Dzulko	Berlin
make a startup GmbH	www.makeastartup.com	Benjamin Rohé	Berlin
Nabru GmbH Co. KG	www.nabruventures.com	Michael Urban	Mettingen
netSTART Venture GmbH	www.netstart-venture.de	Univ.-Prof. Dr. Tobias Kollmann	Köln-Rodenkirchen
Point Nine Management GmbH	www.pointninecap.com	Pawel Chudzinski	Berlin
Project A Ventures GmbH & CO. KG	www.project-a.com	Dr. Florian Heinemann, Uwe Horstmann, Thies Sander, Christian Weiß	Berlin
Rheingau Founders GmbH	www.rheingau-founders.com	Philipp Hartmann, Dr. Tobias Johann	Berlin
Rocket Internet GmbH	www.rocket-internet.de	Dr. Johannes Bruder, Arnt Jeschke, Alexander Kudlich	Berlin
SevenVentures GmbH	www.sevenventures.de	Dr. Christian Wegner	Unterföhring
Shortcut Ventures GmbH	www.shortcut.vc	Dirk Freise, Martin Ostermayer, Thorsten Rehling	Hamburg
Springstar GmbH	www.springstar.com	Jonathan Teklu, Dr. Magnus Resch	Berlin
Team Europe Management GmbH	www.teameurope.net	Lukasz Gadowski, Kolja Hebenstreit, Steffen Höllinger	Berlin
Venture Stars GmbH	www.venture-stars.com	Stefan Pfannmöller	München
VHB Digital GmbH	www.vhbdigital.de	Fabian von Trotha, René Kaute	Köln
You Is Now	www.youisnow.de	Dirk Hoffmann	Berlin
vollblutunternehmer KG	www.vollblutunternehmer.de	Waldemar Gala	Berlin

Quelle: eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit



# VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2013



tatsächlichen Mehrwert liefern, was im Vergleich zu heute angesichts des dann noch einmal deutlich fortgeschrittenen Wettbewerbssumfelds erheblich schwieriger werden wird. Das bedeutet im Wesentlichen Zugang zu technischer Infrastruktur und überlegenen Systemen, zu Experten, zu Geld und gegebenenfalls auch Media-Inventar.“ Herausforderungen, an denen aus Sicht von Heinemann einige der aktuell am Markt aktiven Programme scheitern werden.

### Vorreiter Hochschulen

Inkubationsprogramme, die sich schon seit Längerem spezialisiert haben, findet man insbesondere im Umfeld

von Hochschulen. Hier haben sich Inkubatoren entwickelt, die sich stark an den jeweiligen Fachrichtungen der Universitäten und Hochschulen orientieren. Dabei unterstützen sie wissenschaftliche Ausgründungen in der Pre-Seed-Phase. „Im Idealfall sind die Hochschulinkubatoren in ihrem jeweiligen Bundesland untereinander so gut vernetzt, dass sie dafür sorgen, dass Studenten auch in die Inkubatoren anderer Hochschulen wechseln können, wenn beispielsweise dort ein entsprechendes Cluster oder bessere Rahmenbedingungen gegeben sind“, erklärt Dr. Ulf-Marten Schmieder, Geschäftsführer der Univations GmbH, dem Institut für Wissens- und Technologietransfer

### Nachgefragt bei Dr. Helmut Schönenberger, Geschäftsführer, UnternehmerTUM

*Fast wöchentlich startet in Deutschland ein neuer Inkubator, spitze Zungen behaupten gar, es gäbe bald mehr Inkubatoren als Gründer. Im Interview mit Benjamin Heimlich spricht Dr. Helmut Schönenberger, Geschäftsführer des Münchner Gründerzentrums UnternehmerTUM, über seine Sicht auf die Vielzahl der neuen Inkubatoren, den Investmentfokus des UnternehmerTUM-Fonds und den Hype um Berlin.*



Dr. Helmut Schönenberger

**VC Magazin:** Das Angebot der UnternehmerTUM hat als Zielgruppen Studierende, Wissenschaftler, Gründer, Professionals und Unternehmen. Welche Angebote haben Sie für die einzelnen Gruppen?

**Schönenberger:** Wir konzentrieren uns auf drei Bereiche: Zum einen auf unternehmerische Qualifizierung, wo wir maßgeschneiderte Programme für Studierende, Wissenschaftler und Professionals anbieten. Zum Beispiel Businessplanseminare, Vorlesungen, Workshops bis hin zum eigenen Executive MBA für Gründer und Innovatoren aus der Industrie. Als Zweites sind wir in der Beratung von Start-ups und Spin-off-Projekten tätig. Hier unterstützen wir vor allem beim Unternehmensaufbau und Markteintritt, zum Beispiel durch Technologieanalysen, Geschäftskonzeptentwicklung, Produkt- und Service-Prototyping bis hin zur Finanzierung, sei es über Fördermittel oder die Gewinnung von Eigenkapital. Unser drittes großes Angebot ist unser eigener Venture Capital-Fonds.

**VC Magazin:** Wie hoch ist das Fondsvolumen und welche Investmentstrategie verfolgen Sie?

**Schönenberger:** Das Final Closing hatten wir bei 25 Mio. EUR, und wir konnten eine Reihe hochkarätiger LPs gewinnen, wie beispielsweise den European Investment Fund, Susanne Klatten oder Joachim Faber. Wir investieren bundesweit in junge Technologieunternehmen mit internationalem Marktpotenzial in den Bereichen

Informations- und Kommunikationstechnik, Medizintechnik und Cleantech. Typischerweise beteiligen wir uns in der ersten Runde mit bis zu 500.000 EUR, sind aber in späteren Runden auch in der Lage, das Unternehmenswachstum mit bis zu 3 Mio. EUR pro Investment zu finanzieren.

**VC Magazin:** Inkubatoren schießen aktuell wie Pilze aus dem Boden. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

**Schönenberger:** Meiner Meinung nach ist die Vielzahl an Inkubatoren und Acceleratoren sehr positiv, denn sie zeigt, dass das Thema Gründung in Deutschland Fahrt aufnimmt. Die vielen innovativen Inkubationsansätze müssen natürlich beweisen, dass sie finanziell tragfähig und nachhaltig sind. Dass wir hierzulande mittlerweile einen Markt haben, auf dem man zwischen unterschiedlichen Modellen und Regionen auswählen kann, ist meines Erachtens für den Standort Deutschland sehr positiv.

**VC Magazin:** Der Hype um Berlin ist nach wie vor ungebrochen. Vor welche Herausforderungen stellt das Inkubatoren und Gründerzentren im Rest Deutschlands?

**Schönenberger:** Idealerweise ist jeder Inkubator in das Umfeld seines Standortes eingebettet, und um wirklich gut zu sein, muss er in diesem Umfeld vernetzt sein und dort auch Ressourcen zusammenziehen können. Das bedeutet, dass in Berlin Internetinkubatoren sehr gut sind, da dort das Umfeld stimmt. Ein anderes Beispiel ist die Region Karlsruhe, die ein sehr starkes IT-Cluster hat, was sich durch die Nähe zu SAP, die Aktivitäten des Cyber Forums und des Karlsruher Instituts für Technologie erklärt. Münchens Stärke, um noch ein drittes Beispiel zu bemühen, ist es, einer der größten europäischen Industriestandorte mit führenden Großkonzernen in den Bereichen Cleantech, Luft- und Raumfahrt oder Automobilbau zu sein. Daher wird meines Erachtens der Trend dahin gehen, dass sich die Inkubatoren zunehmend spezialisieren, um Start-ups den optimalen Schub zu geben.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Interview!

Jetzt  
Anmelden!

UNTERNEHMERGIPFEL RHEIN MAIN 2013

# INNOVATION

28. Juni 2013

Industriepark Höchst, Frankfurt am Main

3 Etappen  
12 Innovationsforen  
50 Referenten  
500 Teilnehmer

Eröffnungsplenum „Industrie der Zukunft“

© Hessische Staatskanzlei



Volker Bouffier,  
Hessischer  
Ministerpräsident



Dr. Günter Jordan,  
Partner, A.T. Kearney  
GmbH



Dr. Roland Mohr,  
Geschäftsführer,  
InfraserV GmbH &  
Co. Höchst KG



Otto Wassermann,  
Aufsichtsratsvorsitzender,  
Otto Wassermann AG



Programm und Anmeldung unter:

[www.innovationsgipfel.de](http://www.innovationsgipfel.de)

Gastgeber:



Mitveranstalter:

**ATKearney**



Initiator:

**E.A.Z.-INSTITUT**  
INNOVATIONSPROJEKTE

Hauptmedienpartner:

**Frankfurter Allgemeine**  
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Platinpartner:



Standort-/Systempartner:



Medienpartner:







Quelle: ADT

an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, die Besonderheiten der Hochschulbrutkästen. Für die Universitäten ergibt sich aus ihren Inkubationsaktivitäten eine Reihe von Mehrwerten: Zum einen partizipiert die Hochschule über ihre Beteiligungen am wirtschaftlichen Erfolg der jungen Unternehmen. Zum anderen steigert die Ansiedlung von Universitätsausgründungen in der Region die Attraktivität des Standorts und damit auch die der Hochschule. Finanziert werden die Hochschulinkubatoren



Dr. Ulf-Marten Schmieder, Univations

meist durch Bund und Länder. „Vor dem Hintergrund knapper werdender Mittel besteht die Herausforderung für viele Hochschulen darin, ein nachhaltiges Konzept zu präsentieren, das die finanzielle Tragfähigkeit sicherstellt“, skizziert Schmieder die Situation. Das Hochschul-Umfeld ist mit einer mehr als 30-jährigen Inkubatorengeschichte Vorreiter in diesem Segment in Deutschland.

### 150 Technologiezentren deutschlandweit

Ebenfalls zu den etablierten Angeboten zählen die Technologie- und Gründerzentren. Sie haben sich zumeist den technologieorientierten Unternehmen in der Frühphase verschrieben. Der ADT-Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren listet auf seiner Website deutschlandweit 150 Gründer- und Technologiezentren auf. Die Leistungen dieser Zentren sind denen eines Inkubators meist sehr ähnlich, umfassen also

Beratung und Unterstützung sowie Infrastruktur und Räumlichkeiten. „Während in der IT-Szene Büroräume und schnelle Datenanbindung entscheidend sind, ist es in der Biotechnologie ein von der Gewerbeaufsicht zugelassenes und später zertifizierbares Labor. Dazu benötigt man Lüftung, Abzüge, Sicherheitsschränke für Brennbares, sekundäre Kreisläufe für z.B. Laborabwasser oder vollentsalztes Wasser, Gasversorgung, uvm“, erklärt Dr. Thomas Diefenthal, Geschäftsführer des BioPark Regensburg. Ähnlich wie die Hochschulinkubatoren sind die Gründerzentren sehr spezialisiert und in ihr Umfeld eingebettet, und auch sie werden zumeist durch Steuergelder finanziert. „Zumeist bieten Gründerzentren im Zuge der Wirtschaftsförderung subventionierte Mieten an und können über regionale und Landesinitiativen häufig als „Door Opener“ in Sachen Finanzierung, Internationalisierung und politischer Lobbyarbeit dienen“, so Diefenthal.



Dr. Thomas Diefenthal, BioPark Regensburg

### Junges Pflänzchen Accelerator

Ebenfalls staatlich gefördert wird eines der bekanntesten deutschen Accelerator-Programme, der German Silicon Valley Accelerator (GSVA). Er wird vom Bundeswirtschaftsministerium unterstützt und ermöglicht es deutschen Jungunternehmen, für drei Monate ins Silicon Valley zu reisen, vor Ort den Markt kennenzulernen und Kontakte mit Geschäftspartnern und Investoren zu knüpfen. Ziel ist es, deutsche Start-ups besser auf den Markteintritt in den USA vorzubereiten. Insgesamt ist der deutsche Accelerator-Markt noch vergleichsweise übersichtlich, zu den wohl relevantesten Angeboten zählen neben dem GSVA das Wayra-Programm des Telefonkonzerns Telefónica, HackFwd von Xing-Gründer Lars Hinrichs oder das paneuropäische Seedcamp. Einen Accelerator der etwas anderen Art unterhält die Entrepreneurs' Organization: Dort können sich Unternehmen bewerben, die bereits mindestens 250.000 USD Umsatz machen und in den Mitgliederkreis der Organisation aufgenommen werden möchten (Voraussetzung u.a. 1 Mio. USD Umsatz pro Jahr). „Der Kernunterschied zu anderen Acceleratoren ist, dass hier keine neuen Firmen aufgebaut werden, sondern Vorhandene unterstützt werden. Die Teilnehmer sitzen weiterhin in ihren eigenen Büros und geben auch keine Unternehmensanteile ab, da wir ein Verein und kein Unternehmen sind. Bei uns lernt man mehr „am“ statt „im“ Unternehmen zu arbeiten.“, erklärt Christoph Magnussen, Member of Board Entrepreneurs' Organisation und COO bei verkaufens.de, die Unterschiede.

# Venture Capital für Berliner Start-ups

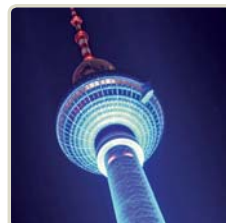
## Due Diligence durch den Gründer

Ebenso wie Venture Capital-Gesellschaften unterziehen auch Inkubatoren und Acceleratoren ihre potenziellen Beteiligungen einer Due Diligence. Umgekehrt sollten auch die Gründer genau prüfen, welche Ziele sie selbst verfolgen und wie sie von den jeweiligen Programmen unterstützt werden können. Die erste Frage sollte dabei sein, ob man überhaupt einen Inkubator oder Accelerator zur Umsetzung der eigenen Geschäftsidee braucht. Standardmäßig sollte im nächsten Schritt geprüft werden, wie es um die Unterstützung in den Bereichen Marketing, IT oder HR bestellt ist, ob es sich um ein Präsenzprogramm handelt oder ob das Start-up eigene Büros finden muss. Ein besonderes Augenmerk sollte auf die Erfahrung und den Track Record des Managements gelegt werden. Daraus lässt sich ablesen, ob bei dem Inkubator Kenntnisse über den eigenen Zielmarkt, das Geschäftsmodell und Ähnliches vorliegen. Ein weiterer wichtiger Punkt ist das Netzwerk, das der Inkubator oder Accelerator mitbringt. Zwar ist dieses ungleich schwieriger zu überprüfen, da kaum ein Programm es offen ausbreitet, doch lohnt sich der Aufwand, da beispielsweise ein internationales Netzwerk beim Erschließen ausländischer Märkte von großem Vorteil ist.

### Fazit:

Grundsätzlich ist eine steigende Zahl an Inkubatoren, Company Buildern und Acceleratoren eine positive Entwicklung für die deutsche Gründer- und Start-up-Szene. Sie entwickeln Unternehmensideen zur Marktreife und tragen so dazu bei, Deutschland auch in Zukunft innovations- und wettbewerbsfähig zu machen. Wer sich als Gründer intensiv mit der Auswahl des für ihn richtigen Programms beschäftigt, kann seine Chancen auf unternehmerischen Erfolg deutlich steigern und mithilfe von Mentoren und Coachings den einen oder anderen Stolperstein umgehen. Mit der zunehmenden Spezialisierung und Fokussierung auf regionale Gegebenheiten und Cluster können die Inkubatoren und Acceleratoren den Start-ups zusätzlichen Schub verleihen. Zwar dürfte sich der Markt in den nächsten Jahren konsolidieren, doch Beispiele wie Bertelsmann, die in der New Economy-Zeit mit Bertelsmann Valley aktiv waren und nun ihre Inkubationsbemühungen mit Bevation wieder aufgenommen haben, belegen, dass es in Deutschland echten Bedarf an Unternehmensbrutkästen gibt – zumal die klassischen Venture Capital-Geber auf dem Rückzug sind. Ein großflächiges Acceleratoren- und Inkubatorensterben wie nach dem Platzen der Dotcom-Blase ist daher eher unwahrscheinlich. ■

*benjamin.heimlich@vc-magazin.de*



Die IBB Beteiligungsgesellschaft mbH stellt Berliner Unternehmen Venture Capital zur Verfügung. Unsere Fonds **VC Fonds Technologie Berlin** (52 Mio. €) und **VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin** (30 Mio. €) bieten:

### ● *Venture Capital für Zukunftsbranchen*

Wir finanzieren die Entwicklung und Markteinführung innovativer Produkte oder Dienstleistungen sowie Geschäftskonzepte für Technologieunternehmen und Unternehmen der Kreativwirtschaft. Senden Sie uns einfach Ihren Businessplan oder eine Kurzbeschreibung zu.

### ● *Finanzierungsmöglichkeiten am Standort Berlin*

Gemeinsam mit privaten Venture Capital Gesellschaften, Business Angels oder industriellen, strategischen Partnern finanzieren wir innovative Berliner Unternehmen als Lead-, Co-Lead- oder Co-Investor.

### Kontakt:

IBB Beteiligungsgesellschaft mbH  
Bundesallee 171  
10715 Berlin  
Telefon: 030 / 2125-3201  
[www.ibb-bet.de](http://www.ibb-bet.de)

● ● ● **IBB**  
● ● ● **Beteiligungsgesellschaft**  
Ein Unternehmen der IBB

### Ausgewählte Portfoliounternehmen:



Der VC Fonds Technologie Berlin und der VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin sind eine gemeinsame Initiative der Investitionsbank Berlin und des Landes Berlin. Die Fonds werden von der Investitionsbank Berlin und der Europäischen Union, Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung, finanziert.

# „Der Markt entwickelt sich in Wellenbewegungen“

Podiumsdiskussion zum deutschen Venture Capital-Markt

Die Assetklasse Venture Capital leidet in Europa einerseits unter der Eurokrise und der Verunsicherung bei den Investoren, andererseits unter der Enttäuschung, die die schlechte Performance einiger Venture-Fonds in den vergangenen Jahren hervorgerufen hat. Auch die politischen Rahmenbedingungen müssen verbessert werden, forderten Branchenvertreter auf einer Veranstaltung des BVK im April in München. Gemeinsam mit dem bayerischen Wirtschaftsminister Martin Zeil diskutierte die Branche ihre Situation – in Bayern und darüber hinaus. Das VentureCapital Magazin veröffentlicht Auszüge aus dem Gespräch.



Im Gespräch mit dem bayerischen Wirtschaftsminister Martin Zeil (2.v.r.): Falk Strascheg, Prof. Dr. Christoph Kaserer, Wolfgang Seibold und Moderator Dr. Marc Beise (v.l.n.r.).

**Moderator:** Bayern und die Landeshauptstadt München sind traditionell starke Start-up-Standorte. Dennoch spielt die Musik – zumindest in der öffentlichen Wahrnehmung – mittlerweile eher in Berlin. Herr Zeil, wie kann das sein?

**Zeil:** Auch die Start-up-Branche unterliegt gewissen Wellen, und im Moment finden bestimmte Branchen eben besonders interessante Bedingungen in Berlin vor, auch wenn es sich bei Lichte betrachtet ein Stück weit um

hochattraktiv ist für Gründer. Etwa 30 private Venture-Gesellschaften haben hier ihren Sitz oder eine Niederlassung. Zahlreiche Unternehmerpersönlichkeiten engagieren sich darüber hinaus als Business Angels in Bayern.

**Seibold:** Die Berliner Start-up-Szene ist mittlerweile sehr international, das zieht auch viele ausländische Unternehmer an. Der Boom wird zusätzlich befeuert durch eine Verschiebung des Investorenappetits weg von den forschungs- und kapitalintensiven Themen in Hightech und Life Sciences hin zu den scheinbar kapitaleffizienteren Investments in der Internetwirtschaft. Und in diesem Bereich hat Berlin mittlerweile ein wirklich starkes Cluster aufgebaut. Andererseits hat aber auch Bayern hervorragende Cluster, wenn man zum Beispiel an den Life Sciences-Sektor denkt. Nur leider scheuen viele Investoren derzeit Beteiligungen in solchen kapitalintensiven Bereichen.

*„Das Gründerland Bayern kann seine Stärken ausspielen“*

Martin Zeil

einen medial gesteuerten Hype handelt. Für manche ist es heute einfach schick, in Berlin zu sein. Ich bin aber überzeugt, dass das Gründerland Bayern seine Stärken ausspielen kann, dem Wettbewerb stellen wir uns jedenfalls mit großem Selbstbewusstsein. Es sollen ja auch schon Unternehmen von Berlin nach Bayern gezogen sein. Außerdem ist München ein starker Venture Capital-Standort, was

*„Auch Bayern hat hervorragende Cluster“*

Wolfgang Seibold



**Moderator:** Sie sprechen die Knappheit an Venture Capital an – wie hat sich die Situation in den vergangenen Jahren verändert?

**Seibold:** Leider fließt immer mehr privates Kapital ab. In den Jahren 2007 und 2008 wurden europaweit noch rund 8,2 Mrd. EUR jährlich in Venture-Fonds investiert, heute sind es nur mehr 4,8 Mrd. EUR. Die privaten Kapitalquellen dahinter gingen um mehr als die Hälfte zurück. Diesen Einbruch konnte auch ein deutlicher Anstieg der öffentlichen Gelder nicht kompensieren. Ein Drittel des Kapitals stammt heute aus öffentlichen Töpfen. Das zeigt, dass die Politik durchaus Maßnahmen ergriffen hat, um hier gegenzusteuern, vor allem in der Frühphase. Das Problem spitzt sich dafür aktuell in der Folgefinanzierung zu: Die ersten Entwicklungsphasen eines Start-ups können meist durch öffentliche Programme finanziert werden – doch wenn es um den nächsten Schritt geht, finden auch gute Unternehmen nur schwer frisches Kapital.

**Strascheg:** Ich bin seit 1984 im Venture-Bereich tätig und habe gelernt, dass sich der Markt in Wellenbewegungen entwickelt. Als ich Anfang der 1990er-Jahre einen Fonds auflegen wollte, lief ich mir zwei Jahre lang die Hacken wund, bis das notwendige Kapital zusammen war. Grund für die Zurückhaltung der Investoren war die schlechte Performance vieler Venture-Fonds in den 1980er-Jahren. Einige Jahre später zu Zeiten des Internetbooms herrschten sehr günstige Einstiegsbedingungen und mit

### „Die aktuelle Flaute resultiert aus der Performance der Assetklasse“

Falk Strascheg

dem Neuen Markt gab es eine vermeintlich attraktive Exit-Route. Beim Fundraising 1997 mussten wir uns die Taschen zunähen, damit die Investoren nicht noch mehr hineinstopften! Die aktuelle Flaute wurde erneut durch die schwache Performance der Assetklasse in den vergangenen Jahren hervorgerufen. Deswegen müssen wir alle gemeinsam daran arbeiten, dass die Investoren wieder zufriedener und die Bedingungen besser werden.

**Seibold:** Bis die Anleger investieren, ist es allerdings – auch bei einem guten Track Record – ein langer Weg. Für viele institutionelle Investoren ist der VC-Markt zu kleinteilig und gleichzeitig der Aufwand einfach zu groß: Ein Investment in einen Venture-Fonds macht genauso viel Arbeit wie ein großer Buyout-Fonds, bringt aber ein vergleichsweise vernachlässigbares Kapitalvolumen. Da scheuen viele zurück. Einige Investoren wie Stiftungen und Versorgungskassen werden zudem durch staatliche Vorgaben daran gehindert, in die Assetklasse zu investieren. Da muss der Gesetzgeber ansetzen.

**Kaserer:** Hier liegt übrigens auch ein wesentlicher Unterschied zu den USA: Stiftungen investieren dort traditionell sehr stark in Venture Capital, auch aus kulturellen Gründen. Das gilt vor allem für die großen Universitätsstiftungen, die es in Deutschland gar nicht gibt.

**Moderator:** Wie könnte es gelingen, mehr Kapital in den Venture Capital-Sektor zu lenken?

**Kaserer:** Wir müssen die steuerliche Diskriminierung zwischen Venture Capital- und anderen Investmentfonds

### „Wir müssen die steuerliche Diskriminierung beenden“

Prof. Dr. Christoph Kaserer

beenden, und zwar bezüglich der steuerlichen Transparenz und der Umsatzbesteuerung. Zudem fordere ich seit Jahren, das Privileg der nachgelagerten Besteuerung auch auf andere Assetklassen auszuweiten und nicht wie bislang nur auf zertifizierte Altersvorsorgeprodukte zu beschränken.

**Zeil:** Ich stimme Ihnen zu, dass steuerliche Themen wie beispielsweise die Verlustbehandlung sehr wichtig sind und hier Verbesserungen nötig sind. Wir müssen aber sogar noch viel grundsätzlicher anfangen. In Start-up-Nationen wie den USA oder Israel entscheidet sich ein wesentlicher Teil der Hochschulabsolventen wie selbstverständlich für die Selbstständigkeit. Wir haben da noch enormen Nachholbedarf, was eine Gründerkultur und eine Kultur der zweiten Chance angeht. Wir müssen eine gesellschaftliche Diskussion darüber anstoßen. ■

Protokolliert von [susanne.glaeser@vc-magazin.de](mailto:susanne.glaeser@vc-magazin.de)

#### Zu den Gesprächspartnern

**Martin Zeil** ist Bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie und stellvertretender Ministerpräsident. **Wolfgang Seibold** ist Partner bei Earlybird Venture Capital und BVK-Vorstandsmitglied. **Falk Strascheg** ist Business Angel und Gründungsgesellschafter des Family Offices Extorel. **Prof. Dr. Christoph Kaserer** ist Co-Direktor des Center for Entrepreneurial and Financial Studies und Leiter des Lehrstuhls Finanzmanagement und Kapitalmärkte der TU München. Das Gespräch moderierte **Dr. Marc Beise**, Leiter der Wirtschaftsredaktion der Süddeutschen Zeitung.

# „Die Venture-Branche wird zeigen, was in ihr steckt!“

## Interview mit Dörte Höppner, Generalsekretärin, EVCA

*Für europäisches Venture Capital sind die Zeiten gerade alles andere als leicht: Dem Sektor fließt immer weniger privates Kapital zu, die Eurokrise und anstehende Regulierungsvorhaben wie Solvency II verunsichern die Investoren. Der Verband European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) vertritt die Interessen der Industrie europaweit und wirkt in Brüssel auf politische Beschlüsse wie die AIFM-Richtlinie ein. Gerade das Venture-Segment liegt ihr am Herzen, betont EVCA-Generalsekretärin Dörte Höppner. Im Interview mit Susanne Gläser spricht sie über die Arbeit des Verbands im Venture-Bereich und erklärt, wie wieder mehr privates Kapital gewonnen werden könnte.*

**VC Magazin:** Die EVCA vertritt kleine Frühphasenfonds genauso wie Mittelstands- und Large Buyout-Fonds. Welchen Stellenwert hat Venture Capital innerhalb des Verbands?

**Höppner:** Einen sehr großen! Wir tragen das VC ja schon im Namen. Das erinnert an unsere Ursprünge: Der Verband wurde vor 30 Jahren auf Initiative der EU-Kommission hin gegründet, die einen Ansprechpartner in Sachen Venture Capital brauchte. Heute ist die EVCA in vier Plattformen organisiert: Sie kümmern sich neben Venture Capital um Mid Market, Large Buyout und Limited Partners. Es gilt nicht: One size fits all. Sondern wir gehen auf die Situation jedes Marktsegments gesondert ein.

**VC Magazin:** Was leistet die EVCA für den Venture Capital-Sektor?

**Höppner:** Unser Leistungsspektrum gliedert sich in fünf Säulen, Venture Capital ist Teil jeder Säule. Ein Bereich ist die Kommunikation nach außen, um den Dialog mit allen Stakeholdern zu fördern. Vor Kurzem haben wir beispielsweise einen Venture Capital-Report veröffentlicht, der die Vorzüge der Assetklasse in Europa erklärt. Unsere Mitglieder können ihn zu Gesprächen mit Investoren mitnehmen, wenn es gilt, Überzeugungsarbeit zu leisten. Wir sind zweitens die „Hüter“ der Branchenstandards – das EVCA Handbook of Professional Standards –, die ethisches und professionelles Verhalten zwischen GPs und LPs als auch zwischen GPs und Portfoliounternehmen gewährleisten. Unsere Mitglieder drücken mit der EVCA-Mitgliedschaft aus, dass sie die Guidelines einhalten. Wir fördern drittens

das Netzwerk innerhalb der Szene. Mit dem EVCA Venture Capital Forum, das wir jährlich veranstalten, sind wir Gastgeber des größten sektorübergreifenden Frühphasenkongresses in ganz Europa, dieses Jahr übrigens im Oktober in Berlin. Eine weitere wichtige Säule unserer Arbeit ist die Sammlung und Aufbereitung von Daten über die Industrie. Gerade im Venture Capital-Segment, dem immer wieder auch mal eine schlechte Performance nachgesagt wird, ist es enorm wichtig, belastbare Daten zu bieten, auf deren Grundlage Limited Partner fundierte Entscheidungen treffen können.

**VC Magazin:** Gerade was Performance-Zahlen anbelangt, ist die Datenlage in diesem Bereich bislang allerdings wenig aussagekräftig ...

**Höppner:** Hier werden wir Abhilfe schaffen. Wir arbeiten gerade an einer Kooperation mit den Branchenverbänden der einzelnen Länder, in deren Rahmen wir eine breite Datenbasis erstellen werden. Das Wichtigste: Die Datenbank wird nicht nur Zahlen zu Investmentaktivitäten, Exits und Fundraisings enthalten, sondern sehr aussagekräftige Informationen zur Performance der Industrie liefern. Datensicherheit wird dabei natürlich eine große Rolle spielen. Das ist schon jetzt so: Auf unsere PEREP-Datenbank habe nicht einmal ich Zugriff, sondern nur die damit betrauten EVCA-Mitarbeiter.

**VC Magazin:** Das fünfte Tätigkeitsfeld des Verbands ist politisches Lobbying. Wie stark hat sich der Verband bei der europäischen Venture Capital-Regulierung eingebracht?

**Höppner:** Die EVCA hat die Regulierung von Venture Capital-Fonds proaktiv initiiert. Wir wollten erwirken, dass auch Venture Funds künftig Zugang zum europäischen Marketing-Passport erhalten, wie ihn die AIFM-Richtlinie vorsieht. Das ist uns gelungen, unsere Vorschläge sind von der Kommission 1:1 übernommen worden. Die EuVECA-Verordnung ist mittlerweile von Ministerrat und Europäischem Parlament verabschiedet und kann nun in den Mitgliedstaaten parallel zur AIFM-Richtlinie implementiert werden. Das ist für die gesamte europäische Branche ein unglaublich wichtiger Meilenstein. Im Bereich Political Advocacy begleiten wir aber auch weitere politische Entscheidungen wie die Investorenregulierung. Beispielsweise haben wir für Solvency II eine niedrigere Risikogewichtung der Assetklassen Private Equity und VC vorgeschlagen, die es Inves-



Dörte Höppner

### Venture Capital-Report

Einen Überblick über die Stärken der Assetklasse gibt der soeben von der EVCA veröffentlichte Report „Smart Choice: The Case for Investing in European Venture Capital“. Download hier:



toren leichter machen würde, weiterhin in Venture Capital zu investieren.

**VC Magazin:** Hier liegt das zentrale Problem der europäischen Venture Capital-Industrie: Es fließt zu wenig privates Kapital in neue Fonds. Wie können in Zukunft mehr Limited Partner gewonnen werden?

**Höppner:** Das ist in der Tat ein riesiges Problem. Rund 40% des neu eingesammelten Kapitals im Venture-Bereich stammen heute aus staatlichen Quellen. Vor sechs Jahren waren es nur 10%! Positiv ist zwar, dass mittlerweile in vielen Ländern öffentliche Budgets zur Förderung von Unternehmertum bereitgestellt werden. Aber natürlich müssen die privaten Investoren wiedergewonnen werden, damit die Branche langfristig gedeihen kann. Wir haben deswegen als EVCA eine Dachfonds-Initiative gestartet. Die Idee: einige etablierte Dachfonds in Europa erhalten Kapital von der EU-Kommission. Die gleiche Summe müssen diese privaten Dachfonds auch bei privaten Kapitalgebern einsammeln. Das gesamte Kapital wird dann in europäische VC-Fonds investiert. Somit hätten diese renommierte private Ankerinvestoren vorzuweisen, welche die LPs zu weiteren Investments ermutigen. Auch für das Problem, dass Venture-Tickets oft zu klein für große institutionelle Investoren sind, würde dadurch eine Lösung gegeben. Es bestehen gute Aussichten, dass die Kommission diesen Vorschlag in ihre Planung für den nächsten mittelfristigen EU-Haushalt aufnimmt.

**VC Magazin:** Wenn die europäischen Venture-Fonds in der Vergangenheit besser performt hätten, wäre es nicht nötig, erneut staatliche Hilfen in Anspruch zu nehmen ...

**Höppner:** Die Performance, von der landläufig gesprochen wird, ist bis heute beeinflusst durch die Krise Anfang der 2000er-Jahre, als die Dotcom-Blase platzte. Dabei werden die Perlen nicht berücksichtigt, die heute in den Venture-Portfolios schlummern. Wenn Beteiligungen an so erfolgreichen Unternehmen wie Spotify, Angrybirds oder Shazam realisiert sind, werden die Investoren daran sehr viel Geld verdienen. Die Branche benötigt noch ein paar Jahre, um zu zeigen, was in ihr steckt. Ein EU-Dachfonds-Modell könnte hier eine Brücke bieten. Langfristig muss die Industrie aber natürlich auf eigenen Beinen stehen und eine entsprechende Performance zeigen.

**VC Magazin:** Vielen Dank, Frau Höppner! ■

*susanne.glaeser@vc-magazin.de*

### Zur Gesprächspartnerin

**Dörte Höppner** ist Generalsekretärin der European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA). Der Verband vertritt die europäische Beteiligungsbranche gegenüber Politik und Öffentlichkeit. Er zählt 700 Private Equity-Gesellschaften als Mitglieder, hinzu kommen 400 assoziierte Mitglieder.



# MUPET 13 WIRBEL 2013

**MUNICH PRIVATE EQUITY TRAINING**  
Donnerstag und Freitag, 13. und 14. Juni 2013  
Literaturhaus München · Salvatorplatz 1 · 80333 München

Schwerpunkte in diesem Jahr:

- Internationale und nationale Trends bei Private Equity Transaktionen
- Erfahrungen aus dem Taking Private börsennotierter Unternehmen
- Fortschritte bei der Regulierung von alternativen Investments (insb. AIFM, FATCA)
- Aktuelle Terms and Conditions für das Fundraising
- Änderungen der steuerlichen Rahmenbedingungen für Private Equity Investitionen
- Aktuelle Rechtsprobleme bei LBO-Finanzierungen
- Aktuelle Entwicklungen bei Secondary Transactions
- Schutzschirmverfahren und Eigenverwaltung in der Praxis
- Managementbeteiligungen in Deutschland und im europäischen Vergleich
- Deutschland als Wohnsitzstaat für HNWI

nähere Informationen finden Sie unter: [www.pptraining.de](http://www.pptraining.de)



Online-Anmeldung ab sofort:  
[www.pptraining.de](http://www.pptraining.de)

Teilnahmegebühr EUR 750,- zzgl. MwSt.



# „Green Technologies wird zum wichtigsten Wirtschaftszweig Deutschlands“

Interview mit Dr. Axel Schweitzer, CEO, Alba SE

Als „Urban Mining“ bezeichnet man den Prozess aus Erfassung, Wiedergewinnung, Veredelung und Vermarktung von Rohstoffen in Städten, dabei geht es vor allem auch um die Rückgewinnung von Rohstoffen aus Abfällen. Auf solche und andere Verfahren hat sich der Berliner Recycling- und Umweltdienstleister Alba Group spezialisiert. Im Interview spricht CEO Dr. Axel Schweitzer darüber, wie „grüne Kohle“ neue Energie erzeugt, wie der weltweit größte Abfallproduzent China sein Abfallproblem im Fünfjahresplan lösen will und welche Rolle die hohe Komplexität des Finanzportfolios von Alba spielt.



Dr. Axel Schweitzer

**VC Magazin:** Wie ist Ihr Unternehmen im Recyclingsektor einzuordnen?

**Schweitzer:** Wir sind Teil der sogenannten Green Technologies, des am schnellsten wachsenden Bereichs in Deutschland. Gemäß Zahlen der Beratungsgesellschaft Roland Berger werden sie in den nächsten sieben Jahren zum wichtigsten Wirtschaftszweig in Deutschland, und damit wichtiger als der deutsche Automobilsektor. Recycling, unser Bereich im engeren Sinne, ist ein Teilbereich davon, hier ist Deutschland weltweit führend. Wir wiederum sind im Recycling in Deutschland die Nummer 2 bei Unternehmensgröße und Umsätzen, weltweit gehören wir zu den Top 10.

**VC Magazin:** Wer sind die Kunden und Industrien, für die Alba arbeitet?

**Schweitzer:** Zum einen sind es die Kommunen, zum anderen Industrie und Gewerbe. Denn die Kommune ist in der Regel für den Hausmüll verantwortlich und muss dafür Lösungen schaffen und selbst Anlagen bauen. Oder sie beauftragt eben einen Dritten wie uns. In Berlin betreiben wir zum Beispiel gemeinsam mit dem städtischen Entsorger zwei Anlagen zur Umwandlung von Hausmüll in „grüne Kohle“. Metalle und Eisen, Batterien etc. werden hier vorher herausgefiltert und die Schadstoffe extrahiert. Der Rest wird in einem technischen Verfahren zu einem Kohleersatz, der „grünen Kohle“, transformiert, die einen höheren Heizwert als Braunkohle aufweist, aber weniger Schadstoffe enthält. Sie wird dann als Energieersatz in

Kraftwerken zu Strom und Wärme transformiert. So wird die Hälfte des Berliner Hausmülls in Anlagen verarbeitet, die wir konzipiert haben. Das ist ein Modell, das auch in Asien stark nachgefragt wird.

**VC Magazin:** Wie hat Deutschland seine führende Position im Recyclingmarkt erreicht?

**Schweitzer:** Bereits in den 70er-Jahren wurde in Deutschland das erste Abfallgesetz verabschiedet mit dem Ziel, den Abfall für Mensch, Umwelt und Natur möglichst schadstoffarm zu entsorgen. Mittlerweile geht es nicht nur mehr darum, sondern Ziel ist es, möglichst viele Rohstoffe daraus zu gewinnen. Die klassische Entsorgungsindustrie ist damit zu einer rohstoffversorgenden Industrie geworden. Bei Alba waren wir wiederum die Ersten, die das Recycling in Deutschland professionell begonnen haben.

**VC Magazin:** Was sind die großen Herausforderungen bei Abfallentsorgung und Recycling für die Zukunft?

**Schweitzer:** Die weltweite Abfallmenge von heute 1,3 Milliarden Tonnen pro Jahr wird sich bis zum Jahr 2025 verdoppeln. Da spielt auch die stärkere Urbanisierung hinein, das heißt, die Städte werden größer und wachsen so über die Deponien hinweg, die vor den Toren der Stadt gebaut wurden. Eine weitere Herausforderung liegt in der

Knappheit von Rohstoffen. Für die deutsche Industrie ist die Versorgung mit Rohstoffen ein zentrales Zukunftsthema, und gesellschaftlich ist das Thema der nachhaltige Umgang mit endlichen Ressourcen. Für genau diese beiden weltweiten Megatrends haben wir Lösungen, denn unsere Aufgabe ist es, aus dem Abfall die Wertstoffe zurückzugewinnen.

**VC Magazin:** Die aufstrebende Volkswirtschaft China hat einen enormen Rohstoffhunger. Wie ist es dort um Recycling und Abfallverwertung bestellt?

**Schweitzer:** 50% des weltweiten Kohleverbrauchs finden in China statt. Wenn wir so weiterleben wie bisher, wird bis zum Jahr 2031 allein China rund 90% der gängigen Commodities und Rohstoffe verbraucht haben. Also müssten wir in den nächsten 18 Jahren eine neue Erde und Innovationen finden, um die ganze Welt versorgen zu können. Und China ist mit seinen rund 1,3 Milliarden Menschen inzwischen der weltweit größte Abfallproduzent mit einem Abfallaufkommen von 163,95 Millionen Tonnen pro Jahr im Jahr 2011. Eines der Hauptprobleme sind die Siedlungsabfälle, denn heute werden in China rund 90% dieser Abfälle noch deponiert. Teil des aktuellen chinesischen Fünfjahresplans ist, dass man diese 90% Deponierung auf 50% reduziert. Deponierung ist meist die schlechteste Variante der Abfallbehandlung, auch weil potenzielle Altlasten für die Zukunft geschaffen werden. Salopp ausgedrückt: Das stinkt, das verunreinigt Gewässer, und Rohstoffe gehen verloren. Die Deponierung hat auch eine der größten Auswirkungen für den Klimawandel. Denn was hat hierzulande denn den größten Beitrag zur CO<sub>2</sub>-Minimierung geleistet? Das war das Deponierungsverbot, das seit dem 1. Mai 2005 in Deutschland gilt. Das Verbot, Abfälle unbehandelt zu deponieren, ist für einen singulären Effekt von rund 20% der CO<sub>2</sub>-Einsparung verantwortlich. Das wiederum gibt einen Eindruck davon, wie groß der Effekt eines Deponierungsverbots für die Welt im Gesamten und China allein wäre.

**VC Magazin:** Welche Tipps geben Sie Unternehmen, um Abfälle zu reduzieren?

**Schweitzer:** Ein normales Produktionsunternehmen richtet seine Produktionsanlage in der Regel nach seinen Produktionszielen aus und nicht maßgeblich danach, wie es Abfälle einspart. Aber ohne dieses Produktionsziel ändern zu müssen, kann man durch relativ kleine Verän-

derungen vieles bewirken. Das fängt z.B. damit an, dass man an der direkten Anfallstelle unterschiedliche Materialien nicht zusammenkippt, sondern in getrennten Containergefäßen erfasst. Durch einfache, kluge Maßnahmen kann man schon große Effekte erreichen. Je reiner man an der Quelle erfassen kann, umso hochwertiger ist z.B. auch das Recycling. Die Palette an Lösungen reicht dann von der Produktionsumstellung, da der Einsatz bestimmter Materialien zu einer deutlichen Verbesserung führt, bis zu Vermeidungslösungen. So haben wir für einen deutschen Lebensmitteldiscounter z.B. eine Mehrwegtransportkiste aus Kunststoff entwickelt, die im Obst- und Gemüsebereich herkömmliche Einweglösungen ersetzt. Diese Transportkisten können wir im Kreislauf fahren und waschen.

**VC Magazin:** Hat Alba auch schon mit Private Equity zusammengearbeitet?

**Schweitzer:** Nur in Randbereichen. Denn wir wollen Familienunternehmen bleiben. Da wir aber eine starke Marktposition in einem interessanten Markt innehaben, bekommen wir periodisch immer wieder Anfragen. Auch kapitalseitig gibt es ein hohes Interesse, weil wir z.B. der einzige börsennotierte Umweltdienstleister in Deutschland sind, der auch von einer renommierten Ratingagentur bewertet wird. In unserem Bereich sind wir auch die Ersten, die einen seriösen Bond gelauncht haben. Da setzen wir schon ein Benchmark.

**VC Magazin:** Danke für das Gespräch! ■

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

### Zum Gesprächspartner

**Dr. Axel Schweitzer** war bereits während seines Wirtschaftsingenieur-Studiums in dem von seinem Vater gegründeten Recyclingunternehmen Alba als technischer Berater und Marketingspezialist tätig. 1995 wurde er in den Alba-Vorstand berufen und hält seit 2008 auch die Position des Vorstandsvorsitzenden der Alba SE (vormals Interseroh AG) inne. Er engagiert sich bei dem Verein KINDerLEBEN und ist Vorsitzender des Aufsichtsrats der vom Unternehmen gesponserten Alba Berlin Basketball GmbH.

# Erwin Stahl

## Teil 74 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

*Dr. Erwin Stahl ist ein äußerst naturverbundener Mensch. Der Wald mit seinen Bäumen, Lebewesen und der damit einhergehenden Wertschöpfungskette bedeutet dem Geschäftsführer des ersten deutschen Social Venture-Fonds BonVenture schon seit jungen Jahren sehr viel. „Ich liebe den Wald seit meiner Kindheit und verbringe viel Zeit dort“, sagt der leidenschaftliche Imker und Jäger. Mit seinen Hobbys deckt er eine komplette Wertschöpfungskette des Waldes ab. Als Imker züchtet er Bienen, die wiederum u.a. die Obstbäume und -sträucher bestäuben, deren reife Früchte der 46-Jährige für das Brennen von Hochprozentigem verwendet: „Ich besitze eine Lizenz zum Brennen von Obstbränden, auch das ist eine Leidenschaft von mir“, schmunzelt der zweifache Familienvater.*

### Der Weg in die Venture Capital-Branche

Aufgewachsen in der Nähe von Straubing studierte Stahl nach dem Abitur Betriebswirtschaftslehre an der Universität Regensburg. Nach abgeschlossener Promotion am Lehrstuhl für Statistik zog es ihn nach München, wo er zwischen zwei Angeboten wählen konnte. „Ich hatte ein gut dotiertes Angebot von einer Unternehmensberatung und eines als Project Manager vom Venture Capital-Investor Wellington Partners“, erinnert sich der Niederbayer und ergänzt: „Wellington-Gründer Rolf Dienst meinte beim Vorstellungsgespräch, dass sich das genaue Aufgabenprofil von Tag zu Tag ändert und dass er mir nicht genau sagen könne, welche Aufgaben mich in den ersten Tagen erwarten. Das hat mir gefallen, denn ich bin ein neugieriger Mensch.“ Heute spricht Stahl von einem „Glücksgriff“, wenn er auf Rolf Dienst zu sprechen kommt: „Er ist die Person, die u.a. durch ihre positive Lebenseinstellung mein berufliches Leben geprägt hat.“

### Das Kapitel Upside Ventures

Knapp vier Jahre lang lernte er bei Wellington Partners die Feinheiten des Venture Capital-Geschäfts kennen. 1999 gründete er mit Unterstützung namhafter Investoren aus der Münchner Beteiligungsszene die Upside Ventures GmbH. Der erste unabhängige Inkubator startete jedoch zu einem Zeitpunkt, der sich einige Zeit später als nicht gerade optimal herausstellen sollte. Nach anfänglichem Erfolg und Investments in Gesellschaften aus den Bereichen Software, IT und Medizintechnik blieb auch Upside Ventures von den Turbulenzen an den Börsen und dem Niedergang des Neuen Marktes nicht unberührt: „Wir haben uns Mitte 2002 im Gesellschafterkreis dazu durchgerungen, die Gesellschaft auf Schlafmodus zu stellen.“



### Gründung von BonVenture

Zu dieser Zeit kam Stahl erstmals mit Dr. Horst Goß und dessen Idee von einem sozial orientierten Venture Capital-Fonds in Deutschland in Berührung. In den USA bereits etabliert, griff BonVenture als erste Beteiligungsgesellschaft im deutschsprachigen Raum diesen Ansatz auf. Die Unterstützung der Unternehmen geht dabei weit über die Bereitstellung von Kapital hinaus. „Als Partner der Sozialunternehmer stärken wir sie zusätzlich mit Know-how und Kontakten, geben Orientierungshilfe beim Aufbau und Wachstum der Organisation und befördern so die Entwicklung und Verbreitung innovativer Ideen“, erläutert Stahl. Heute, zehn Jahre später, investiert BonVenture bereits aus seinem zweiten Fonds (10,5 Mio. EUR) und kann auf 25 Beteiligungen an Unternehmen wie bettermarks (Kinder lernen und üben online Mathematik), Rock Your Life (Bildungsgerechtigkeit für Hauptschüler) und Wald21 (Bioenergieerzeugung) sowie acht Exits verweisen. Vier Investmentmanager, eine Assistentin und zwei Werkstudenten kümmern sich heute um die Belange der Gesellschaft.

### Neuer Fonds für 2014 geplant

2014 plant BonVenture das Fundraising für Fonds III zu starten, erste Soft Commitments von bestehenden Investoren liegen bereits vor. Gemeinsam mit Experten von Bain & Company, die ihre Leistung pro bono erbringen, werden aktuell Strategie und Ausrichtung von BonVenture überprüft. Drei Ziele liegen Erwin Stahl dabei besonders am Herzen: „Soziale Verantwortung übernehmen, durch den Venture Capital-Ansatz mehr Effizienz und Transparenz in den sozialen Sektor bringen und durch Pionierarbeit weitere soziale Fonds initiieren.“ ■

*mathias.renz@vc-magazin.de*

### Serie Menschen & Macher

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



# Biete Prominenz, nehme Anteile

„Celebrity for Equity“ will Start-ups und Prominente zusammenbringen

Als Hollywood-Star Ashton Kutcher Ende 2011 in Amen investierte, war das mediale Interesse an dem Berliner Start-up enorm. Einen ähnlichen Effekt versprechen sich die Initiatoren von Celebrity for Equity, einer Veranstaltung, auf der Unternehmen Prominente als Gesellschafter gewinnen können sollen. Was auf den ersten Blick nach einer Win-win-Situation aussieht, hat bei genauerem Hinsehen jedoch einige Haken.

## Vorbild Amerika

Es gibt einen signifikanten Unterschied zur Kutcher-Amen-Verbindung: Der Schauspieler investierte als Business Angel in das Start-up, bei Celebrity for Equity geben die Unternehmen Shares oder Umsatzbeteiligungen ab und erhalten als Gegenleistung Marketingaktivitäten des Prominenten. Wie genau diese Aktivitäten aussehen, gilt es dann im Einzelfall auszuhandeln. Dass dieses Modell durchaus auch ein Erfolg für beide Seiten sein kann, beweist die amerikanische Getränkefirma Glaceau: Sie holte sich den Rap-Star 50 Cent als Testimonial ins Boot und kreierte ein eigenes Produkt für ihn, der Musiker erhielt im Gegenzug 10% der Unternehmensanteile. Beim Verkauf von Glaceau an Coca-Cola realisierte 50 Cent mehr als 400 Mio. USD Gewinn. An dieses Beispiel dürfte auch Dr. Shامsey Oloko, Managing Director bei Out Of The Box, dem Veranstalter von Celebrity for Equity, gedacht haben, als er sagte: „Beispielsweise können wir uns einen Getränkehersteller als Eventteilnehmer vorstellen. Dieser könnte Rapper Cro als Gesellschafter gewinnen wollen, weil er jedes Mal am Anfang eines Konzerts zum Getränk greifen und sagen könnte ‚Ich liebe Getränk xy‘.“

## Wer Promis will, muss zahlen

Die zehn Start-ups, die sich auf der Veranstaltung präsentieren dürfen, werden von einer Jury bestehend aus Oloko, Henner Ceynowa, Managing Director bei Out Of The Box, Mischa Sander, Leiter Strategie und Business Development von Bild Digital, und dem scheidenden Gründerszene-Chefredakteur Joel Kaczmarek ausgewählt. Wer diese Herausforderung gemeistert hat, den erwartet eine Teilnahmegebühr in Höhe von 500 EUR. Wer mit einem Event eine Vielzahl von Celebrities erreichen möchte, der muss eben erst einmal investieren. Schließlich stehen auf der

Liste der Prominenten Namen wie Til Schweiger, die Musiker Boss Hoss und Cro oder Fußballgrößen wie Sami Khedira, Toni Kroos und Mesut Özil. Die vier zuletzt Genannten werden jedoch lediglich durch ihr Management vertreten sein – wenn überhaupt. Denn in den allgemeinen Vertragsbedingungen findet sich folgender Passus: „Die gelisteten Celebrities bzw. deren Management haben einer Teilnahme an der Veranstaltung gemäß Anmeldeformular zugesagt bzw. ihr Interesse bekundet, die Unterlagen im Falle einer Abwesenheit nachträglich zugeschickt zu bekommen.“ Wie groß dieses bekundete Interesse ist, darüber lässt sich nur spekulieren. Der Manager von Toni Kroos, Kai Birras, wollte sich auf Nachfrage des Venture-Capital Magazins nicht zu der Veranstaltung äußern oder eine Zusage für sein Erscheinen geben. Laut Birras wolle man erst einmal sehen, welche Möglichkeiten es gäbe, daher sei das Event auch nicht das allerwichtigste.

## Fazit:

Die Verbindung zwischen Prominenten und Unternehmen kann für beide Seiten eine gewinnbringende Angelegenheit sein. Ob jedoch die Gießkannen-Methode auf einer solchen Veranstaltung die richtige ist, um den idealen Mitgesellschafter zu finden, scheint mehr als fraglich. Den größten Gewinn aus Celebrity for Equity dürften am Ende aber die Veranstalter schlagen: Sie verdienen nicht nur an den Eintrittsgeldern der Unternehmen, sondern erheben im Falle eines zustande kommenden Deals eine „Provision in Höhe von 20% der im Hauptvertrag vereinbarten Vergütung“ des Prominenten. ■

*benjamin.heimlich@vc-magazin.de*

### Celebrity for Equity

Die Veranstaltung findet am Freitag, den 24. Mai von 14 bis 18 Uhr im Showroom von Kaioize, Heckmannufer 9 in Berlin, statt. Interessierte Unternehmen können sich noch bis Dienstag, den 30. April bewerben. Hier geht's direkt zur Bewerbung:



# (K) Eine Frage der Förderung

## Start-up-Programme von Berlin über München bis Innsbruck

*Unternehmensgründer benötigen Kapital – die Bandbreite der öffentlichen Förderprogramme hilft in fast jeder Nische. Und nicht selten haben sich regionale Netzwerke entwickelt, die Gründer an die Hand nehmen.*

### Viel Angebot in Berlin

Berlin, sagt Dirk Maass, sei ohne Frage gerade ein Hotspot. Und er muss es wissen: Maass arbeitet bei der Investitionsbank Berlin (IBB), ist Projektleiter des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg und einer der Organisatoren der Deutschen Gründer- und Unternehmertage, die Ende Oktober im Hangar 2 des ehemaligen Flughafens Tempelhof stattfinden. Es gebe mittlerweile nicht nur „extrem viele Veranstaltungen“ rund um das Thema Gründung, sondern auch eine große Auswahl von Anlaufstellen und Institutionen, die Gründer unterstützen. „Dabei gehören wir zu denen mit der größten Erfahrung“, sagt Maass – in diesem Jahr feiert der Businessplan-Wettbewerb seinen 18. Geburtstag. Der letzte Abgabetermin für die diesjährige Wettbewerbsrunde ist gerade verstrichen, mit der Resonanz ist Maass „durchaus zufrieden“.



Dirk Maass,  
IBB

### „Der Spirit stimmt“

Dabei sind die absoluten Zahlen leicht rückläufig. Dieses Phänomen beobachtet auch Maass' oberster Vorgesetzter, IBB-Vorstandschef Ulrich Kissing. Nach seinen Angaben vergab die Bank im vergangenen Jahr unter dem Strich weniger Geld an Gründer als 2011. Rechnet man alle Förderprogramme zusammen, sank die Summe aller vergebenen Förderkredite von 424 Mio. EUR auf aktuell 339 Mio. EUR. Das, sagt Kissing, liege zum einen „sicherlich an der eher verhaltenen Konjunktur“. Zum anderen aber auch daran, dass mittlerweile auch viele Geschäftsbanken die Gründer- und Mittelstandsförderung für sich entdeckt hätten. Insofern, heißt es bei der IBB, betrachte man die rückläufigen Zahlen beim landeseigenen Institut für das Gründergeschehen an sich nicht einmal als schlechte Nachricht. „Die Szene ist nach wie vor sehr vital“, sagt Dirk Maass. Und sie profitiere aktuell davon, dass der Standort Berlin neben deutschen Gründern auch



Ulrich Kissing,  
IBB

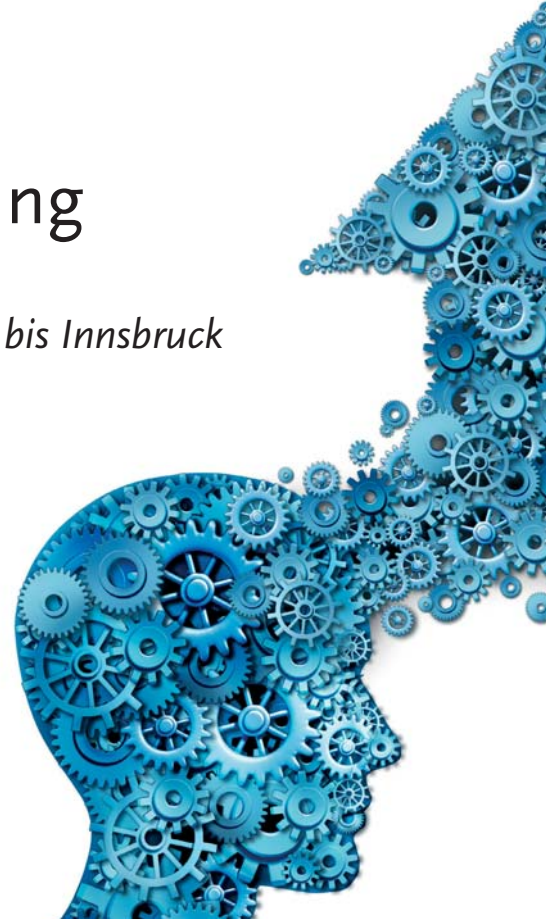
für Gründer aus dem Ausland „enorm attraktiv“ sei. Selbst wenn längst nicht aus jeder Idee ein florierendes Unternehmen werde – „der Spirit stimmt“, sagt Maass.

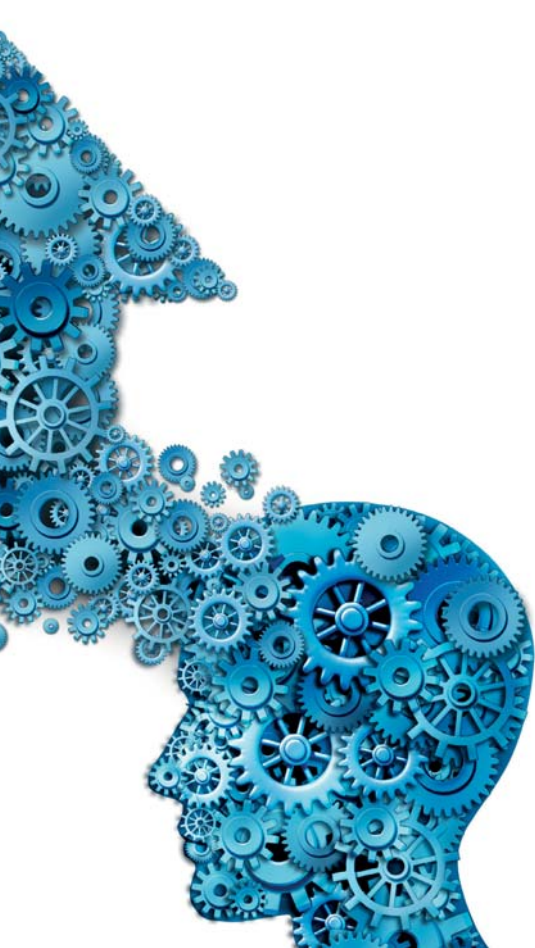
### „Berlin Start“ und Bürgschaften

Für konkrete Programme ist Hans-Joachim Mogge, der Leiter der Wirtschaftsförderung der IBB, der richtige Ansprechpartner. „Auch wenn wir hier als Förderbank nur die Spitze des Eisberges abdecken“, sagt er. Nach seinen Erfahrungen habe nur rund ein Drittel der Gründer einen unmittelbaren Fremdkapitalbedarf, der über „Family und Friends“ hinausgeht. Nachgefragt würden in der Regel Summen zwischen 5.000 und 25.000 EUR. Gleichwohl bietet das für Gründer wichtigste Programm „Berlin Start“ erheblich mehr: „Es steht Existenzgründern und jungen Unternehmen mit einem Finanzierungsbedarf von bis zu 250.000 EUR zur Verfügung“, sagt Mogge. Schließlich wüchsen erfolgreiche Gründungen schnell aus ihren Kinderschuhen heraus, die Professionalisierung habe insgesamt deutlich zugenommen. Die Förderung, die über die Hausbank beantragt werden muss, erfolge auf Darlehensbasis zu einem Zinssatz, „der für neu gegründete Unternehmen sehr günstig ist“. Im integrierten Antragsverfahren wird gleichzeitig eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH (BBB) beantragt. Hiermit können bis zu 80% des Kredits abgesichert werden. Mogge zufolge können mit dem Darlehen zum Beispiel Investitionskosten, Betriebsübernahmen, Betriebsmittel oder etwa Kosten für die Erstausrüstung eines Warenlagers finanziert werden.

### Erste Anlaufstelle: Förderbanken

Ähnliche Programme für Gründer und ihre Bedürfnisse gibt es im Grunde in jedem Bundesland – als erste Anlauf-





adressen stehen die insgesamt achtzehn Förderbanken der Bundesländer bereit. Die Bandbreite ist dabei sehr groß: Sie reicht von Programmen wie dem „Berlin Start“ bis hin zu personengebundenen Förderungen wie dem „Seed-Stipendium“ der Sächsischen Aufbaubank, das keine direkte Unternehmensinvestition fördert, sondern dem Gründer für einen gewissen Zeitraum den Lebensunterhalt sichern soll. Direkte Gründungsförderung – über ihre Zusammenarbeit mit den Landes-Förderbanken hinaus – hat auch die KfW im Angebot. Die Spanne ist indes noch etwas größer: Sie reicht von speziellen Krediten für kleinere und größere Gründungen bis hin zu Startfonds, die bis zu 5 Mio. EUR Beteiligungskapital umfassen können. Gemeinsam ist fast allen Programmen, dass sie vor allem Innovationen und Neuentwicklungen im Förderfokus haben.

### Exist hilft Hochschulabsolventen

Extra unterstützt werden zudem Gründungen aus der Wissenschaft: Studenten mit Gründungsabsichten wie auch Absolventen und Wissenschaftler können sich jederzeit um das Exist-Gründungsstipendium, ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, bewerben. Bei diesen Gründungen sollte es sich um technologieorientierte oder auf wissenschaftlichen Erkenntnissen basierte Geschäftskonzepte handeln. Die Förderung ermöglicht die Sicherung des Lebensunterhalts und hält Mittel für Sachausgaben und Coaching bereit. Dabei beträgt die maximale Förderdauer ein Jahr. Regionale Berater oder Gruppen für die Exist-Programme finden sich an vielen deutschen Hochschulen.

### München: Evobis bietet Gründernetzwerk

In vielen Regionen sind über die Jahre zudem regelrechte Netzwerke gewachsen, die Gründer auf der Strecke von

der Geschäftsidee bis zum Unternehmen gerne an die Hand nehmen. Ein Beispiel ist die Münchner Evobis, deren Geschäftsführer Carsten Rudolph den Münchner Businessplan Wettbewerb betreut und entwickelt hat und zuvor unter anderem Leiter der Microsoft-Gründerinitiative gewesen ist. „Wir unterstützen Gründer und junge Unternehmen bei der Entwicklung oder Optimierung des Businessplans, dem Aufbau des Unternehmens und bei der Suche nach Gründungs- oder Wachstumskapital. Uns unterstützen Wirtschaft, Politik, Hochschulen und Forschungseinrichtungen“, erklärt Rudolph. Und im Idealfall profitieren alle Beteiligten davon. Im über München und den Raum Südbayern geknüpften Netzwerk seien sowohl Investoren und öffentliche Fördermittelgeber, Industrie- und kleine und mittlere Unternehmen als auch Gründer, Start-ups und erfolgreiche Unternehmer, Hochschulen und Entrepreneurship-Center, Forschungseinrichtungen, Gründerzentren und Gründerberatungen und nicht zuletzt „Fachexperten und relevante Dienstleister“ verknüpft.



Carsten Rudolph,  
evobis

### Innovation in Österreich

Auf eine „möglichst weitgehende Vernetzung“ setzt auch Thomas Bluth, der im österreichischen Innsbruck am Gründerzentrum „Center for Academic Spin-Offs Tyrol“ (Cast) Gründerteams berät und coacht. Ähnliche Zentren gibt es in allen Bundesländern, Innsbruck hat dank Bluth eine Spezialität: Mit Unterstützung des Bundeslands Tirol hat er im vergangenen Mai zudem ein Investorennetz-



Thomas Bluth,  
Cast

werk ins Leben gerufen. Das „Innet“ genannte Projekt dient dabei als zentrale Anlaufstelle sowohl für kapital-suchende Tiroler Gründer und Unternehmer als auch für Business Angels auf der Suche nach Investitionsmöglichkeiten. „Ziel ist es, zusammenzubringen, was zusammengehört: Idee und Geld“, sagt Bluth. Dabei wolle er auch einen Schritt weiter gehen als die bisherigen Modelle – nämlich über den gesamten Lebenszyklus eines Unter-

nehmens. Die Förderbank Austria Wirtschaftsservice (aws) unterstützt bei ihren Gründerprogrammen vor allem den Unternehmensaufbau. Die österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) hat sich dagegen die Unterstützung wirtschaftsnaher Forschung auf die Fahnen geschrieben – und fördert unter anderem mit dem Programm „Academia plus Business“ akademische Unternehmensgründungen und Spin-offs. Lokale Ansprechpartner und Koordinationsstellen sind aber wiederum die Gründercenter der Bundesländer. ■

Lars Radau  
redaktion@vc-magazin.de



# „Wir brauchen mehr Start-ups!“

Die deutsche Politik entdeckt die Unternehmensgründer

„Ich will noch nicht ‚liebe Freunde‘ sagen. Man kann sich ja langsam annähern.“ Das Wort Annäherung beschreibt ihn wohl recht gut, den Besuch, den Angela Merkel Anfang März zwei Berliner Start-ups abstattete. Beim anschließenden Empfang in der Kulturbrauerei begrüßte sie mit diesen noch etwas zaghaften Worten die rund 150 anwesenden Start-up-Vertreter. Auch wenn der Tag erst einmal ein gegenseitiges Beschnuppern war, er bewies doch: Gründung und Unternehmertum haben es heute auf die politische Agenda geschafft, und zwar auf Top-Level.



Die Kanzlerin geht auf Tuchfühlung mit der Start-up-Szene. Bei einem Hausbesuch beim Berliner Unternehmen ResearchGate hatte sie ein offenes Ohr für die Anliegen von Gründern. Foto: Research Gate

## Anerkennung von Rösler

Nicht nur die Kanzlerin hat die volkswirtschaftliche Bedeutung und das Potenzial von Start-ups erkannt, auch Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler geht seit einiger Zeit auf Tuchfühlung mit der Gründerszene. Bei Ortsterminen z.B. beim Inkubator Project A und bei Diskussionsrunden, sei es auf der Cebit, beim Start-up Camp Berlin oder bei der Gründerzeit@Home, zeigt er ein offenes Ohr für die Branche. „Start-ups machen den kreativen Teil unserer Wirtschaft aus“, sagt er anerkennend. Vor allem bei der

Verknüpfung der traditionellen Industrie mit der IT-Wirtschaft seien die Jungunternehmen gefragt: „Wir brauchen immer mehr Start-ups in Deutschland“, fordert der Minister.

## Interesse über alle Parteien hinweg erwacht

Die Kanzlerin und ihr Wirtschaftsminister stehen an der Spitze der neu erwachten politischen Aufmerksamkeit für die deutsche Gründerszene. Auch Berlins regierender Bürgermeister tourte bereits durch die Stadt, um den neuen Wirtschaftsfaktor zu entdecken. Der bayerische Wirtschaftsminister Martin Zeil unternahm im April zusammen mit einer Branchendelegation eine Reise nach Israel und traf dort Start-ups und Venture Capital-Gesellschaften. Und sogar der SPD-Spitzenkandidat Peer Steinbrück, dessen Partei die Furcht vor den vermeintlichen Heuschrecken geprägt hat, machte sich Anfang April in der Factory in Berlin persönlich ein Bild von der Branche.



Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler bemüht sich intensiv um die Anliegen von Start-ups. Persönlich hat er im April die Sieger des Gründerwettbewerbs IKT Innovativ ausgezeichnet. Foto: CodeN, GFT Innovating GmbH

## Zwischen Euphorie und Enttäuschung

Die neuen Töne aus der Politik stimmen hoffnungsvoll. Die deutsche Start-up-Szene und ihre Investoren erhoffen sich mehr Verständnis für ihre Anliegen in der Politik. Schließlich scheint es einigen sehr ernst zu sein. Wirtschaftsminister Rösler gab die Marschrichtung bereits vor: „Heute steht Deutschland im Bereich der IKT weltweit auf Rang 6. Mein Ziel ist es, dass wir bis zum Ende des Jahrzehnts auf das Siebertreppchen gestiegen sind, was

Neugründungen anbelangt, gerade im Bereich IT.“ Die Ergebnisse der neuen Politik sind jedoch noch zwiespältig: Ein positives Signal ist sicher die angekündigte Investitionszulage für Business Angels, die Beobachtern zufolge noch vor der Bundestagswahl umgesetzt werden soll. Auch die Einrichtung des European Angels Fund war ein wichtiger Schritt für die Förderung der Frühphasenfinanzierung. Kanzlerin Merkel kündigte in einem Interview sogar an, sich für einheitliche Rahmenbedingungen für Unternehmensgründer in Europa einsetzen zu wollen. Auf der anderen Seite konnten sich Bundestag und Bundesrat nicht auf die vollständige Steuerfreiheit von Streubesitzanteilen einigen. Von der Arbeit der Enquete-Kommission des Bundestags „Internet und digitale Gesellschaft“ waren ebenfalls viele Beobachter enttäuscht, weil die Kommission ihre eigenen Ziele, v.a. was Transparenz im politischen Verfahren anbelangt, nicht erreichen konnte.

### Rösler im Valley

Bundeswirtschaftsminister Rösler indes setzt seine Bemühungen um die deutsche Start-up-Landschaft fort: Um von der Pike auf zu lernen, wie Start-ups funktionieren, reiste er im Februar zu einer Stippvisite ins Silicon Valley, für Mai ist eine längere Tour durch das Gründermekka geplant. Dann wird auch Florian Nöll wieder dabei sein. Der Vorstand des Bundesverbands Deutsche Startups begleitete Rösler bereits bei der ersten Valley-Tour. „Ich habe den Eindruck, dass der Minister in einer sehr hohen Detailtiefe im Thema steckt“, freut sich Nöll. „Er ist ernsthaft an den Themen interessiert und kam auch bei den mitreisenden Start-ups sehr gut an.“ Doch damit nicht genug: Anfang des Jahres stellte Rösler einen Beirat „Junge Digitale Wirtschaft“ zusammen. 25 Persönlichkeiten aus der Start-up-Landschaft, von Gründern über Investoren bis hin zu Verbandsvertretern, sollen den Minister „aus erster Hand zu aktuellen Fragen der Informations- und Kommunikationswirtschaft, insbesondere zur Entwicklung und zu den Potenzialen der jungen digitalen Wirtschaft und neuer digitaler Technologien in Deutschland sowie zur Schaffung besserer Wachstumsbedingungen von Start-up-Unternehmen“ beraten, wie es anlässlich der konstituierenden Sitzung hieß.

### Umdenken in der Politik

Harald Summa, Geschäftsführer von eco – Verband der deutschen Internetwirtschaft, ist in das Gremium berufen worden. Die Einrichtung des Beirats führt er auf ein Umdenken in der Politik zurück: „Der Beitrag, den die Internetwirtschaft innerhalb der deutschen Volkswirtschaft leistet, wurde lange Zeit nicht verstanden. In dieser Legislaturperiode hat sich jedoch ein Wandel vollzogen, der allerdings nicht auf einzelne Personen zurückzuführen ist. Im Bundestag wie in den Ministerien hat man Chancen und Risiken der Branche zunehmend erkannt“, meint Summa. Der erste Arbeitsschritt im Beirat war die Entwicklung einer Liste von Forderungen, die die Branchenvertreter an die Politik stellen.

### Verständnis in der Breite fehlt

Die Sorge, dieser Austausch könne mit einem personellen Wechsel im Bundeswirtschaftsministerium nach der Bundestagswahl im September einschlafen, hält Summa für unbegründet: „Die Arbeit des Beirats ist auf Dauer angelegt, zehn Personen sind für einen Zeitraum von zwei Jahren berufen, die anderen für ein Jahr. Dadurch ist klar: Der Beirat ist personenunabhängig und wird in der nächsten Legislaturperiode fortgesetzt.“ Auch Nöll vom Bundesverband Deutsche Startups hält das Interesse Röslers an der Gründer- und Internetszene nicht für eine Wahlkampfshow. „Die Start-up-Branche in Deutschland ist sicherlich zu klein, als dass sie die Wahl in die eine oder andere Richtung beeinflussen könnte“, gibt Nöll zu bedenken. Wahl-



Sogar die SPD hat der Start-up-Boom erreicht: Kanzlerkandidat Peer Steinbrück informierte sich auf der Cebit bei tado“-Gründer Christian Deilmann (links) über sein App-Angebot. Foto: CodeN, GFT Innovating GmbH

kampf hin oder her – es sei positiv, dass die politische Führungsebene das Thema für sich entdeckt habe, „denn dann können sich die anderen politischen Ebenen dem auch nicht mehr verschließen“, betont der Vorstandsvorsitz. In der Breite sei das Verständnis für die Bedeutung und die Anliegen von jungen Unternehmen nämlich noch nicht besonders ausgeprägt. Im gesamten Bundestag hätte vielleicht eine Handvoll Abgeordneter das Thema verinnerlicht, schätzt Nöll. „Oberflächlich finden alle Start-ups natürlich immer toll. Wenn es aber um konkrete Maßnahmen geht, wendet sich das Blatt. Beispielsweise sprechen viele gerne über eine Kultur der zweiten Chance. Aber Änderungen im Insolvenzrecht will letztlich niemand angehen“, berichtet Nöll von seinen Erfahrungen.

### Fazit:

Die deutsche Politik hat die Start-ups entdeckt und unternimmt einige ernsthafte Bemühungen, Unternehmensgründern unter die Arme zu greifen. Doch noch herrscht kein breiter politischer Konsens über die Bedeutung von jungen Firmen. Wer es wirklich ernst meint, wird sich nach der Bundestagswahl herausstellen. ■

*susanne.glaeser@vc-magazin.de*

# Zu Besuch in „The Start-up Nation“

*Bayerische Delegation besucht Israel, das VentureCapital Magazin ist dabei*

Ende März war Barack Obama der erste Gast der neu gewählten Regierung von Israel. Nur eine Woche später besuchte der bayerische Wirtschaftsminister Martin Zeil mit einer 60-köpfigen Delegation drei israelische Minister sowie zahlreiche Organisationen und Betriebe. Auch das VentureCapital Magazin war bei Zeils Reise ins Land mit der höchsten Start-up-Dichte der Welt dabei.

## Hohe Dynamik

Der Tagesplan war ähnlich dynamisch wie die israelische Wirtschaft. Bereits zum Frühstück stattete z.B. Yossi Vardi, der auch als der israelische Bill Gates bezeichnet wird, der bayerischen Delegation einen 90-minütigen Besuch im Hotel Herods ab. Der heute 71-Jährige gründete

1969 sein erstes eigenes Softwarehaus. Seither hat er in mehr als 40 Start-ups investiert, u.a. in ICQ, die einst das erste Programm auf den Weg brachten, mit dem im Internet gechattet werden konnte. Vardi, dessen Mutter aus Weißrussland stammt, ist ein begnadeter Entertainer und weiß viele Gründe, warum Israel z.B. 2009 von den Autoren Dan Senor und Saul Singer ein Buch mit dem Titel „The Startup Nation“ gewidmet wurde. Einer davon ist die hohe Zahl der Zuwanderer unter den 7,1 Mio. Einwohnern. „In Israel leben viele Einwanderer, und sie sind die besten Gründer, denn sie sind hungrig“, sagt Vardi. Über 600 Start-ups gibt es in der lebendigen Hauptstadt Tel Aviv, rund 4.000 sind es im ganzen Land. 400 Start-ups befinden sich laut Vardi in den palästinensischen

Nachgefragt bei Martin Zeil, Minister für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie in Bayern und stellvertretender Ministerpräsident

**VC Magazin:** Ihrer Delegation gehörten rund 50 Teilnehmer aus Wirtschaft und Politik an. Wie erklären Sie sich das große Interesse an Israel?

**Zeil:** Das liegt an der Attraktivität und den Stärken Israels. Die Tatsache, dass Israel ein Hightech-Standort ist, ist in den vergangenen zehn Jahren verstärkt ins Bewusstsein der bayerischen Wirtschaft gedrungen. Die interessanten Themen für Kooperationsmöglichkeiten spiegeln sich auch in der Zusammensetzung der Delegation wider. Wer im IT-Bereich, beim Thema Digitalisierung vorne dabei sein möchte, kommt an Israel nicht vorbei. Israel hat sich hier herausragende Kompetenzen erarbeitet. Das Gleiche gilt auch für die Energie- und Umwelttechnik. Israel hat frühzeitig auf Innovationen gesetzt und Ende der 60er-Jahre eine klare Innovationsstrategie erarbeitet. Das zahlt sich jetzt aus. Diese Dynamik Israels lockt bayerische Firmen an. In meiner Delegation sind sowohl Betriebe, die noch nicht in Israel tätig sind, als auch solche, die bereits traditionell starke Kontakte pflegen. Ziel meiner Reise war es, konkrete Projekte der Zusammenarbeit zu initiieren.

**VC Magazin:** Von welchem Ihrer Regierungsgespräche erwarten Sie sich den größten Output im Sinne von Kooperationsgrundlagen?

**Zeil:** Wir haben mit allen drei Ministern konkrete Projekte vereinbart. Mit dem Energieminister haben wir zum Beispiel besprochen, dass wir besonders beim Thema



Martin Zeil

erneuerbare Energien intensiv zusammenarbeiten wollen. Beim Wirtschaftsminister haben wir das Thema Digitalisierung diskutiert und ich habe ihm unsere Strategie „Digital Bavaria“ vorgestellt. Wir waren uns einig, dass wir z.B. mit so zentralen Plattformen wie der DLD-Konferenz wichtige Netzwerke haben, auf denen wir aufbauen wollen. Sowohl mit dem Wissenschaftsminister als auch mit dem Chief Scientist von ISERD haben wir vereinbart, den Technologietransfer besonders auch mithilfe der Fraunhofer-Institute zu strukturieren und zu institutionalisieren. Gerade hier sehen wir ein unglaubliches Potenzial auch für gemeinsame Forschungsprojekte. So können in Bereichen wie IT, IT-Sicherheit, Energieeffizienz, Umwelttechnik und Ressourcenschonung die beidseitigen Kompetenzen noch stärker gebündelt werden. Natürlich gibt es in einzelnen Bereichen und zwischen Univesitäten schon eine rege Zusammenarbeit, aber es läuft eben vieles munter nebeneinander her.

**VC Magazin:** Geben Sie uns ein kurzes Fazit der Reise in drei Sätzen!

**Zeil:** Ich finde, dass wir uns anstecken lassen sollten von diesem großen Behauptungswillen, der großen Dynamik, der Lebensfreude und der Neugier, die dieses Land ausstrahlt. Ich denke, das ist etwas, was bei uns in Deutschland teilweise verloren gegangen ist oder jedenfalls nicht so ausgeprägt ist. Die Bereitschaft, auf sehr unkomplizierte Weise aufeinander zuzugehen, hat mich sehr fasziniert.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Interview.





Jerusalems Bürgermeister Nir Barkat empfängt die bayerische Botschaft im Rathaus der heiligen Stadt. Vor der Übernahme des Bürgermeisteramts im Jahr 2009 verdiente Barkat sein Geld als IT-Unternehmer und Venture Capitalist. Foto: Bayern International, Bayerische Gesellschaft für Internationale Wirtschaftsbeziehungen mbH

Gebieten und bieten nicht nur wirtschaftliches Potenzial: „Es bestehen eine konstruktive Zusammenarbeit und gute Chancen für positive Storys.“

### Gelebte Kultur der zweiten Chance

Einer, der die Szene ebenfalls bestens kennt, ist Uri Adoni, Partner bei Jerusalem Venture Partners (aktuell 900 Mio. USD unter Management). Die hervorragende Entrepreneurship-Ausbildung der jungen Generation beim Militär und an den Hochschulen ist für ihn ein ausschlaggebender Faktor für den Erfolg des Landes beim Thema Entrepreneurship. „Ganz Israel ist ein Start-up, hier wird permanent alles in Frage gestellt, hinterfragt und zuweilen hart diskutiert, das bringt uns und unsere jungen Unternehmen nach vorne“, weiß Adoni. Auch die gelebte „Kultur des Scheiterns“ ist ein Pluspunkt. Während hierzulande Gründern nach einem Fehlversuch oftmals keine echte zweite Chance eingeräumt wird, wird es in Israel, ähnlich wie in angelsächsisch geprägten Ländern, als positive Lebenserfahrung angesehen, wenn ein Projekt in den Sand gesetzt wurde. Als kleines Land mit einem überschaubaren

Binnenmarkt ist es für Unternehmer vom Start weg ein Muss, mit den Produkten den Weltmarkt zu adressieren. Vor sechs Jahren eröffnete JVP seinen „Digital Media Incubator“. Eine erfolgreiche Investition, im Mai 2013 öffnet mit dem Cybersecurity-Incubator die zweite Brutstätte von JVP.

### Staatliche Fördermaßnahmen

Von Seiten der Regierung gibt es reichlich Unterstützung für die Branche. Dies bestätigte nicht nur Oded Distel, Direktor bei der staatlichen High Tech-Koordinationsstelle Newtech, sondern auch Uri Adoni von JVP: „Die Regierung ist der Meinung, dass die privaten Investoren das VC-Handwerk besser verstehen als staatliche Stellen, deshalb unterstützen sie die Beteiligungsbranche mit sinnvollen Programmen.“

### Wirtschaft, Kultur, Geschichte

Vom Erfolg konnten sich Martin Zeil und die rund 60 mitgereisten Vertreter aus IT, Umwelttechnik und Industrie fast rund um die Uhr überzeugen. Los ging es täglich um 7.30 Uhr und zuweilen ohne Pause bis tief in die Nacht. Die abendlichen Empfänge in der deutschen Botschaft, beim Wirtschaftsförderer der Region Tel Aviv und bei der israelisch-deutschen Anwaltskanzlei ERM zogen sich stets bis kurz vor Mitternacht. Knapp getaktet wurden zudem einige hochinnovative Unternehmen besichtigt, z.B. die Tröpfchenbewässerungsfabrik Netafim im Kibbutz Hatzerim, die Ende 2011 vom Private Equity-Haus Permira übernommen wurde, der IT-Inkubator The Time und das 1.400 Mitarbeiter starke Entwicklungszentrum von Intel, in dem die letzten drei Chip-Generationen kreiert wurden. Darüber hinaus besuchte die Delegation die Holocaust-Gedenkstätte Yad Vashem, wo Zeil einen Kranz niederlegte, sowie den Patriarchen der Diözese Jerusalem, deren deutscher Vertreter Dr. Bernd Besch die Gruppe zu Grabeskirche, Klagemauer und Erlöserkirche führte.

*mathias.renz@vc-magazin.de*

Anzeige



**evobis**

Wir navigieren Start-ups.

[ FINANZIERUNG ]

## evobis Venture Conference „Kapital für die Wachstumsphase“ am 18. Juni 2013 in München

evobis präsentiert **innovative Unternehmen** auf der Suche nach Kapital für das weitere Wachstum. Erste **Markterfolge** sind Voraussetzung für eine Präsentation. **Anmeldung für Investoren und Bewerbung für Start-ups:** [www.evobis.de/finanzierung/venture\\_conferences](http://www.evobis.de/finanzierung/venture_conferences)

Am Dienstag, 18. Juni 2013  
13:00 - 19:00 Uhr in München  
Kosten: 250 zzgl. MwSt., kostenfrei  
für präsentierende Start-ups

Sponsoring-Partner:



Medienpartner:



# Drogerie 2.0

windeln.de stellt mit dem Onlineversand von Babybedarf eine ganze Branche auf den Kopf

Windeln, Schnuller und Fläschchen verkaufen in Deutschland traditionell die großen Drogerieketten wie dm und Rossmann. Mit der Idee, den Babybedarf online an die Kundin zu bringen, hat das Start-up windeln.de den Markt auf den Kopf gestellt. Was die Großen sich nicht trauen, meistern die Münchner mit Bravour. Nach einer weiteren Finanzierungsrunde schickt sich das Team nun an, auch andere europäische Märkte umzukrempeln.

## „Das kann doch jetzt kein Zufall sein!“

Dass Konstantin Urban auf die Idee kam, einen Online-Windelversand aufzubauen, war fast schon eine Fügung des Schicksals. Die Geschichte hat er schon oft erzählt, und jedes Mal betont er: „Es war wirklich so!“ Die Story lautet wie folgt: Er machte einen ganz normalen Spaziergang mit seiner Frau. Dabei sprach das Paar zum einen über Familienplanung und Nachwuchs, zum anderen über Bioangebote und nachhaltige Produkte für Babys. Wieder zu Hause setzte er sich vor den Rechner – und wurde auf eine große Finanzierungsrunde aufmerksam, die die amerikanische Website diapers.com gerade abgeschlossen hatte. „Da dachte ich: Das kann doch jetzt kein Zufall sein!“, erinnert sich Urban. Die Idee für windeln.de als deutscher Klon des US-Vorbilds war geboren. In den folgenden Wochen recherchierte Urban eingehend das Marktpotenzial eines Online-Windelversands. Als Venture Capitalist bei Holtzbrinck Ventures wusste er, wovon der Erfolg eines Start-ups abhängt – und war bald immer deutlicher überzeugt von seiner Idee. Über Freunde lernte Urban Alexander Brand kennen, der zu dem Zeitpunkt in einer Managementfunktion bei Siemens arbeitete, in der Dotcom-Phase jedoch Start-up-Erfahrung bei der 12snap AG gesammelt hatte. Das Team komplettierte die Marketingexpertin Dagmar Mahnel. Im Herbst 2009 startete das Trio das gemeinsame Projekt.



Die Marge beim Versand von Windeln, Schnullern und Fläschchen bringt zwar eine geringe Marge; dafür liegen die Retouren unter dem Durchschnitt.

## Wettbewerb und Lieferkette im Mittelpunkt

Bis zur Live-Schaltung der Website im Oktober 2010 war jedoch noch viel Vorlauf nötig. „Am Anfang standen für uns zwei zentrale Fragen im Mittelpunkt: Wie sieht der Wettbewerb aus, heute und in Zukunft, und wie kann die Lieferkette realisiert werden?“, erzählt Brand. Der Wettbewerb auf dem deutschen Markt ist bis heute sehr komfortabel: Die großen Drogerieketten wie Rossmann oder dm dominieren zwar den stationären Handel, haben sich bislang jedoch online noch nicht aus der Deckung gewagt. Auch vergleichbare Start-ups haben sich bis heute kaum neu gegründet, Konkurrenten wie Tausendkind sind spezialisiert. Das Thema Lieferung gestaltete sich etwas schwieriger. „Es war ein langer Prozess, bis wir endlich die ersten Zusagen von Lieferanten erhielten“, erinnert sich Brand. „Wir mussten auch einige Absagen einstecken.“ Schließlich sagten Procter & Gamble, die die Marke Pampers vertreiben, und der Babynahrungshersteller Hipp zu. Damit konnte es losgehen.

## Wachsender Investorenkreis

Bereits Anfang 2010 hatten die Gründer in einer ersten Finanzierungsrunde im Familien- und Freundeskreis und durch eigenes Kapital die ersten Schritte abgesichert. Im Spätsommer 2010 folgte eine institutionelle Runde, bei der der High-Tech Gründerfonds (HTGF) und DN Capital einstiegen und insgesamt 1,5 Mio. EUR mitbrachten. Dass mit Urban ein ehemaliger Geschäftsführer einer Venture

Kurzprofil: windeln.de/Urban-Brand GmbH	
• Branche:	E-Commerce
• Unternehmenssitz:	München
• Mitarbeiterzahl:	50
• Umsatz 2012:	27 Mio. EUR
• Investoren:	Acton Capital Partners, DN Capital, MCI Private Ventures, 360 Capital Partners
• Internet:	www.windeln.de

Capital-Gesellschaft im Gründerkreis war, öffnete dem Team bei der Investorensuche ein paar Türen, brachte aber keine nennenswerten Vorteile, erinnert sich Urban: „Wir wurden von den Investoren wie alle anderen auf Herz und Nieren geprüft und erhielten auch Absagen. Gerade angelsächsische Venture Capitalisten können mit der deutschen Drogeriestruktur oft nichts anfangen“, führt der Gründer aus. Es klappte trotzdem, auch internationale Partner zu gewinnen: Im Mai 2011 stiegen in einer weiteren Finanzierungsrunde Acton Capital Partners ein. Im Februar dieses Jahres schließlich lösten DN Capital und Acton zusammen mit den Neuinvestoren MCI Private Ventures und 360 Capital Partners den HTGF und mehrere Angels-Investoren aus der Anfangsphase über einen Secondary Buyout ab.

### Niedrige Marge, aber wenig Retouren

Die Aufmerksamkeit der Venture-Investoren verwundert nicht: windeln.de gelang in nur zweieinhalb Jahren ein beeindruckendes Wachstum. Schon 2011 machte das Unternehmen einen Umsatz von 7 Mio. EUR, 2012 erreichte es 27 Mio. EUR. Für das laufende Jahr plant die Geschäftsführung mit 70 Mio. EUR. Zwar ist die Marge im Kerngeschäft mit Drogerieprodukten mit 20 bis 25% relativ niedrig; dafür fallen bei Windeln, Babynahrung und Schnullern vergleichsweise wenige Retouren an. „Und unsere Kunden

kommen häufig wieder, sodass sich unsere Marketingkosten pro Kunden im Rahmen halten“, erklärt Urban. Die Marketingausgaben belaufen sich laut Urban auf 7% des Umsatzes. Neben sehr genau platzierten Spots im Fernsehen wird das Geld für Werbung auf Google und für Gutscheine ausgegeben.

### Ausblick

Nach der Etablierung am deutschen Markt planen die Geschäftsführer Brand und Urban nun den internationalen Rollout. Windeln.ch für den Schweizer Markt ist vor Kurzem gestartet, eigene Websites für Polen und Tschechien stehen als Nächstes auf der Agenda. Das Lager in Erfurt liegt strategisch günstig, um die beiden neuen Zielmärkte zu versorgen. Daneben erweitert der Online-Versand sukzessive seine Angebotspalette. Außer Bekleidung umfasst das Sortiment bereits alles rund ums Baby – und auch hier soll das Angebot künftig noch wachsen. Zuletzt brachte das Unternehmen sogar ein eigenes Babynahrungssortiment auf den Markt. Über die vor Kurzem gelaunchte Reseller-Website windelbar.de werden Restposten verkauft. Bis zum Spätsommer 2013 soll ein weiterer wichtiger Meilenstein erreicht werden: der Break-even des deutschen Geschäfts. ■

*susanne.glaeser@vc-magazin.de*

Anzeige

unternehmertum  
Center for Innovation and Business Creation at TUM

# Mit maßgeschneiderten Angeboten zum Erfolg!

Wir bieten Start-ups und jungen Unternehmen Coaching, Beratung und Umsetzungsbegleitung für den erfolgreichen Geschäftsaufbau und Markteintritt zum Festpreis!



## Beratungsschwerpunkte

- Strategie
- Finanzen
- Organisation
- Vertrieb
- Produktentwicklung und -planung

## Unsere Stärken

- Praxisorientiert und pragmatisch
- Erfahrene Berater
- Festpreis
- Zugang zum UnternehmertUM-Netzwerk aus erfolgreichen Unternehmern, Branchenexperten, Wissenschaftlern und VC-Investoren.



# Family Offices als Finanzierungspartner

*Neue Art von Beteiligungskapital etabliert sich zunehmend*



*Angesichts der Marktunruhen der letzten Jahre und der hieraus resultierenden verschärften Kontrollauflagen (Stichwort Basel II + III) sind die meisten Bankinstitute damit beschäftigt, ihre Bilanzen zu bereinigen, und haben infolgedessen die Kreditvergabe zunehmend eingeschränkt. Der Mittelstand muss sich daher seit geraumer Zeit nach alternativen Finanzierungspartnern umsehen, um die notwendigen Mittel für sein Wachstum aufnehmen zu können. Wenn die Unternehmensgröße für die Emission von eigenen Anleihen nicht ausreicht, besteht die Lösung meist in der Einwerbung von Eigenkapital, das auch wieder mehr Spielraum für Bankfinanzierungen öffnet.*

## **Vermögende Familien als Geldgeber für den Mittelstand**

Als solche Eigenkapitalpartner standen bisher vor allem Private Equity-Fonds zur Verfügung, die allerdings im Mittelstand seit der (im Grunde zu Unrecht geführten) „Heuschreckendebatte“ nicht immer auf Gegenliebe stoßen. Hinzu kommt, dass der Einstieg eines klassischen Private Equity-Investors zugleich bedeutet, dass dieser in einem Zeitraum von drei bis fünf Jahren das Unternehmen weiterverkaufen möchte. Eher leise etabliert sich nun eine neue Form von Beteiligungskapital im Markt, das sogenannte Family Equity – also Kapital, das von vermögenden Familien für Beteiligungszwecke zur Verfügung gestellt wird. Dieser Weg kann für manche Unternehmen eine sinnvolle neue Alternative der Finanzierung darstellen.

## **Herkunft und Motivation**

Zunächst ist es hilfreich, die Herkunft und Motivation von Family Equity zu verstehen. Dieses Kapital stammt nämlich meist selbst aus der Veräußerung eines Unternehmens. Früher wurde die dabei geschaffene freie Liquidität in die klassischen Anlageformen Aktien, Rentenpapiere und Immobilien reinvestiert. Durch die Finanzkrisen der letzten Jahre und die insgesamt unsichere, stark schwankende Entwicklung der Aktienmärkte werden nun verstärkt alternative Anlageformen gesucht, deren Entwicklung man besser nachvollziehen kann. Deshalb gewinnt im Rahmen der Vermögensanlage die nicht öffentliche direkte Beteiligung an mittelständischen Unternehmen zunehmend an Bedeutung.

## **Unterschiede zwischen klassischem Private Equity und Family Equity**

Der zentrale Unterschied zwischen Private Equity und einer Direktbeteiligung durch eine vermögende Familie besteht somit darin, dass durch ein Family Office eigenes Geld investiert wird und der Investor meist selbst Unternehmer war. Daher existiert normalerweise auch ein besseres Verständnis und persönlicheres Netzwerk für das kapitalsuchende Unternehmen, als dies im Zweifelsfall die angestellten Manager eines Private Equity-Fonds besitzen. Ein weiterer entscheidender Unterschied liegt in der Investmentphilosophie: Private Equity-Fonds sind meist geschlossene Fonds mit einer Laufzeit von ca. zehn Jahren, innerhalb derer die Beteiligung möglichst günstig eingekauft und zu einem höheren Preis wieder weiterverkauft

## Charakteristika von Family Equity

Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> <li>tendenziell langfristiger Anlagehorizont</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>intransparenter Markt, kein offener Zugang</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>flexible Ausgestaltung (z.B. Möglichkeit des Anteilsrückkaufs, fallweise Erhöhung der Beteiligung, „Querinvestments“ z.B. bei Betriebsimmobilien etc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>persönlichkeitsgetrieben, dadurch emotionaler mit allen Vor- und Nachteilen</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>im Vergleich zu Private Equity auch für kleinere Losgrößen/Unternehmen verfügbar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>sehr heterogene Investitionsphilosophien (generationsübergreifend vs. Opportunity-driven, Wertsteigerung vs. Dividendenorientierung etc.)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>pragmatische, unternehmerische Sichtweise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>tendenziell „One Shot Game“ (Family Offices tauschen sich in der Regel untereinander regelmäßig aus)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>persönliches Netzwerk/Reputation des Privatinvestors</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>unterschiedliche Professionalitäts- bzw. Erfahrungsniveaus</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>erweiterter Zugang zu Krediten bzw. zusätzliche Übernahme der Fremdkapital-Finanzierungsfunktion</li> </ul>	

Quelle: Aquin

werden soll. Dieses Geschäft wird dabei mit strikten Vorgaben, weitestgehend emotionslos und im Sinne eines „Business as usual“ abgehandelt.

### Andere Motivation

Bei einem Family Office ist die Motivation dagegen meist anders gelagert: Ein Investor, der selbst mit Herzblut ein Unternehmen geleitet und verkauft hat, investiert meist auch wesentlich flexibler. So ist es unserer Erfahrung nach häufig möglich, dass die Laufzeit eines Investments verlängert werden kann, wenn die aktuellen Marktbedingungen eine Rückführung des Kapitals nicht sinnvoll erscheinen lassen. Ebenso ist auch eine Aufstockung der bereits getätigten Investition möglich, wenn hierdurch zusätzliche Chancen ergriffen oder drohende Krisen abgewendet werden können. Neben der Wertsteigerung des Investments, die ein Family Office natürlich auch stets zum Ziel hat, kann häufig auch die Beteiligungsmotivation in einer attraktiven laufenden Rendite liegen (im Sinne von regelmäßig ausgeschütteten Gewinnen oder sogar Vorzugsdividenden). Gerade für Unternehmen, welche interessante EBITDA-Margen erwirtschaften und Kapital für eine Wachstumsstrategie benötigen, kann daher eine Family Equity-Finanzierung ideal sein. Daneben steht Family Equity auch bei kleineren Investments zur Verfügung. Private Equity-Fonds suchen dagegen typischerweise Unternehmen, die ein nachhaltiges und stabiles EBITDA von mindestens 4 bis 5 Mio. EUR vorweisen können, während Family Offices auf kleinere (Minderheits-)Beteiligungen und häufig auch Sondersituationen eingehen oder diese zusammen mit befreundeten Privatinvestoren als „Club Deal“ darstellen. Hinzu kommt, dass die Wahrung der Vertraulichkeit, die bei kapitalsuchenden Unternehmen oft eine große Rolle spielt, im Family Office-Bereich stärker ausgeprägt ist. Denn die privaten Vermögensinhaber sind typischerweise öffentlichkeitsscheu und halten daher ihre Investments gerne sehr verdeckt.

### Zunehmende Professionalisierung

Sicherlich war die bisherige Gegenüberstellung von Family und Private Equity bewusst sehr kontrastierend gewählt, um die jeweiligen Tendenzen klarer herausarbeiten zu

können. Obwohl das Phänomen Family Equity in Deutschland erst seit ein paar Jahren verstärkt zutage tritt, hat es sich inzwischen zunehmend professionalisiert und wird klassischen Private Equity-Fonds immer ähnlicher. Gerade bei sehr großen Vermögen werden inzwischen eigene fondsähnliche Vehikel aufgesetzt, die auch dritten Investoren

offenstehen können, sodass der Unterschied zu einem klassischen Private Equity auf den ersten Blick kaum mehr feststellbar ist. Trotzdem glauben wir, dass aufgrund der Tatsache, dass die wohlhabenden Familien ihr Vermögen meist selbst durch einen Unternehmensverkauf aufbauen konnten, sich hierdurch eine andere Art von Partnerschaft zwischen dem kapitalsuchenden Unternehmen und dem Financier ergibt, wie sie sich typischerweise bei professionellen Private Equity-Fonds einstellt.

### Fazit:

Wer als kapitalsuchendes Unternehmen Family Equity als Finanzierungsquelle in Erwägung zieht, sollte sich von einem in diesem speziellen Beteiligungsbereich erfahrenen Berater unterstützen lassen. Denn im Gegensatz zur Private Equity-Welt, die sich vergleichsweise transparent darstellt, arbeitet die Family Office-Szene deutlich „unsichtbarer“, wodurch es auch deutlich schwieriger ist, die bei jeder Beteiligungssuche wichtige Wettbewerbssituation aufzubauen. Dies gelingt im Family Office-Bereich nur, wenn man Kenntnis über den sehr spezifischen Beteiligungsfokus der jeweiligen vermögenden Familie hat und dort auch über sehr persönliche Kontakte die notwendige Anfangsaufmerksamkeit besitzt. ■

### Zum Autor



**Dr. Karsten Zippel** ist Mitglied des Vorstands der Aquin & Cie. AG, eines auf Unternehmensfinanzierung und -übernahmen spezialisiertes M&A-Beratungshaus. Neben dem eigentümergeführten Mittelstand berät Aquin schwerpunktmäßig Family Offices beim Aufbau und der Entwicklung ihres Direktbeteiligungsgeschäfts.

# Plattform für operative und nachhaltige Wertsteigerung

## Teil 134: Adcuram Group

Von einem Vier-Mann-Team zu einer etablierten mittelständischen Beteiligungsgesellschaft von eigenem Format: Die Münchner Adcuram Group feiert ihr zehnjähriges Jubiläum. Mit einem frisch geclosten 150-Mio.-EUR-Fonds und einem 50 Mann starken Team setzt die Gesellschaft auf Chancen beim Kauf von Unternehmen mit Entwicklungspotenzial.



Vor zehn Jahren gründeten Dr. Matthias Meise, Thomas Probst, Dr. Ulf Lange und Dr. Florian Meise (v.l.n.r.) Adcuram, heute umfasst die Holding 50 Mitarbeiter.

### Zehn Jahre ohne Rummel

Ihr zehnjähriges Jubiläum feiert die Beteiligungsgesellschaft Adcuram ganz im Stillen. Beim jährlichen Firmenausflug auf die Skipiste habe man gemeinsam angestoßen, erzählen die Mitarbeiter. Eine pompöse Feier mit viel Medienrummel ist nicht geplant. „Wir sprechen nicht so gern über uns selbst, wichtiger sind die Erfolge unserer Gruppe“, erklärt Dr. Florian Meise, einer der vier geschäftsführenden Gesellschafter. „Uns ist es wichtig, dass wir unsere Tochterunternehmen langfristig wirklich erfolgreich machen.“ Das Jubiläum begeht Adcuram damit ganz im Stil der vergangenen zehn Jahre: mit leisen Tönen. Dabei hat die Beteiligungsgesellschaft, die seit ihrer Gründung 2003 auf 50 Mitarbeiter angewachsen ist, eine erstaunliche Bilanz vorzuweisen.

### Entgegen dem Zeitgeist

Alles begann in den Jahren 2002 und 2003 – mitten in der Katerstimmung nach dem großen Internethype. Deutschland, so die Meinung nicht nur von externen Beobachtern, sondern der Deutschen selbst, hinke den Nachbarländern wirtschaftlich hinterher, viele Unternehmen hinterfragten ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit. Gerhard Schröder verkündete in Berlin seine Agenda 2010, und in den deutschen Konzernen lautete das Motto: Konzentration

auf das Kerngeschäft. Alles in allem eigentlich kein besonders attraktives Umfeld für die Neugründung einer Private Equity-Gesellschaft. Doch Florian Meise und sein Bruder Dr. Matthias Meise sahen das damals anders. „Das Umfeld war günstig für Antizykliker und für Leute wie uns, die an das Potenzial von vernachlässigten Unternehmen glaubten“, sagt Florian Meise in der Rückschau. Die Brüder waren im Restrukturierungsbereich tätig und fanden bald Gleichgesinnte: Auch der Restrukturierungsexperte Dr. Ulf Lange und der Finanzierungsfachmann Thomas Probst waren davon überzeugt, dass im deutschen Mittelstand viele ungeschliffene Diamanten schlummerten, die mit tatkräftiger operativer Unterstützung auf den Wachstumspfad geführt werden konnten. Das Gründungsquartett von Adcuram hatte sich gefunden.

### Erstes Investment: Kautex Maschinenbau

2003 gründeten die vier die Gesellschaft, „mit wenig eigenem Kapital und einem Garagen-Set-up“, erinnert sich Meise. Aus zwei Zimmern heraus, die das Team bei einer Anwaltskanzlei in Untermiete bezogen hatte, tätigten sie das erste Investment: 2004 übernahm Adcuram die Kautex Maschinenbau, die eine Schweizer Industriegruppe im Zuge eines größeren Deals von Thyssen-Krupp übernommen hatte, aber selbst nicht weiterführen wollte. Ein klassischer Fall für das Adcuram-Team, das sich genau auf solche vernachlässigte Konzerneinheiten spezialisieren wollte. Bereits das erste Investment geriet zum Erfolg: Der Umsatz konnte von 40 Mio. EUR Umsatz innerhalb von drei Jahren auf 60 Mio. EUR gesteigert werden. 2007 verkaufte Adcuram Kautex im Rahmen eines Management Buyouts an die Führungsmannschaft und Steadfast Capital. Anfang dieses

#### Kurzprofil: Adcuram Group

• Typ:	mittelständische Beteiligungsgesellschaft, spezialisiert auf Carve-outs
• Standort:	München
• Gründung:	2003
• Mitarbeiterzahl:	50
• Assets under Management:	250 Mio. EUR
• Portfoliounternehmen:	5
• Internet:	www.adcuram.de



Adcuram – Portfolio			
Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Sitz	Internet
Duran Group	Laborspezialglas	Wertheim	www.duran-group.com
IMA Klessmann	Holzbearbeitungsmaschinen	Lübbecke	www.ima.de
Hennecke Gruppe	Spezialmaschinenbau, Kunststoff	Sankt Augustin	www.hennecke.com
Nuvisan	Pharma, Dienstleistungen	Neu-Ulm	www.nuvisan.de
Citrique Belge	Spezialchemie, Nahrungsmittel	Tienen	www.citriquebelge.com

Jahres übernahm wiederum Capiton die Firma – das Management konnte seinen Anteil weiter steigern und hält bereits die Mehrheit am Unternehmen. Solche unternehmerischen Erfolgsgeschichten sind es, auf die die Adcuram-Manager stolz sind: „Aus einem Unternehmensteil, an den keiner mehr glaubte, haben wir gemeinsam mit dem Management einen mittelständischen Weltmarktführer gemacht“, freut sich Meise.

### Plattform mit 50 Experten

Der Kautex-Exit gab den Startschuss für den Ausbau der Gesellschaft von einem Vier-Mann-Betrieb zu einer etablierten mittelständischen Beteiligungsgesellschaft. Über die Jahre wurde nicht nur ein zehn Mann starkes Investmentteam aufgebaut, es entstand eine Holding-Plattform, die Experten aus allen Bereichen umfasst. Denn wenn Adcuram von „operativer Unterstützung“ spricht, ist das auch so gemeint: Die 50 Holding-Mitarbeiter unterstützen die derzeit fünf Portfoliounternehmen in allen unternehmerischen Belangen, von Produktion, IT, Einkauf und Vertrieb über Recruiting bis hin zur Strategieentwicklung. Nicht selten übernehmen sie auch interimswise Managementpositionen. „Wir ziehen den Nadelstreifenanzug aus, verbringen Montag bis Freitag komplett in den Unternehmen und packen dort mit an“, sagt Meise. Beim Laborglashersteller Duran, den Adcuram 2005 von Schott kaufte, übernahm Meise selbst in den ersten neun Monaten die Geschäftsführung. „Das ist die Philosophie von Adcuram: Unternehmen durch starkes operatives Engagement zum Erfolg führen – und zwar durch eigene Manpower statt durch externe Berater“, erklärt Meise. So werde das Know-how in der Gesellschaft gehalten, und die eigenen Mitarbeiter könnten mit ihren Erfolgen wachsen.



Der Laborglashersteller Duran, den Adcuram 2005 von Schott kaufte, ist eine der „leisen“ Erfolgsgeschichten des Investors. Foto: Duran

### Erster Beteiligungsfonds aufgelegt

Im vergangenen Jahr vollzog Adcuram den nächsten Schritt: Die Gesellschaft legte einen ersten Beteiligungsfonds auf. Bislang stammte das investierte Kapital aus Eigenmitteln, die über die Jahre hinweg aus Dividenden und Verkäufen stattlich angewachsen waren. In Gesprächen mit anderen unternehmerischen Investoren entstand dann die Idee zu einem Fonds. Privatinvestoren und Family Offices sowie das Adcuram-Team selbst stellten 150 Mio. EUR bereit. Zusammen mit Adcurams Eigenmitteln stehen insgesamt 250 Mio. EUR für Unternehmenskäufe zur Verfügung. Etwa drei bis vier Investments sind jährlich geplant. Der Investitionsfokus soll sich mitentwickeln: War Adcuram bislang eher in kleineren Segmenten aktiv, stehen nun Akquisitionen von Unternehmen mit einem Wert von bis zu 150 Mio. EUR auf der Agenda. Die grundsätzliche Ausrichtung bleibt jedoch die gleiche: „Unser Zielsegment sind Unternehmen mit guter Substanz und deutlichem operativem, strukturellem oder strategischem Verbesserungspotenzial“, betont Meise. Er rechnet vor dem Hintergrund der anhaltenden Euro- und Finanzmarktkrise mit einem gutem Dealflow: „Wir gehen davon aus, dass sich viele Konzerne wieder stärker auf das Kerngeschäft konzentrieren und solche Unternehmensteile verkaufen, sobald sich die Wirtschaftslage eintrübt. Aber auch viele mittelständische Eigentümer werden sich nach unserer Einschätzung angesichts der veränderten Finanzierungs- und Wirtschaftsbedingungen stärker als bislang für eine Veräußerung ihrer Unternehmen öffnen.“

### Ausblick

Den Wachstumskurs setzt Adcuram auch personell fort: Mit Martin Sonntag hat die Industriegruppe ein Schwergewicht aus der globalen Chemiebranche als neuen, nunmehr sechsten Investmentpartner an Bord geholt. Der hochrangige Ex-Dow-Manager soll den Ausbau der internationalen Investmentaktivitäten weiter vorantreiben. Bereits zu Jahresbeginn ist mit Dr. Daniel Schellenberg ein ausgewiesener Restrukturierungsspezialist von Alvarez & Marsal zu den Münchnern gewechselt. Weitere Neuzugänge auf Top-Level sind angekündigt. Ihren Aktionsradius wollen Meise und sein Team ebenfalls erweitern: Künftig sind auch Investments außerhalb Deutschlands denkbar. „Allerdings werden wir nicht übermütig wachsen, sondern einen Schritt nach dem anderen gehen“, stellt Meise klar. Es bleibt wohl auch in den nächsten zehn Jahren dabei: Adcuram geht einen leisen Weg zum Erfolg. ■

*susanne.glaeser@vc-magazin.de*

# Potenzial nach oben

## *Internationalisierung des Marktes für Distressed Assets*

### Zum Autor



**Dr. Thomas Sittel** ist Director bei goetzpartners, einem unabhängigen M&A- und Beratungshaus mit zehn Büros in Europa. Er verantwortet den Geschäftsbereich Distressed M&A.

angestiegen ist. Gerade der M&A-Markt bietet auch weiterhin großes Potenzial. Besonders Unternehmen, die vorwiegend aufgrund einer falschen Finanzierung in Schieflage geraten sind, sind dabei attraktive Targets für nationale wie internationale Investoren.

Das Investorenumfeld ist auch für Distressed Assets deutlich internationaler geworden. Als prominente Beispiele aus diesem Jahr sind Neumayer Tekfor und Rail.One zu nennen, die beide an indische Käufer veräußert wurden. Mittlerweile haben mehr als zwei Drittel unserer Distressed-Transaktionen einen Crossborder-Hintergrund!

Der rege Handel mit „Distressed Assets“ kommt, wie so vieles, ursprünglich aus den USA. Auslöser war die Savings & Loan Crisis in den achtziger Jahren. Es gibt seither im Wesentlichen zwei Ausprägungen: den Kauf/Verkauf von Unternehmen in Sondersituationen sowie den Handel mit notleidenden Krediten. In Deutschland setzte sich dieser Trend erst um das Jahr 2003 durch – wächst jedoch zusehends. Aktuell verstärkt sich das Interesse an Distressed Assets erneut, denn deutsche Unternehmen kämpfen im Nachgang der Finanzkrise mit der in der Eurozone immer noch vorherrschenden Unsicherheit.

Allen voran Interessenten aus den sogenannten Emerging Markets werden in Investorenprozessen heute üblicherweise aktiv angesprochen und beteiligen sich vermehrt auch proaktiv. Von Seiten asiatischer Bieter besteht regelmäßig ein hohes strategisches Interesse, vor allem an Technologie und Marktzugang in Europa. Am beliebtesten sind Geschäftsmodelle, die sich auf den Heimatmarkt des potenziellen Käufers ausrollen lassen. Europäische Targets sind derzeit aber auch deshalb besonders interessant, weil der Euro aufgrund der Finanzkrise stark gelitten hat. Innerhalb Europas ist Deutschland dabei der Hauptzielmarkt für asiatische Investoren.

Prominente Großinsolvenzen wie die von Schlecker oder neckermann.de haben 2012 von sich reden gemacht. Zwar gilt Deutschland innerhalb der Eurozone weiterhin als „Insel der Glückseligkeit“, jedoch stagniert die deutsche Konjunktur bereits seit mindestens zwei Quartalen. Daher haben nicht nur der Handel, sondern auch die deutsche Industrie weiterhin mit den Auswirkungen der weltweiten Finanzkrise zu kämpfen. Dies zeigt sich derzeit vor allem im Segment „Automotive“. So ist die Zahl der Neuzulassungen in Deutschland im März 2013 verglichen mit dem Vorjahresmonat um über 17% zurückgegangen. Die „Brems Spuren“ bei den Zulieferern sind deutlich.

In einzelnen Ländern wie etwa China werden Direkt-Investments in ausländische Unternehmen von den Regierungen gefördert. Chinesische Strategen und Finanzinvestoren zeigen ein extrem hohes Interesse an Segmenten wie Automotive, Robotics, Healthcare oder Green Technology. Die Anzahl von Käufen europäischer Unternehmen durch chinesische Investoren lag im letzten Jahr bei knapp 60 und damit lediglich bei etwa 1% des Gesamtvolumens. Dies zeigt, dass chinesische Interessenten längst noch nicht proportional zu ihrer Beteiligung an Investorenprozessen zum Zuge kommen, was im Wesentlichen damit zusammenhängt, dass sich sprachliche, kulturelle und regulatorische Hemmnisse negativ auf die Erfolgsaussichten auswirken. Ihre Bedeutung für Transaktionen wird weiter deutlich an Gewicht gewinnen! ■

Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass die Anzahl der Restrukturierungsfälle bereits 2012 erneut

# Der frühe Vogel macht den Deal.



**VentureCapital**  
Magazin  
jetzt **abonnieren!**



[www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de)

Und wir schenken  
Ihnen das Buch  
„Social Media  
Management“

Felix Bellharz

**SOCIAL MEDIA  
MANAGEMENT**

Wie Marketing und PR  
Social-Media-tauglich  
werden

BusinessVillage



# Höhere Schwankungen, größere Chancen

## Ein Überblick über Listed Private Equity

Private Equity-Fonds zeigen seit einigen Quartalen sehr erfreuliche Ergebnisentwicklungen. Davon haben auch börsennotierte Private Equity-Gesellschaften stark profitiert, womit das Thema Listed Private Equity auch wieder stärker in den Fokus institutioneller Investoren rückt.

### Annäherung an LPE

Bei Listed Private Equity (LPE)-Unternehmen handelt es sich um Private Equity-Gesellschaften, die an einer Börse gehandelt werden. LPE-Unternehmen unterscheiden sich hinsichtlich ihres Kerngeschäfts nicht von traditionellen Private Equity-Gesellschaften (Limited Partnerships), d.h., sie stellen privaten Unternehmen Kapital zur Verfügung. Somit weisen sie ein identisches Rendite-Risiko-Profil wie traditionelle Private Equity-Gesellschaften auf.

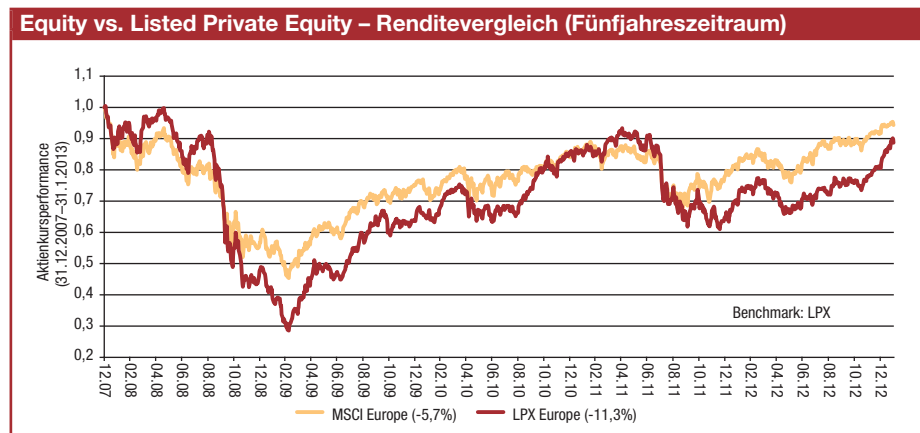
LPE-Unternehmen bieten einen direkten Zugang zu einem breit diversifizierten Private Equity-Portfolio und sind gekennzeichnet durch:

- **Hohe Liquidität:** liquider Zugang zur Anlageklasse Private Equity ohne lange Sperrfristen auf das investierte Kapital
- **Einfachen Zugang:** (keine hohen Mindestinvestitionen im Gegensatz zu traditionellen Private Equity-Gesellschaften)
- **Gute Transparenz:** Listing impliziert gewisse Reporting- und Corporate Governance-Standards
- **Breite Diversifikation:** hoher Diversifikationsgrad des Private Equity-Portfolios hinsichtlich der geografischen Allokation, der Investmentstile, also Buyout, Venture und Growth, und der Finanzierungsformen, also Equity

und Mezzanine

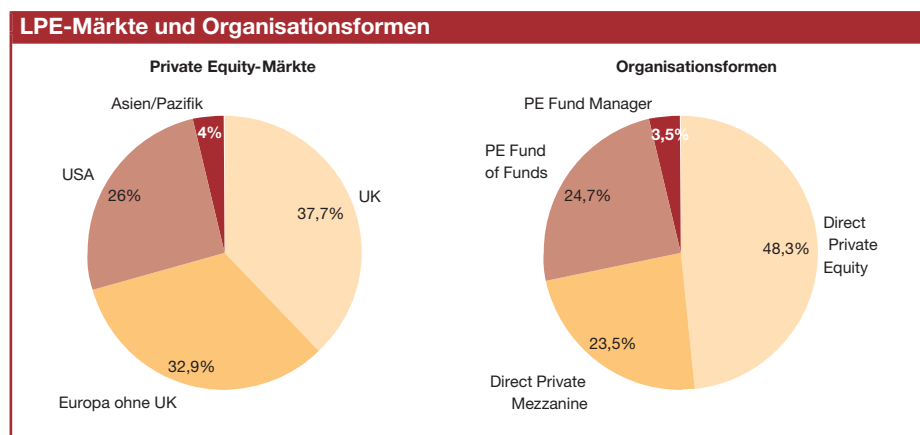
- **Geringe Transaktionskosten**

- **Hohe Renditechancen:** Einstieg zu signifikanten Abschlägen, sogenannten Discounts, zum inneren Wert in bestimmten Marktphasen; siehe dazu auch die folgenden Auswertungen



### Equity vs. Listed Private Equity – Ein Renditevergleich

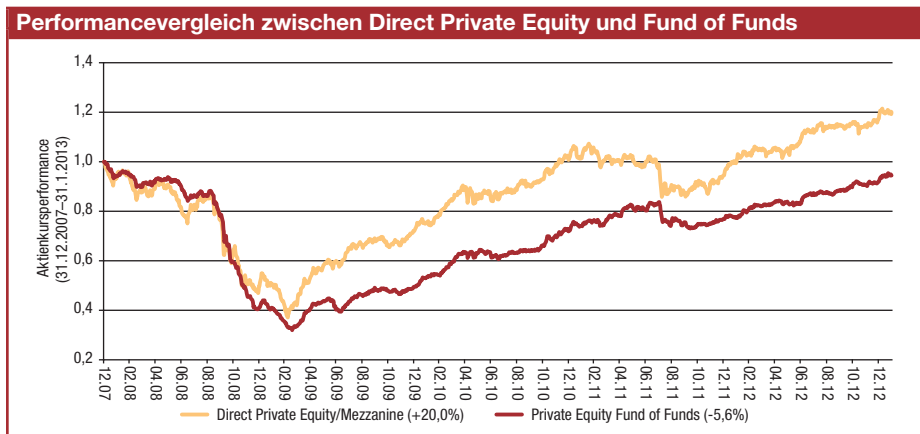
Über den gesamten Fünfjahreszeitraum zeigen klassische Equities eine etwas bessere Performance als Listed Private Equities. Dies gilt sowohl für Europa (MSCI Europe: -5,7%; LPX Europe: -11,3%) als auch weltweit (MSCI World: +9,9%; LPX 50 Global: -1,6%). Bei einer etwas differenzierteren Analyse müssen hierbei allerdings verschiedene Marktphasen betrachtet werden. Insgesamt weisen die LPE-Indizes eine deutlich stärkere



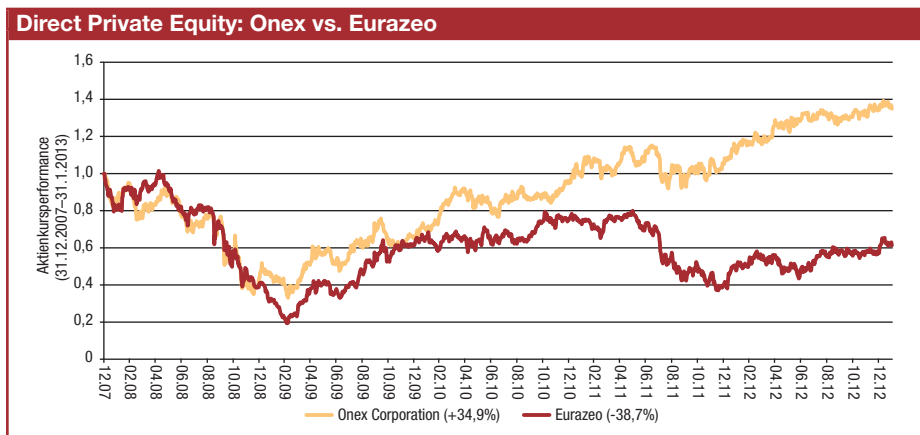
Schwankung (höhere Volatilität und Beta) als die klassischen Equity-Indizes und damit auch ein höheres Risiko auf. Gerade darin liegt aber auch die Chance, durch einen geeigneten Analyseansatz und Branchenkenntnis zum richtigen Zeitpunkt die Top-Performer herauszupicken. Während in der Baisse-Phase von Januar 2008 bis März 2009 die europäischen LPE-Unternehmen im Schnitt 71,5% an Wert verloren, mussten klassische Aktiengesellschaften Wertebüßen von „lediglich“ 54,7% hinnehmen. Demgegenüber konnten in der Hausse-Phase von März 2009 bis April 2011 die LPE-Unternehmen ihren durchschnittlichen Firmenwert mehr als verdreifachen (227,7%), wohingegen sich der Indexwert des MSCI Europe „nur“ knapp verdoppelt hat (92,5%).

**Marktüberblick: Schwerpunkte in UK und USA**

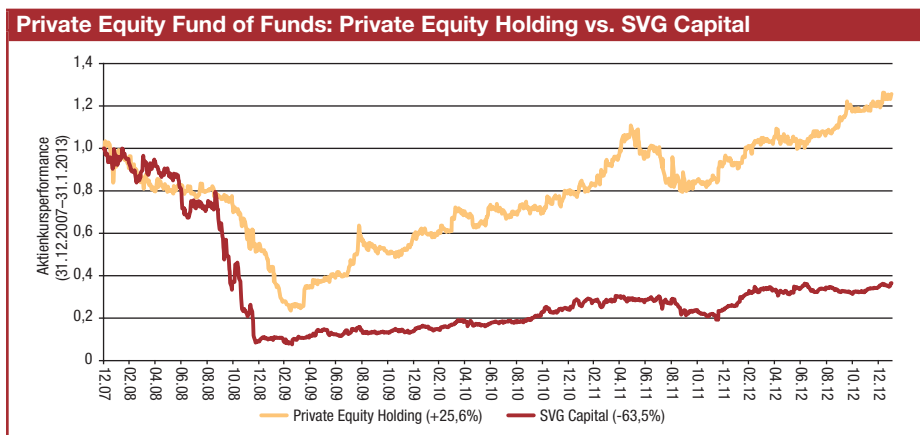
Der Untersuchungsumfang für die folgenden Auswertungen umfasst über 100 LPE-Unternehmen weltweit (entspricht dem gesamten Research-Universum des spezialisierten Index-Anbieters LPX Group). Die Bandbreite der Unternehmenswerte reicht von unter 50 Mio. EUR bis ca. 6 Mrd. EUR. Die größten hierbei sind The Blackstone Group (5,8 Mrd. EUR), Partners Group Holding



Quelle: The Value Group, lpeq.com, Thomson Financial Datastream, 2013



Quelle: The Value Group, lpeq.com, Thomson Financial Datastream, 2013



Quelle: The Value Group, lpeq.com, Thomson Financial Datastream, 2013

(4,6 Mrd. EUR) und Wendel (4,0 Mrd. EUR). Die durchschnittliche Marktkapitalisierung beträgt knapp 700 Mio. EUR (Stand: 31.01.2013). Auf Großbritannien, den dominierenden Markt für Listed Private Equity, entfallen ca. 38% der weltweiten LPE-Unternehmen. Die Region Europa ohne UK ist mit knapp einem Drittel und die USA sind mit ca. 26% am LPE-Markt vertreten.

### Organisationsformen und Performancevergleich

Betrachtet man die verschiedenen Organisationsformen von Listed Private Equity, so fällt auf, dass Direct Private Equity und Direct Private Mezzanine mit über 70% den globalen LPE-Markt dominieren. Die Kategorien „Private Equity Fund of Funds“ (24,7%) und „Private Equity Fund Manager“ (3,5%) repräsentieren zusammen lediglich knapp 30% der LPE-Unternehmen.

- **Direct Private Equity/Mezzanine:** Die Mehrzahl der LPE-Unternehmen ist als Listed Direct Private Capital Investment Company organisiert. Die Bezeichnung „Direct“ bezieht sich darauf, dass das Unternehmen direkte Beteiligungen an privaten Unternehmen hält und nicht indirekt über Limited Partnerships.
- **Private Equity Fund of Funds:** Ein Listed Indirect Private Equity Investment Company (Fund of Funds)-Unternehmen investiert in verschiedene Limited Partnerships. Die Bezeichnung „Indirect“ bezieht sich darauf, dass das Unternehmen nicht direkt in Private Equity-Deals investiert, sondern nur indirekt über die einzelnen Limited Partnerships. Ein Investor erwirbt über die Börse eine Aktie des Unternehmens und besitzt damit ein Portfolio von Limited Partnerships.
- **Private Equity Fund Manager:** Diese Organisationsform stellt eine Minderheit im Bereich der LPE-Unternehmen dar. Typischerweise besitzen diese weder ein direktes noch ein indirektes Exposure zu einem Private Equity-Portfolio. Der Investor erhält dabei Zugang zu einem Unternehmen, das Einnahmen aus dem Management von Limited Partnerships generiert.

### Performancevergleich der Kategorien

Zur Beantwortung der Frage, wie die Performance der einzelnen Kategorien ausfällt, wird die Wertentwicklung eines Portfolios betrachtet, das sich aus den 61 Direct Private Equity- und Mezzanine-Unternehmen zusammensetzt (z.B. Wendel, Onex Corporation, Ares Capital Corporation, American Capital, 3i Group), und diesem die durchschnittliche Wertentwicklung der 21 PE Fund of Funds-Unternehmen (z.B. SVG Capital, Princess Private Equity Holding, Castle Private Equity) gegenübergestellt. In den vergangenen fünf Jahren (31.12.2007 bis 31.1.2013) konnten die Direct Private Equity-/Mezzanine-Unternehmen mit einer durchschnittlichen Rendite von +20% die Gruppe der PE Fund of Funds (durchschnittlich -5,6%) klar outperformen. Ebenso zeigten die Private Equity Fund Manager, zu denen etwa die Blackstone Group oder die Partners Group Holding zählen, mit durchschnittlich +26,0% eine sehr gute Performance. Allerdings kann in dieser

letzten Kategorie aufgrund der geringen Unternehmensanzahl keine allgemeingültige Aussage getroffen werden.

Bei einer etwas differenzierteren Analyse müssen allerdings die verschiedenen Unternehmen je Organisationsform im Einzelnen betrachtet werden, da es sich hierbei nicht um eine homogene Gruppe, sondern um Unternehmen mit verschiedenen Ausrichtungen und stark divergierender Wertentwicklung handelt.

### Fazit:

- Über einen Fünfjahreszeitraum zeigen Listed Private Equity-Unternehmen im Schnitt eine ähnliche Performance wie klassische Equities.
- Achtung bei verschiedenen Marktphasen: LPE-Indizes weisen eine deutlich stärkere Schwankung (höhere Volatilität und Beta) als die klassischen Equity-Indizes und damit auch ein höheres Risiko auf.
- Outperformance der Direct Private Equity-/Mezzanine-Unternehmen im Vergleich zu Private Equity Fund of Funds, aber: große Renditeunterschiede zwischen den Unternehmen einer Organisationsform.
- Es besteht die Chance, durch einen geeigneten Analyseansatz und Branchenkenntnis zum richtigen Zeitpunkt die Top-Performer zu identifizieren. ■

### Zu den Autoren



**Detlef Mackewicz** (li.) ist Gründer und Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft Mackewicz & Partner, die institutionelle Investoren bei deren Aktivitäten im Umfeld der alternativen Anlageklassen unterstützt. **Dr. Claus Dürndorfer** ist Geschäftsführer der The Value Group GmbH, einem Equity Research-Unternehmen, das auf der Basis eines wissenschaftlich basierten Ansatzes konkrete Finanzkennzahlen systematisch mit extrafinanziellen Faktoren kombiniert. Mit diesem Hintergrund wurden auch Investmentprozesse für Aktienfonds entwickelt, die von namhaften institutionellen Investoren eingesetzt werden. Diese Aspekte wollen Mackewicz & Partner und The Value Group zukünftig gemeinsam bearbeiten und auch auf Private Equity übertragen.



**DPE Deutschland II schließt bei 350 Mio. EUR**

Deutsche Private Equity (DPE) hat ihren zweiten Deutschlandfonds DPE Deutschland II bei etwa 350 Mio. EUR geschlossen. Das Zielvolumen von 300 Mio. EUR wurde damit deutlich übertroffen. Das erste Closing des Fonds war vor vier Monaten erfolgt. Das Kapital will DPE in mittelständische Unternehmen mit einem Firmenwert zwischen 10 und 100 Mio. EUR und Sitz in der DACH-Region investieren. Schwerpunkte von DPE liegen bislang auf Business Services, Gesundheitswesen, Bildungswesen, alternativen Energien, Umwelt und damit zusammenhängenden industriellen Technologien.

**MBO bei Solutio**

Generationenwechsel bei der Solutio AG: Beim Spezialisten für Alternative Assets übernimmt die jüngere Führungsriege. Der Gründungsgesellschafter und langjährige Vorsitzende des Aufsichtsrats Alfred Straubinger ist aus dem Unternehmen ausgeschieden, Andreas Varnavides (Foto) hat den Aufsichtsratsvorsitz übernommen. Varnavides war bis Ende 2012 stell-



vertretender Vorstandsvorsitzender der UBS Deutschland und CEO der UBS Global Asset Management in Deutschland, Österreich und Osteuropa. Die Unternehmensanteile von Straubinger und dem weiteren Gründungsgesellschafter Werner Döttinger übernehmen der Vorstand bestehend aus Dr. Rüdiger von Kollmann und Michael Thiebes sowie weitere Senior-Mitglieder des Teams im Rahmen eines Management Buyouts.

**Milliarden-Closings bei KPS und Silver Lake**

Die Milliarden-Closings amerikanischer Private Equity-Fonds reißen nicht ab: KPS Capital Partners, die mit einem Office auch in Frankfurt vertreten sind, haben den Fonds KPS Special Situations Fund IV bei 3,5 Mrd. USD geschlossen. Das ursprüngliche Zielvolumen lag bei 3 Mrd. USD. Der Fonds wird Mehrheitsbeteiligungen in Fällen von Carve-out, Turnaround, Restrukturierung und Insolvenz eingehen. Die Investoren kommen laut Unternehmensangaben aus Nordamerika, Europa, Asien und Australien. Außerdem berichten mehrere amerikanische Medien von einem Final Closing bei Silver Lake. Der Technologie-Fonds Silver Lake Partners IV soll 10,3 Mrd. USD eingesammelt und damit das ursprüngliche Ziel von 7,5 Mrd. USD deutlich übertroffen haben. Erstmals soll die Mehrheit der Investoren nicht mehr aus den USA stammen, sondern vor allem aus Asien und dem Mittleren Osten. Die Meldung war bis Redaktionsschluss nicht öffentlich bestätigt worden.

**Online**

Lesen Sie weiter auf VC-Magazin.de

**Video: Investments leicht gemacht**

Alle sprechen über Börsenhypes, Finanzmärkte und die Eurokrise, doch das Wissen über Aktien, Bonds, Fonds & Co ist bei vielen sehr lückenhaft – und die Berührungsängste groß. Der luxemburgische Fondsverband ALFI will mit einer Serie von Podcasts jetzt Abhilfe schaffen. Die Kurzfilme erklären Schritt für Schritt, worauf es bei Investments ankommt und welche Vor- und Nachteile Fonds bieten.

Die Videos finden Sie hier:



**Nur kein Streit! Stolpersteine beim Exit**

Ist ein Exit in Form eines Share Deals beabsichtigt, richtet sich naturgemäß das Interesse auf den potenziellen Käufer der Anteile an der zu veräußernden Gesellschaft. Der Käufer will umworben sein und die Braut, sprich die Gesellschaft, wird hübsch gemacht. Das sollte aber nicht dazu führen, dass ein potenzielles Problemfeld, nämlich das Verhältnis der Gesellschafter untereinander, aus den Augen verloren wird.

Den Beitrag finden Sie hier:



**Video-Interview mit Philipp Hartmann, Rheingau Founders**

Inkubatoren schießen aktuell wie Pilze aus dem Boden. In Interview mit Redakteur Benjamin Heimlich spricht Philipp Hartmann, Managing Partner bei Rheingau Founders, über seine Sicht auf den Boom, welche Eigenheiten Corporate-Inkubatoren haben und was Gründer bei der Auswahl eines Inkubators beachten sollten.

Das Video finden Sie hier:



# „Der Schlüssel zum Erfolg in China sind die besten Manager“

Interview mit Thomas Kubr, Executive Chairman, Capital Dynamics

China gilt vielen Experten als der Zukunftsmarkt für Private Equity. Im April hat der Schweizer Assetmanager Capital Dynamics eine strategische Partnerschaft mit dem chinesischen Dachfondsanbieter Diligence Capital bekannt gegeben. Über die Hintergründe der Zusammenarbeit und mögliche Chancen in China spricht Thomas Kubr, Executive Chairman von Capital Dynamics, mit Susanne Gläser.

**VC Magazin:** Welche Aktivitäten hat Capital Dynamics bislang in China unterhalten?

**Kubr:** Capital Dynamics investiert in China seit fast zehn Jahren über globale, regionale und lokale Fonds sowie Partnerfonds. In Hongkong sind wir seit 2007 mit einem Büro präsent. Aufbauend auf den bisherigen Erfolgen ist es unser langfristiges Ziel, unsere Investmentaktivitäten und unser Wissen über General Partner in China und der gesamten Region noch stärker lokal auszurichten und auch formal entsprechend auszugestalten. Die strategische Kooperation mit Diligence Capital ist dafür ein bedeutender Schritt. Er führt zu einem vertieften Verständnis des lokalen Marktes und schafft persönliche Beziehungen zu vielen der führenden General Partner in China. Während sich der chinesische Markt weiterentwickelt, wird diese enge strategische Kooperation mit Diligence Capital entscheidend dazu beitragen, dass wir die Bedürfnisse unserer Kunden bestmöglich adressieren können.

**VC Magazin:** Gute GPs oder Kontakt zu zahlreichen neuen LPs – welcher Aspekt ist für Ihre China-Aktivitäten wichtiger?

**Kubr:** Beides ist gleich wichtig. Sehr erfahrene und disziplinierte lokale Mitarbeiter, welche ein umfassendes Verständnis für die Region und ein gutes Netzwerk haben, sind entscheidend, um erfolgreich lokal zu investieren. Allerdings wären ohne eine ausreichend große Zahl von LPs diese erfahrenen GPs nicht in der Lage, die zahlreichen guten Investmentopportunitäten zu verfolgen.

**VC Magazin:** Welchen Track Record kann Diligence Capital vorweisen?

**Kubr:** Die Erfolge des Unternehmens in den vergangenen Jahren sind beeindruckend. Es spricht für sich, dass Diligence Capital von China LP Associates in den Jahren 2010, 2011 und 2012 zum „Best RMB FOF of the Year“ gewählt wurde. Detaillierte Zahlen veröffentlicht das Unternehmen nicht.

**VC Magazin:** Was bringt Capital Dynamics konkret in die Partnerschaft ein?

**Kubr:** Capital Dynamics bringt seine langjährige, internationale Erfahrung im Bereich Private Equity und sein globales Netzwerk in die Partnerschaft ein. Wir investieren seit über zwei Jahrzehnten in Private Equity und haben einen herausragenden Erfahrungsschatz in verschiedensten Entwicklungsmärkten gesammelt. Mit beiden Firmen gemeinsam haben wir jetzt einen umfassenden asiatischen „Footprint“ und einen großen Reichtum an tief greifender, lokaler Expertise. Wir denken, dass mit Diligence Capital unsere regionale Investmenterfahrung nun unvergleichbar ist. All das zusammen gibt die beste Antwort auf die Frage nach künftigem Erfolg in Asien.

**VC Magazin:** In welchen Sektoren des chinesischen Private Equity-Marktes sehen Sie aktuell die interessantesten Zielfonds?

**Kubr:** Der Schlüssel, um in China erfolgreich zu investieren, ist es, die besten Manager zu finden und auszuwählen; es geht nicht darum, die beste Branche zu finden. Wir investieren in das gesamte Private Equity-Universum.

**VC Magazin:** Danke für das Interview. ■

*susanne.glaeser@vc-magazin.de*



Thomas Kubr

## Zum Gesprächspartner

**Thomas Kubr** ist Executive Chairman des Private Equity-Dachfondsmanagers Capital Dynamics und Mitglied des Investment Committees. Er verantwortet die strategische Entwicklung der Gesellschaft und war zwölf Jahre lang ihr CEO.



## 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](mailto:willkommen@mountain-club.ag)**



## Start2grow prämiert Geschäftsideen

In der ersten Phase des diesjährigen start2grow-Wettbewerbs dürfen sich zehn Dortmunder Gründerteams über insgesamt 15.000 EUR freuen. Die Sieger kommen auch in diesem Jahr wieder aus verschiedensten Bereichen: Neben Online-Plattformen gewannen auch wissenschaftliche Geschäftsideen und ein Projekt für kompostierbares Einweggeschirr. Die zehn Gewinner starten jetzt in die zweite Phase des Gründungswettbewerbs. Hier geht es für die Gründungsteams an die Ausarbeitung und Konkretisierung ihrer Pläne, am Ende des Wettbewerbs soll ein vollständiges Unternehmenskonzept vorliegen. Auch neue Teilnehmer können jederzeit in den Wettbewerb einsteigen und sich online unter [www.start2grow.de](http://www.start2grow.de) für Phase 2 anmelden.

Alle Preisträger finden Sie hier:



## Newsticker

+++ **Berlin** – Noch bis 10. Mai kann abgestimmt werden, welches der 300 eingereichten Projekte den Green Tech Award 2013 gewinnen soll. Voting auf [www.greentec-awards.com](http://www.greentec-awards.com). +++ **Köln** – Den eco Start-up Award des Verbands der deutschen Internetwirtschaft eco hat OnPage.org für seine SEO-Analyse-Software gewonnen. +++ **Berlin** – Das soziale Netzwerk SchülerVZ wurde Ende April abgeschaltet. Damit hat das erste der VZ-Netzwerke aufgegeben, die weiteren sollen zunächst weiterlaufen. +++ **München** – Die Abgabe zur Stufe drei des Münchener Businessplan Wettbewerbs ist am 11. Juni 2013. +++ **Berlin** – Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler hat den Startschuss für den „Deutschen Rohstoffeffizienz-Preis 2013“ gegeben, Einsendeschluss ist der 24. September. +++ **Eschborn/Frankfurt** – Das Beratungsunternehmen p.b PushYourBusiness bietet Start-ups kostenlose Unterstützung bei operativen Tätigkeiten u.a. in den Bereichen Betriebswirtschaft, Recht, Marketing und Werbung.

## Biotech in Bayern attraktiv

Bayern bleibt ein attraktiver Standort für Unternehmen in den Bereichen Biotechnologie und Pharma. Das ist das Kerneergebnis des Bayerischen Jahresreports Biotechnologie 2012. Demnach stieg die Beschäftigtenzahl der Branche im vergangenen Jahr um 4% gegenüber 2011, kleine und mittlere Unternehmen zählen derzeit somit über 4.300 Mitarbeiter. Insgesamt sind fast 340 Unternehmen in Bayern im Bereich Biotechnologie und Pharma tätig und beschäftigen über

26.000 Mitarbeiter. Über 60 klinische Studien weltweit testen derzeit Medikamentenkandidaten aus Bayern, weitere 60 Projekte durchlaufen die präklinische Forschung. Highlights der Jahres 2012 waren aus bayerischer Sicht die Akquisition der Münchner Micromet durch das amerikanische Biotech-Unternehmen Amgen für rund 1,2 Mrd. USD und die Übernahme der Martinsrieder Firma Corimmun durch den Pharmakonzern Johnson&Johnson.

## Vierte Runde beim GSVA

Der German Silicon Valley Accelerator geht in die vierte Runde: Erneut entsendet das Programm des Bundeswirtschaftsministeriums zwölf Start-ups aus der Informations- und Kommunikationsbranche für drei Monate in die amerikanische Gründerhochburg. Für die aktuelle Runde waren insgesamt 63 Bewerbungen eingegangen. Details unter [www.germanaccelerator.com](http://www.germanaccelerator.com)

### Die Gewinner der vierten Runde des German Silicon Valley Accelerator

Start-up	Tätigkeitsfeld
Abusix	Berichte über Netzwerkmissbrauch
Ebuggy	Elektroautos
JC Analytics	App für Finanzanalysen
Lovoo	Online-Dating App
MeasurePhone	App zum Messen von Objekten
Plista	Online-Werbeplattform
Plug Surfing	soziales Netzwerk für elektrische Mobilität
Smarchive	App zur Organisation von Dokumenten
Shopgate	Online-Shopping App
Tadaa	App zum Austausch von Fotos
Tazaldoo	Suchwerkzeuge für soziale Medien
Zertisa	Software-Plattform für Android-Geräte

### Venture Lounge zeichnet Marktplätze aus

MeineSpielzeugkiste.de, Delinero und Tab-Ticketbroker.de sind die Gewinner der zweiten Venture Lounge 2013. Unter dem Motto „Rethinking Marketplaces“ suchten Investoren nach innovativen Marktplätzen mit Zukunftspotenzial. Die

drei Sieger erhalten ein PR-Sponsoring-Paket durch die auf Start-up-PR spezialisierte Agentur euomarcom public relations sowie ein weiteres reichhaltiges Media- und Beratungspaket im Wert von 10.000 EUR durch den Inkubator You is now. Die Ven-

ture Lounge ist eine exklusive Veranstaltungsreihe, die Unternehmen auf der Suche nach strategischen Investoren und Kapitalgebern zusammenbringt.

Mehr unter [www.venture-lounge.de](http://www.venture-lounge.de)

### Startup Club Leipzig geht an den Start

In die Gründerszene Leipzigs kommt Schwung: Unternehmer, Investoren, Gründungsinteressierte und Wissenschaftler haben den Verein Startup Club Leipzig e.V. gegründet. Ziel des Clubs ist es, die Gründerkultur in

der Region nachhaltig zu fördern. Gründer können vom Netzwerk und Knowhow des Vereins profitieren. Regelmäßige Veranstaltungen sollen den Austausch untereinander fördern. Erster Meilenstein ist das

Startup Weekend Leipzig, das vom 31. Mai bis 2. Juni 2013 und danach jährlich stattfinden soll.

Mehr Infos unter [www.leipzig.startupweekend.org](http://www.leipzig.startupweekend.org)

Anzeige

## Welcome to REPORTING.VC

Your easy and advanced Venture Capital relationship tool.



- IFRS
- AIFM
- FIRST-VC
- REPORTING.VC

- EVCA Guidelines
- Individual Reports
- Company Valuation
- Internal Controls

- Due Diligence
- Risk Management
- Purchase Price Allocation
- Mergers & Acquisitions



# Investoren und Gründer auf dem Campus

CFP & Founders Forum

*Rund 300 Investoren und Entrepreneurse begrüßte Corporate Finance Partners (CFP)-Gründer und CEO Andreas Thümmler beim diesjährigen CFP & Founders Forum. Für die meisten dürfte es eine Umgebung gewesen sein, die sie länger nicht mehr gesehen haben – die Veranstaltung fand im Hörsaalzentrum der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main statt.*

## Buntes Speakerfeld

In zahlreichen Vorträgen rund um das Thema Entrepreneurship wurden verschiedenste Bereiche behandelt. So widmete sich beispielsweise Manuela Finger von SJ Berwin den neuen rechtlichen Rahmenbedingungen bei Buttons zu zahlungspflichtigen Angeboten im Internet. Daneben stand fast schon traditionell das Thema Finanzierung im Mittelpunkt des Interesses. Zu den unterschiedlichen Modellen präsentierten sich im Hörsaal unter anderem You Is Now, der Inkubator von Scout24, der High-Tech Gründerfonds oder GMPVC German Media Pool. Doch nicht nur Investoren erhielten Präsentations-slots, auch Organisationen wie steps for children oder die Entrepreneur's Organization und Unternehmen wie Chrono24 oder geprueft.de stellten in zehnmütigen Vorträgen ihre Tätigkeitsfelder und Geschäftsmodelle vor.

## Networking und Charity

Auf der Podiumsdiskussion tauschten sich unter der Leitung von Udayan Goyal, Gründer der Anthemis Group, Andreas Thümmler, CFP, Marc Christ, Gründer und CFO

SumUp, Philipp Riedl, Associate bei SJ Berwin, und James Turk, Gründer von GoldMoney, sowie Christian Mangold, Vorstand der Sofort AG, zur Zukunft von Banken, Geld sowie der digitalen Währung Bitcoins aus. Neben den Vorträgen, Präsentationen und Diskussionen legte das Organisationsteam des CPF & Founders Forums wieder ein besonderes Augenmerk auf das Networking. Vor, während und insbesondere beim abschließenden Dinner gab es für die Teilnehmer ausreichend Möglichkeiten des Austauschs.

## Versteigerung für den guten Zweck

Doch nicht nur Deals und Kontakte standen im Mittelpunkt der Veranstaltung: Für die Hilfsorganisation steps for children fand eine Auktion statt, bei der eine Luxusuhr, zur Verfügung gestellt von Chrono24, und zwei Bilder des Künstlers Eric Decastro versteigert wurden. Zu dem Erlös von 6.000 EUR kam noch eine Spende über 2.000 EUR von der GoingPublic Media AG (u.a. Herausgeberin des VentureCapital Magazins) und deren Tochtermagazinen Die Stiftung und Smart Investor. ■

*benjamin.heimlich@vc-magazin.de*

Eine Fotostrecke des Events finden Sie auch online:







Rund 300 Gäste waren zum CFP & Founders Forum gekommen.



Andreas Thümmler begrüßte Entrepreneur und Investoren in der Johann Wolfgang Goethe Universität.



Podiumsdiskussion mit Udayan Goyal



Networking bei Sonnenschein auf der Dachterrasse  
Fotos: Andreas Glänzel/www.eventography.de

**GoingPublic Media AG: 2.000 EUR für steps for children**

Die Stiftung steps for children aus Hamburg unterstützt seit 2004 bedürftige Kinder und Jugendliche in Afrika. Hierzu entwickelten Gründer Dr. Michael Hoppe und seine Helfer das Konzept der Einkommen erzielenden Teilprojekte (steps). Von diesen Einkommen werden u.a. die sozialen Projekte (z.B. eine Vorschule oder Suppenküche) bezahlt. Die Vision ist die dauerhafte Selbstversorgung der Projekte ohne fremde Mittel. Die GoingPublic Media AG unterstützt gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften Smart Investor Media GmbH und Die Stiftung Media GmbH die Arbeit von steps for children mit ihrer 2012er Weihnachtsspende in Höhe von insgesamt 2.000 EUR. Die Scheckübergabe fand im Rahmen des CFP & Founders Forum in Frankfurt statt, bei dem steps for children-Gründer Dr. Michael Hoppe u.a. seine Projekte in Namibia vorstellte.

Weitere Informationen und Kontoverbindung unter [www.stepsforchildren.de](http://www.stepsforchildren.de).

Unser Foto zeigt v.l.n.r. Christine Fettich, Leiterin Online Business Development bei der GoingPublic Media AG, Dr. Michael Hoppe und Mathias Renz, Verlagsleiter VentureCapital Magazin.



# Willkommen im Labor

## Hausbesuch bei der Softwareschmiede twentyZen

*Um die Anfänge manch eines erfolgreichen Unternehmens ranken sich Mythen. Geschichten aus der Start-up-Zeit, von Garagentütlern und durchgebrachten Nächten. Wie sieht die Realität in einem Jungunternehmen heutzutage wirklich aus? Ein Besuch bei twentyZen in München.*

### Hallo in eine andere Welt

Möchte man sehen, was sich hinter dem glasklaren und professionellen Webauftritt von twentyZen verbirgt, muss man sich in den alten Industrieteil der Stadt begeben. München, Sendling, Zenettstraße. Hier stehen historische Backsteingebäude, eingetaucht in sanftes Frühlinglicht; plötzlich das Blöken von Kühen, nebenan ein Schlachthof. Das Büro ist nicht leicht zu finden – das ziegelrote Gebäude mit der Nummer 20 trägt viele Firmennamen, nur nicht den von twentyZen. Ein freundlicher Passant weist darauf hin, dass sich das Start-up sehr wohl im Gebäude mit der Nummer 20 befindet, man möge doch bitte in den dritten Stock gehen. Dort angekommen, schimmert ein abgenutztes rotes Sofa durch die Glastür, ein visitenkartengroßer Ausdruck weist auf den Sitz der Internetschmiede hin. Hallo in eine andere Welt.

### Nächster Schritt nach Exist

Gestresst sehen Dirk Spannaus und Konsorten nicht aus an diesem frühen Mittwochmorgen. Eifrig packt er mitgebrachte Brezeln aus, der quirlige Wirtschaftsinformatiker ist Marketingbeauftragter und Journalistensprachrohr des Start-ups. Dabei gäbe es doch allen Grund für Hektik: Er und sein Team stehen kurz vor der Abgabe ihres Businessplans für die zweite Stufe des Münchner Businessplan Wettbewerbs, bei dem auch Investoren in der Jury sitzen. Eine große Chance für das junge Unternehmen, das nach dem Auslaufen des Exist-Gründerstipendiums im November 2012 dringend auf der Suche nach einer ersten Finanzierung ist. Für das Hauptprodukt „webzunder“ hat twentyZen mittlerweile 30 Testkunden, in ein bis zwei Monaten soll die Testphase auslaufen. Schon jetzt startet der Ver-



Viele Firmennamen, nur (noch) nicht der von twentyZen: Eingangstür des Bürogebäudes. Foto: Verena Wenzelis

trieb, aber genau dafür bräuchte das Team mehr Manpower, und dafür wiederum frisches Kapital. Momentan leben die Gründer von privaten Ersparnissen. Auch die 25.000 EUR, die für die Gründung einer GmbH nötig sind, brachten Spannaus und Co. aus eigener Tasche auf. Im aktuellen Sprint, also Entwicklungsabschnitt, steht die Prüfung von Finanzierungsoptionen ganz oben. Doch jetzt gibt's erst mal Frühstück. Spannaus bietet Kaffee an, nein, Milch sei nur in Pulverform vorhanden; alternativ gebe es noch Pfefferminztee.

### Nicht stressen lassen

„Dauerstress bringt nichts, dann fehlt die Motivation, und man kann nicht mehr durchhalten“, sagt Spannaus und blickt in die Runde. Sein Geschäftsführer-Partner Machleidt sitzt ihm direkt gegenüber, auf der anderen Seite des Raumes befinden sich zwei weitere Tische. Hier sitzen Marcel Pater und Tomasz Wójtowicz, der momentan einzige und freiberufliche Mitarbeiter des Unternehmens. Machleidt ist zuständig für Entwicklung und Finanzen, Pater ist technischer Leiter und verantwortet das Qualitätsmanagement. Wójtowicz stieß als Letzter zum Team und arbeitet im Bereich Test und Entwicklung. Die vier teilen sich fünfzehn Quadratmeter als Büro, hinten noch ein Sofa, vor dem Fenster ein meterhoher Ficus. Links ein Regal mit Teebeuteln und Instantkaffee, im Bad am Ende des Flurs eine Dusche und Waschbecken mit Zahnpasta. Alles sieht benutzt aus.



Der Standort für Unternehmens-  
ansiedlungen in Mitteldeutschland

weinberg  
campus  
GERMANY HALLE (SAALE)

### „Da geht noch mehr“

Was bewegt junge Menschen dazu, alles auf eine Karte zu setzen und zu gründen? Wie kann man finanzielle Sicherheit und eine solide Berufsaussicht zeitweise über Bord werfen und dabei immer noch ruhig schlafen? Bei Spannaus war es der Wunsch, noch mal etwas Neues auszuprobieren, eingetretene Wege zu verlassen. Der 36-Jährige begann seine berufliche Laufbahn bei IBM, auf das BA-Studium folgten Projektleitung, Softwarevertrieb, später Business Development und Beratung. Beste Voraussetzungen, um sich auf ein sorgenfreies Leben bei gutem Gehalt zu freuen, doch Spannaus wollte mehr. „Wirklich stutzig geworden bin ich erst, als meine Kollegen anfangen, Reihenhäuschen zu kaufen und die Kinderplanung voranzutreiben. Da wusste ich: Da geht noch mehr“, erzählt er heute. Er beantragte ein Sabbatical und wollte sich noch mal umsehen.

### Bezahlbare und funktionale Lösung für Mittelständler

In München traf er auf Stefan Machleidt, der in den letzten Zügen seines Informatikstudiums steckte. Gesprächsthemen waren schnell gefunden. Seit er denken kann, wollte Machleidt ein Unternehmen gründen, mit 18 Jahren meldete er sein erstes Einzelunternehmen an. Seit seinem 21. Lebensjahr arbeitete er neben dem Studium selbstständig für mittelständische Unternehmen und designte vor allem Websites. Bereits damals fiel ihm auf, dass das gängige Modell der Webbaukästen erhebliche Mängel in der Praxis aufweist. Zwar kann man relativ gut designte Webpages erstellen, in puncto Funktionalität und Inhalt ließen die Resultate aber zu wünschen übrig. Mittelständler haben schlichtweg keine Zeit, ihre Websites technisch ständig auf dem neuesten Stand zu halten und top Inhalte einzupflegen. Eine Agenturlösung war für viele aber zu teuer. Eine Dienstleistung musste her, die Erstellung und Pflege von Webauftritten industrialisiert, und das bei bezahlbaren Preisen. Die Grundidee für „webzunder“ war geboren. Etwas später kam die Fokussierung auf Social Media hinzu. Die Unternehmen, die theoretisch die größte Reichweite haben – der Blumenladen an der Ecke, der Metzger, der Zahnarzt – haben oftmals selbst keinen Zugang zu sozialen Netzwerken, geschweige denn einen Twitter-account. Auch hier fehlen Zeit und vor allem Know-how. Wie genial wäre eine Plattform, über die sich eigene Website, Facebook-Profil und Twitter zentral bedienen und pflegen ließen? Mit diesem Konzept gingen Spannaus und ▶

Das Technologie- und Gründerzentrum Halle (Saale) bietet beste Voraussetzungen für Wissenschaftler und Unternehmer, ihre Projekte und Ideen umzusetzen. Als Standort von Forschung und Entwicklung sowie wissens- und technologiebasierter Produktion ist das TGZ Halle Ihr Partner vom Inkubator bis zur Produktionslinie. Die Stadt Halle bietet darüber hinaus eine exzellente Infrastruktur, ein umfassendes Angebot für Gründer sowie ein familienfreundliches Umfeld.



Forscher  
Gründer  
Unternehmer

[www.weinbergcampus.de](http://www.weinbergcampus.de)





Dirk Spannaus (re.) und Marcel Pater in ihrem Büro in der Zenettistraße. Foto: Verena Wenzelis

Machleidt in die Bewerbung um das Exist-Gründerstipendium, als dritter Gründer war mittlerweile Marcel Pater hinzugekommen. Der junge Elektroingenieur konnte sich eine Selbstständigkeit schon immer gut vorstellen.

### Hochs und Tiefs im Gründerleben

Nun begann die wirklich harte Zeit. Zwei Monate nach Antrag kam die Zusage, das Trio hatte das Gründerstipendium in der Tasche. „Zuvor war alles nur halbernst und man konnte sich auf Alternativen zurückziehen“, erzählt Machleidt. Seine stechend blauen Augen mustern das Gegenüber aufmerksam, mit seiner ruhigen und konzentrierten Art verrät er sofort: Er ist der Entwickler im Team. „Doch als wir das Exist-Stipendium gewonnen hatten, war allen klar: Jetzt gibt es keine Entschuldigungen mehr“, erzählt der 32-Jährige. Es begann ein Marathon von Workshops und kontinuierlicher Weiterentwicklung des Prototyps, gleichzeitig mussten weitere Testkunden akquiriert werden. Und natürlich galt es, viele Rückschläge zu bewältigen. Die Technologie hinter webzunder ist hochkomplex, anfangs mussten sich die Informatiker viel anlesen. „Auf eine deprimierende Woche folgte eine, in der alles plötzlich wieder wie von selbst lief, wir mussten also einfach nur durchhalten und weitermachen“, erzählt Machleidt mit festem Blick. Und natürlich schweißt so etwas zusammen. In vielen Bereichen sind Spannaus und Co. mittlerweile Experten. Selbst wenn es mit webzunder nicht klappen sollte, wird das Team auf jeden Fall weiterbestehen, ist er sich sicher.

### Die Bedeutung des Plan B

„Das Team ist wieso das Wichtigste“, sagt Spannaus. In der Anfangsphase 2011, als es darum ging, den ersten Antrag für das Exist-Stipendium zu stellen, sprang der damalige Geschäftspartner ab. „Die Aussicht auf eine Festanstellung bei einem großen Software-Unternehmen war dann doch zu verlockend, was man ihm nicht verübeln kann“, so Machleidt. Man müsse eben wissen, was man will. Und natürlich ist auch bei ihnen nicht geplant, die derzeitige Situation ohne festes Einkommen bis ins Ungewisse fortzusetzen. Wenn sich bis Mitte oder Ende dieses Jahres nichts Passendes in puncto Finanzierung

erreichen lässt, scheuen sie sich nicht davor, vorerst nur als Dienstleister für Agenturen aufzutreten. „Es geht um den Cashflow, es wäre idiotisch, keinen Plan B in der Tasche zu haben“, sagt Spannaus. Und so lange müssen alle zusammenhalten.

### Start-up-Betrieb à la Mittelstand

Macht das nicht Angst? Wie geht man mit solch schwierigen Lebensverhältnissen um? „Wenn wir nicht so felsenfest an unser Produkt glauben würden, hätten wir schon längst aufgegeben“, sagt Machleidt. Sein Blick sticht, ihm glaubt man das sofort.

Der Erfolg gebe ihnen recht, anfangs hätten ihnen beispielsweise die wenigsten zugetraut, das begehrte Exist-Stipendium zu gewinnen. „Die größte Entschädigung bleibt jedoch immer die Selbstverwirklichung“, so der Jungunternehmer. Auf übertriebenes Turbo-Wachstum legen sie keinen Wert, lieber generisch mit der Nachfrage expandieren. Für die nächsten zwei Jahre rechnen sie mit einem Finanzierungsbedarf von mindestens 600.000 EUR – für die meisten Frühphaseninvestoren schon wieder zu wenig. Für Spannaus liegt die Zurückhaltung auch im Geschäftsmodell begründet, man plane nicht „the next big thing“. „Wir nutzen bestehende Strukturen und wollen sie einer unerfahrenen Zielgruppe näherbringen“ – eben dem Zahnarzt oder dem Friseur, der nicht täglich auf allen Kanälen eingeloggt sein kann. Für andere Geschäftsmodelle mag schnelleres Wachstum und risikoreichere Kalkulierung angemessen sein, aber nicht für webzunder von twentyZen. Start-up-Betrieb à la Mittelstand – es geht auch so.

### Coolness im Start-up-Wahnsinn

Zwei Tage später sitzt Spannaus bei Pater im Wohnzimmer, München-Haidhausen, beste Lage, Blick auf den Bayerischen Landtag. Das Wochenende steht an, Spannaus ist auf dem Weg zu seinem Hauptwohnsitz Radebeul bei Dresden. Es gilt, noch letzte Details zu besprechen, denn in zwei Tagen ist Deadline für die Abgabe des Businessplans. „Bisher habe ich dafür noch nichts gemacht“, erzählt Spannaus. Mit einem schelmischen Grinsen verrät er, dass er sich der Dreistigkeit der Antwort durchaus bewusst ist. Ist das die Coolness, die man nach zwei Jahren Start-up-Wahnsinn erlangt? „Nein, nein“, meint Spannaus, dem Team komme zugute, dass sie Teile des Businessplans, der während der Exist-Phase entstanden ist, wiederverwerten können. Während eines Finanzierungscoachings konnten sie sich gestern noch wichtige Infos holen. Die zwanzig Seiten wird Spannaus von Radebeul aus aufsetzen, den morgigen Sonntag macht er trotzdem frei. „Schließlich hat man auch Familie“, sagt er lachend. Seine Frau ist im sechsten Monat schwanger.

Verena Wenzelis  
redaktion@vc-magazin.de

## Shave-Lab\*

Shave-Lab steht für einzigartige Nassrasierer und Rasierklingen mit 1. kompetitiver Qualität und Preisen, 2. hohem Komfort mittels individualisierbarer Klingen-Abonnements, 3. patentiertem, zeitlosem Design, 4. einem signifikanten Grad an Nachhaltigkeit.

Ist Shave-Lab anders? Stellen Sie sich vor, Sie gehen in einen Drogeriemarkt, Sie stehen für ein Tagesprodukt wie Rasierklingen Schlange. Spätestens an der Kasse ärgern Sie sich über die hohen Preise der bekannten Marken. Derzeit

### Shave-Lab/iSolutions GmbH

• Firmensitz:	München
• Internet:	www.shave-lab.com
• Gründungsjahr:	2011
• Branche:	E-Commerce
• Anzahl der Angestellten:	3 + externe Dienstleister und Agenturen
• Umsatz/EBIT 2012 (erwartet):	100.000 EUR/-230.000 EUR
• Umsatz/EBIT 2013 (erwartet):	700.000 EUR/-400.000 EUR
• Kapitalbedarf:	1 Mio. EUR
• Alleinstellungsmerkmal (USP):	Online Shaving Brand mit kompetitiver Qualität und Preisen, hohem Komfort mittels individualisierbarer Klingen-Abonnements und coolem Produkt-Design
• Ansprechpartner:	Christopher von Hallwyl
• Funktion:	Gründer und Geschäftsführer

werden über 90% der Rasierer und Klingen im stationären Handel verkauft – Shave-Lab.com wird der erste internationale Online Shaving Brand mit bahnbrechenden Produktattributen, die dem Kunden echten Mehrwert bieten und somit zu überdurchschnittlicher Kundenbindungsrate führen.

**Markt und Segment:** Rasierer und Klingen sind eines der größten Konsumgütersegmente mit einer international hohen, konstanten, konjunkturunabhängigen Wachstumsrate. **Ziel:** EU-Marktführerschaft im Online-Nassrasierer-Markt durch hohe Qualität und ein exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis

**Beschaffung und Vertrieb:** Schlanke Kostenstruktur durch Fokussierung auf eine Produktgruppe, effiziente Fertigungsprozesse und Komponentenzukauf, Ausschaltung der Zwischenhändler

**Investitionsbedarf:** Bisher investiertes Eigenkapital (Gründer und Seed-Investor) für Entwicklung eigener Produkte inklusive Aufbau von Produktionskapazitäten, IT, Shop, Logistik, Supply Chain, Markteintritt. Series-A-Finanzierung dient als Wachstumsfinanzierung für Marketing und Internationalisierung.

\* Selbstdarstellung des Unternehmens

Anzeige

# 14. DEUTSCHER EIGENKAPITALTAG DES BVK IN BERLIN

06. Juni 2013 | ab 9.00 Uhr

Ort: Jüdisches Museum Berlin (Glashof) | Lindenstraße 9-14 | 10969 Berlin

Veranstalter: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)



Bundesverband Deutscher  
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

## DAS GRÖSSTE TREFFEN DER DEUTSCHEN BETEILIGUNGSBRANCHE MIT

- > **Dr. Peter Ramsauer** | Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (CSU)
- > **Prof. Dr. Michael Hüther** | Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln
- > **Dr. Helge Braun** | Parl. Staatssekretär im Bundesministerium für Bildung und Forschung (CDU)
- > **Wolfgang Tiefensee** | MdB, Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion für Wirtschaft und Technologie, Bundesminister a.D.
- > **Dr. Volker Wissing** | MdB, Finanzpolitischer Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion
- > **Ralph Brinkhaus** | MdB, Mitglied des Bundestagsfinanzausschusses (CDU)
- > **Lothar Binding** | MdB, Finanzpolitischer Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion
- > **Dr. Gerhard Schick** | MdB, Finanzpolitischer Sprecher der Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen
- > **Dr. Axel Troost** | MdB, Finanzpolitischer Sprecher und Parlamentarischer Geschäftsführer der Fraktion Die Linke
- > **Dr. Werner Brandt** | Finanzvorstand der SAP AG
- > **Dr. Hubertus Kolster** | Managing Partner, CMS Hasche Sigle
- > **Prof. Dr. Thomas Leif** | Moderator, SWR Fernsehen (www.2plusleif.de)
- > **Holger Paul** | Wirtschaftsredakteur der FAZ
- > **Matthias Kues** | Vorstandsvorsitzender des BVK, Sprecher der Geschäftsführung der NORD Holding
- > **Wolfgang Seibold** | Vorstandsmitglied des BVK, Partner bei Earlybird Venture Capital
- > **Dr. Andreas Rodin** | Vorstandsmitglied des BVK, Partner bei P+P Pöllath + Partners
- > **Ulrike Hinrichs** | Geschäftsführerin des BVK

Hauptsponsor

**C/M/S/ Hasche Sigle**

Rechtsanwälte Steuerberater

Mehr Informationen unter [www.bvkap.de](http://www.bvkap.de)

# „In Berlin hat man es leichter als in Graz“

Interview mit Philipp Budiman,  
Geschäftsführer, Montredo

*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 Philipp Budiman von Montredo.*

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

**Budiman:** Ich wollte mir vor geraumer Zeit eine gebrauchte Uhr im Internet kaufen und bin so das erste Mal mit dem Online-Markt für Luxusuhren in Berührung gekommen. Aufgrund von zahlreichen Warnungen, Artikeln über den Verkauf von Plagiaten und wenig vertrauenswürdigen Plattformen habe ich mich schließlich gegen einen Online-Kauf entschieden. Nach weiterer Marktrecherche erkannte ich das Potenzial für einen sicheren Marktplatz für Luxusuhren und entwickelte gemeinsam mit meinen Kollegen Stefan Walter, Alexander Beer und zwei Schweizer Business Angels die Idee zu Montredo: Bevor eine Uhr auf unsere Plattform gelangt, wird sie von einem Uhrenexperten inspiziert, bewertet und ein Echtheitszertifikat erstellt. Dadurch garantieren wir unseren Kunden die Echtheit aller Uhren und größtmögliche Transparenz beim Online-Kauf.

**VC Magazin:** Wie haben Sie die erste Finanzierung Ihrer Gründungsidee gestemmt und wie verlief die weitere Suche nach Kapital(-gebern)?

**Budiman:** Wir hatten das Glück, von Anfang an zwei tolle Business Angels an Bord zu haben, die uns mit einem ersten Seed-Investment unterstützten. Knapp fünf Monate später konnten wir unsere Angel-Runde abschließen und sind seit etwas mehr als zwei Monaten live. Aktuell bekommen wir zahlreiche Anfragen aus dem Ausland und wollen nun möglichst schnell skalieren. Aus diesem Grund beginnen wir gerade, unsere Series-A zu strukturieren.

**VC Magazin:** Was sind aus Ihrer Sicht bei den Rahmenbedingungen in Deutschland der größte Pluspunkt und das größte Manko für junge Unternehmen?

**Budiman:** In Berlin lebend schätze ich vor allem die zahlreichen Veranstaltungen der Start-up-Branche, den guten Zugang zu Investoren und spannenden Mitgründern.



Philipp Budiman

Wenn man wirklich ausreichend viel Zeit investiert, kann man sich hier relativ schnell ein umfangreiches Netzwerk aufbauen. Ein nennenswertes Manko fällt mir gerade nicht ein. In Berlin hat man es auf alle Fälle leichter als in Graz. Ich bin vollkommen zufrieden und kann mich eigentlich nicht beklagen.

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

**Budiman:** In den nächsten zwei bis drei Monaten werden wir Montredo als C2C-Marktplatz weiterentwickeln. Private Verkäufer können dann noch komfortabler ihre Uhren von unseren Uhrenexperten bewertet lassen und zum Verkauf auf Montredo anbieten. Zusätzlich bauen wir Montredo als Serviceplattform weiter aus: Wir holen die Uhren vom Kunden ab, reparieren sie und schicken die Uhren dann wieder an die Kunden zurück. Wir sind gerade dabei, Montredo in mehrere Sprachen zu übersetzen, und sprechen mit mehreren Logistikunternehmen. Nach Abschluss der Series-A wollen wir dann so richtig loslegen und die ganze Welt mit unseren hochwertigen Zeitmessern beliefern!

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Gespräch. ■

*benjamin.heimlich@vc-magazin.de*

## Zum Gesprächspartner

**Philipp Budiman** ist Geschäftsführer von Montredo, einem Marktplatz für Luxusuhren.



# 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 Zweitundenfinanzierungen

**Allecrea Therapeutics GmbH** **Lörrach (DE)**  
**Tätigkeitsfeld:** Biotech  
**Investoren:** Edmond de Rothschild Investment Partners, Paris; Forbion Capital Partners, München; EMBL Ventures GmbH, Heidelberg  
**Volumen:** 15 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

In einer ersten Finanzierungsrunde hat Allecrea Therapeutics 15 Mio. EUR bei Edmond de Rothschild Investment Partners, Forbion Capital Partners und EMBL Ventures eingesammelt. Das Biotech-Unternehmen entwickelt Antibiotika zur Bekämpfung von multiresistenten Infektionen. Die Finanzierungsrunde dient dem Unternehmensaufbau.

Kapital, Extorel, 5 K Investment und Dr. Manfred Ferber investieren erneut, um die Internationalisierung der Plattform zu unterstützen. Altruja hat ein Online-System entwickelt, das mittlerweile über 300 Hilfsorganisationen, Stiftungen, Parteien und Hochschulen für das Sammeln von Spenden nutzen. Die Organisationen haben dabei den Vorteil, dass sie ihre Kampagnen einfacher und effizienter ohne Streuverluste und zusätzliche Kosten realisieren können. Das System soll nach dem erfolgreichen Launch in der DACH-Region nun auch in andere europäische Spendenmärkte übertragen werden.

**Echobot Media Technologies GmbH** **Karlsruhe**  
**Tätigkeitsfeld:** Online  
**Investor:** zfh Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG, Heilbronn  
**Volumen:** 750.000 EUR (1. Finanzierungsrunde)

Der Zukunftsfonds Heilbronn beteiligt sich mit 750.000 EUR an Echobot Media Technologies. Das Karlsruher Unternehmen ist im Bereich Online-Medienbeobachtung und Social Media Monitoring tätig und ermöglicht es Unternehmen zu erfahren, wann und wo im Internet Artikel oder Meinungen zu ihren Produkten veröffentlicht werden. Die frischen Mittel sollen insbesondere in den Ausbau des Vertriebs, in die Erweiterung bestehender Dienste und die Entwicklung neuer Produkte investiert werden.

## Datenbank

**München**  
**Tätigkeitsfeld:** Online  
**Investoren:** High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; Bayern Kapital GmbH, Landshut; Extorel GmbH, München; 5 K Investment GmbH, Tutzing; Dr. Manfred Ferber  
**Volumen:** nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Die Online-Fundraising-Plattform Altruja hat eine zweite Finanzierungsrunde abgeschlossen. Der High-Tech Gründerfonds, Bayern

Anzeige

**W**ir haben ein nachhaltiges Geschäftsmodell mit überdurchschnittlichen Wachstumschancen entwickelt. Der Markt braucht unsere Produkte. Produktentwicklungsgesellschaft mit innovativen, serienreifen Projekten (Consumer Goods) bietet Beteiligungsfirmen und Financiers eine Kooperation an. Nehmen Sie mit unserem Geschäftsführer Herrn Nicolas Aubin Kontakt auf:  
 E-mail: info@cvasso.com Telefon: 0162/1710398

cvasso GmbH Alter Messeplatz 4 80339 München Telefon: 089/74120251



Der Ursprung aller Dinge ist klein.  
 M. Cicero

## Deal des Monats

<b>Auris Medical AG</b>	<b>Basel</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Biotech	
<b>Investoren:</b> Sofinnova Ventures, Inc., Menlo Park; Sofinnova Partners SAS, Paris	
<b>Volumen:</b> 47,1 Mio. CHF (3. Finanzierungsrunde)	
Sofinnova Ventures und Sofinnova Partners investieren in einer dritten Finanzierungsrunde 47,1 Mio. CHF in Auris Medical. Das Basler Biotech-Unternehmen forscht an Therapien zur Linderung von Innenohrleiden. Das eingeworbene Kapital soll die klinische Erprobung der Therapien in Phase-III-Studien finanzieren.	

<b>EGym GmbH</b>	<b>München</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Fitness	
<b>Investoren:</b> Bayern Kapital GmbH, Landshut; Volksbank Neu-Ulm eG, Neu-Ulm; evobis GmbH, München; LfA Förderbank Bayern, München; Business Angels	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)	
Bayern Kapital, die Volksbank Neu-Ulm, evobis sowie die LfA Förderbank Bayern und mehrere Business Angels investieren in eGym. Mithilfe von vollelektronischen Trainingsgeräten, die an moderne Kommunikationskanäle angebunden sind, haben die Nutzer ihre Trainingspläne per Smartphone überall dabei und können sich über ein Online-Portal mit Trainingspartnern austauschen. Die Finanzierungsrunde soll für die Markterschließung genutzt werden.	

<b>Endorsed Goods GmbH</b>	<b>Köln</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Online-Shopping	
<b>Investoren:</b> FM Fonds-Management für die Region Aachen Beteiligungs GmbH via Seed Fonds II für die Region Aachen, Aachen; KfW, Frankfurt am Main	
<b>Volumen:</b> siebenstelliger Betrag (1. Finanzierungsrunde)	
Das von Endorsed Goods betriebene Online-Shopping-Portal miasosa.de sammelt in einer ersten Finanzierungsrunde einen siebenstelligen Betrag beim Seed Fonds II für die Region Aachen und der KfW ein. Prominente präsentieren auf dem Portal Produkte aus den Kategorien Living, Beauty und Lifestyle. Mit dem zusätzlichen Kapital soll das weitere Wachstum des Unternehmens vorangetrieben werden, beispielsweise durch verstärkte Online-Marketing-Aktivitäten sowie durch die Optimierung der bestehenden Geschäftsprozesse.	

<b>European Games Group AG</b>	<b>München</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Games	
<b>Investor:</b> Omnes Capital, Paris	
<b>Volumen:</b> niedriger Millionenbetrag (1. Finanzierungsrunde)	
Die European Games Group gewinnt den französischen Investor Omnes Capital als neuen Beteiligten, der eine niedrige Millionen-summe in das Münchner Unternehmen investiert. Die European Games Group vermarktet und kommerzialisiert global Online- und Mobile Games unabhängiger Spieleentwickler. Die zusätzlichen Mittel sollen insbesondere ins Marketing von Spieletiteln fließen. Omnes Capital (ehemals Crédit Agricole Private Equity) möchte mit dem Investment seinen Fokus auf den Games-Bereich stärken.	

<b>LEDexchange GmbH</b>	<b>Rheinbreitbach (DE)</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Leuchtmittel	
<b>Investor:</b> Wagnisfinanzierungsgesellschaft für Technologieförderung in Rheinland-Pfalz mbH, Mainz	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)	
LEDexchange erhält von der Wagnisfinanzierungsgesellschaft für Technologieförderung in Rheinland-Pfalz eine Finanzierungsrunde in ungenannter Höhe. Das Start-up entwickelt und produziert LED-Produkte und vertreibt diese ausschließlich im B2B-Geschäft. Mit dem zusätzlichen Kapital soll der Unternehmensaufbau weiter vorangetrieben werden.	

<b>Lottohelden GmbH</b>	<b>Hamburg</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Glücksspiel	
<b>Investoren:</b> T-Venture Holding GmbH, Bonn; Business Angels	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)	
T-Venture und einige Business Angels beteiligen sich im Rahmen einer ersten Finanzierungsrunde an Lottohelden. Das Hamburger Start-up ist ein privater Lottovermittler mit behördlicher Erlaubnis für den bundesweiten Vertrieb und die Online-Bewerbung deutscher staatlicher Lotterien im Internet. Mit dem eingeworbenen Kapital soll das weitere Unternehmenswachstum vorangetrieben werden.	

<b>Prolupin GmbH</b>	<b>Neubrandenburg (DE)</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Lebensmittel	
<b>Investor:</b> MVP Management GmbH, München	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht	
Prolupin erhält eine erste Finanzierungsrunde durch Munich Venture Partners. Das Unternehmen stellt Lebensmittelzutaten aus Lupinen (Eiweißen) her, die beispielsweise in Back-, Teig- und Wurstwaren sowie Feinkostprodukten eingesetzt werden. Die frischen Gelder sollen insbesondere in den Ausbau von Produktionskapazitäten fließen.	

## Weitere Finanzierungsrunden

<b>Auris Medical AG</b>	<b>Basel</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Biotech	
<b>Investoren:</b> Sofinnova Ventures, Inc., Menlo Park; Sofinnova Partners SAS, Paris	
<b>Volumen:</b> 47,1 Mio. CHF (3. Finanzierungsrunde)	
Weitere Informationen siehe Deal des Monats	

<b>ISA Auctionata Auktionen AG</b>	<b>Berlin</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Auktion	
<b>Investoren:</b> Earlybird VC Management GmbH & Co. KG, Berlin; Bright Capital Digital, Moskau; Kite Ventures, Moskau	
<b>Volumen:</b> 15,5 Mio. EUR	

Earlybird tritt der Finanzierungsrunde für Auctionata bei, an der bisher Bright Capital und Kite Ventures beteiligt waren. Das Berliner Start-up ist Anbieter von Live-Auktionen mit patentierter Technologie und deckt das gesamte Spektrum eines Kunst- und Auktionshauses von der Expertenkuratierung bis zu Online-Kunstauctionen in HDTV-Qualität ab. Auctionata will mit dem frischen Kapital das globale Wachstum, den personellen Ausbau sowie die technische Weiterentwicklung der Online-Plattform forcieren.

<b>Kreditech Holding SSL GmbH</b>	<b>Hamburg</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Scoring	
<b>Investor:</b> Blumberg Capital, San Francisco	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)	

Kreditech gewinnt Blumberg Capital für eine Wachstumsfinanzierung. Die Hamburger sind Anbieter für Scoring-Technologie in Echtzeit, die Big Data-Analysen auf mehrere Tausend Datenpunkte auf Kreditanträgen von Privatpersonen anwendet. Die Investition soll der internationalen Expansion von B2C-Mikrokrediten und der Einführung von „Scoring as a Service“-Produkten dienen.

Anzeige

# Nicht verdaddeln!

➔ **Themenfokus: „e-Commerce & Games“.** Hamburg, 22. Mai 2013.  
 Innovative Entrepreneurure präsentieren vor aktiven Investoren.  
 Infos & Anmeldung: [www.venture-lounge.de](http://www.venture-lounge.de)



Veranstalter: **CatCap** **Shortcut VENTURES** **AGENC** **amiando** **VentureCapital Magazin** **Gründerlexikon** **High Tech** **Fraunhofer VENTURE** **SEEDMATCH CROWDFUNDING FOR STARTUPS**

Sponsoren, Medien- & Kooperationspartner: **NEUHAUS PARTNERS** **TaylorWessing** **europa-marcom** **berater-wissen.de** **inno visions** **ds deutsche startups** **BUSE & PARTNER** **onlinekosten.de** **exchange8A** **gamecityHamburg** **GRÜNDUNGSSERVICE**



Lesson Nine GmbH	Berlin
<b>Tätigkeitsfeld:</b> E-Learning	
<b>Investoren:</b> u.a. Reed Elsevier Ventures, London; IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Technologie Berlin, Berlin; Kizoo Technology Capital GmbH, Karlsruhe	
<b>Volumen:</b> 10 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)	
Reed Elsevier Ventures, die IBB Beteiligungsgesellschaft und Kizoo Technology Capital investieren eine 10-Mio.-USD-Wachstumsfinanzierung in Lesson Nine, den Betreiber des Lernsystems babbel.com. Babbel.com ist eine Sprachenlernplattform basierend auf Mobil- und Internet-Technologien. Das neue Kapital soll eingesetzt werden, um die internationale Expansion zu beschleunigen und die Anpassung an alle relevanten Plattformen zu verbessern.	

Motain Holding GmbH	Berlin
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Apps	
<b>Investoren:</b> u.a. Earlybird VC Management GmbH & Co. KG, Berlin	
<b>Volumen:</b> 10 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)	
Motain, Betreiber der Fußball-App iLiga, erhält von einem Investorenkonsortium unter Führung von Earlybird eine Kapitalspritze in Höhe von 10 Mio. EUR. Die App liefert ihren Nutzern Live-Ticker, Nachrichten und Statistiken aus diversen internationalen Fußballligen. Mit den eingesammelten Mitteln soll das Angebot auf 400 Ligen in 40 Sprachen ausgebaut und zudem die Applikation weiterentwickelt werden.	

Nfon AG	München
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Telefondienstleistung	
<b>Investor:</b> Milestone Venture Capital GmbH, Hösbach (DE)	
<b>Volumen:</b> zweistelliger Millionenbetrag (Wachstumsfinanzierung)	
Milestone Venture Capital investiert einen zweistelligen Millionenbetrag in nfon. Die Münchner bieten in die Cloud ausgelagerte Telefonanlagen und alle damit verbundenen Services an. Das Kapital wird für die Internationalisierungspläne sowie das weitere Wachstum insbesondere im Großkundensegment verwendet.	

ReBuy reCommerce GmbH	Berlin
<b>Tätigkeitsfeld:</b> E-Commerce	
<b>Investoren:</b> Iris Capital Management, Paris; Mountain Cleantech AG via Mountain Cleantech Fund II, Wädenswil/Zürich; Hasso Plattner Ventures Management GmbH, Potsdam; Klaus Wecken	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)	
Ein Investorenkonsortium aus Iris Capital, Mountain Cleantech, Hasso Plattner Ventures und Klaus Wecken beteiligen sich mit einer Wachstumsfinanzierung in nicht genannter Höhe an reBuy. Die Berliner betreiben eine An- und Verkaufsplattform für gebrauchte Unterhaltungselektronik und Medienprodukte. Mit dem Kapital soll das Umsatzwachstum beschleunigt und reBays Position im deutschen Re-Commerce-Markt gefestigt werden.	

Rodos BioTarget GmbH	Hannover
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Life Sciences	
<b>Investoren:</b> Enjoy Venture GmbH via InvestImpuls-Fonds der Region Hannover, Düsseldorf; High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; KfW via ERP-Startfonds, Frankfurt, Business Angels; Family Offices	
<b>Volumen:</b> 2,6 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)	
Rodos BioTarget sammelt eine Wachstumsfinanzierung über 2,6 Mio. EUR beim von Enjoy Venture gemanagten InvestImpuls-Fonds, dem High-Tech Gründerfonds, dem ERP-Startfonds der KfW sowie Family Offices und Business Angels ein. Das Hannoveraner Unternehmen hat eine patentierte Technologieplattform zur Behandlung von Krebs entwickelt. Die eingeworbenen Mittel sollen die vorbereitenden Maßnahmen für die klinische Prüfung der Technologieplattform zum Transport von Wirk- und Impfstoffen in antigenpräsentierende Zellen finanzieren.	

Tausendkind GmbH	Berlin
<b>Tätigkeitsfeld:</b> E-Commerce	
<b>Investor:</b> Gruner + Jahr Digital GmbH, Hamburg	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)	
Der Online-Shop für Kinder- und Babyartikel tausendkind gewinnt Gruner + Jahr Digital als neuen Investor. Tausendkind vertreibt seit 2010 Mode, Spielzeug, Accessoires und Geschenke für Kinder und Neugeborene. Durch das Investment soll insbesondere die Reichweite des Online-Shops erhöht und damit das weitere Unternehmenswachstum vorangetrieben werden. Gruner + Jahr Digital verspricht sich durch das Engagement eine weitere Verankerung in der Community of Interest Family.	

## Buyout

Deutsche Fachpflege Holding	München
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Pflege	
<b>Investor:</b> Chequers Capital, Paris	
<b>Art der Transaktion:</b> Mehrheitsbeteiligung	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht	
Der französische Investor Chequers Capital übernimmt die Deutsche Fachpflege Holding. Das Münchner Unternehmen bietet über sieben Tochtergesellschaften außerklinische Intensivpflege von Patienten in Baden-Württemberg, Bayern, Berlin, Brandenburg, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Sachsen an. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.	

Edelight GmbH	Stuttgart
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Shopping Community	
<b>Investor:</b> Hubert Burda Media Holding Kommanditgesellschaft, München	
<b>Art der Transaktion:</b> Mehrheitsbeteiligung	
<b>Volumen:</b> achtstelliger Betrag	

Die Shopping Community edelight ist von ihrem bisherigen Investor Burda Digital Ventures übernommen worden. Auf edelight geben User Tipps und Erfahrungen zu Online-Shops. Die Gründer Peter Ambrozj und Tassilo Bestler sind weiterhin im Unternehmen tätig und haben über eine Earn-out-Klausel die Möglichkeit, den Kaufbetrag zu verdoppeln.

<b>SilverTours GmbH (Billiger-mietwagen.de)</b>	<b>Freiburg</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Online-Preisvergleich	
<b>Investor:</b> SevenVentures GmbH, Unterföhring	
<b>Art der Transaktion:</b> Mehrheitsbeteiligung	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht	

SevenVentures, der Beteiligungsarm von ProSiebenSat.1, übernimmt die Mehrheit an dem von SilverTours betriebenen Portal billiger-mietwagen.de. Nutzer können über das Preisvergleichsportal Mietwagenangebote weltweit miteinander vergleichen und diese über eine integrierte Buchungsmöglichkeit bestellen. Über TV- und Online-Präsenz beim Medienkonzern soll das Wachstum von billiger-mietwagen.de beschleunigt werden.

<b>SLM Solutions GmbH</b>	<b>Lübeck</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Fertigungstechnologie	
<b>Investor:</b> DPE Deutsche Private Equity GmbH, München	
<b>Art der Transaktion:</b> Mehrheitsbeteiligung	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht	

Die Deutsche Private Equity stattet SLM Solutions mit Wachstumskapital aus. Die bisherigen Altgesellschafter bleiben maßgeblich am Unternehmen beteiligt und führen weiterhin die Geschäfte. Ziel ist es, eine kontinuierliche Geschäftsentwicklung zu gewährleisten. Über den Wert der Transaktion haben die Parteien Stillschweigen vereinbart.

## Secondary

<b>Ipes Limited</b>	<b>Guernsey</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Fondsadministration, Outsourcing Services	
<b>Erwerbender Investor:</b> Silverfleet Capital, München	
<b>Veräußernder Investor:</b> RJD Partners	
<b>Volumen:</b> 60 Mio. EUR	

Anzeige



# EU BC&E 2013

## 21st European Biomass Conference and Exhibition Setting the course for a biobased economy

Bella Center - Copenhagen, Denmark  
Conference 3 - 7 June 2013 • Exhibition 3 - 6 June 2013



Conference Programme Available!

[www.conference-biomass.com](http://www.conference-biomass.com) • [www.exhibition-biomass.com](http://www.exhibition-biomass.com)

Silverfleet Capital übernimmt das Dienstleistungsunternehmen Ipes vom bisherigen Eigentümer RJD Partners. Ipes, mit Sitz auf der Kanalinsel Guernsey, ist in den Bereichen Fondsadministration sowie Outsourcing Services im Private Equity-Sektor tätig. Silverfleet bezahlt rund 60 Mio. EUR für das Dienstleistungsunternehmen, die Zustimmung der Aufsichtsbehörden steht noch aus. Unter dem neuen Eigentümer soll das weitere Unternehmenswachstum von Ipes sowohl organisch als auch durch Zukäufe realisiert und so die internationale Expansion vorangetrieben werden.

<b>Ista Deutschland GmbH</b>	<b>Essen</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Energiemanagement-Service	
<b>Erwerbender Investor:</b> CVC Capital Partners, London	
<b>Veräußernder Investor:</b> Charterhouse Capital Partners, London	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht	

Der bisherige Mehrheitseigentümer der ista Deutschland, Charterhouse Capital Partners, verkauft seine Anteile an CVC Capital Partners. Das Unternehmen ist darauf spezialisiert, Energie, Wasser und Hausnebenkosten verbrauchsgerecht zu erfassen und abzurechnen. Das ista-Management bleibt weiter beteiligt, der vollständige Abschluss der Transaktion wird bis zur Jahresmitte erwartet. CVC ist seit etwa zehn Jahren als Minderheitsgesellschafter an ista beteiligt und möchte in Zukunft das weitere Unternehmenswachstum vorantreiben.

<b>Unifeeder A/S</b>	<b>Aarhus (DK)</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Logistik	
<b>Erwerbender Investor:</b> Nordic Capital, Kopenhagen	
<b>Veräußernder Investor:</b> Montagu Private Equity GmbH, Düsseldorf	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht	

Montagu Private Equity verkauft seine Beteiligung an Unifeeder an Nordic Capital. Unifeeder ist ein dänischer Logistikdienstleister im Container-Segment, bei dem Montagu seit 2007 investiert war. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

## Exit

<b>Aupeo GmbH</b>	<b>Berlin</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Audio	
<b>Investoren:</b> u.a. Ventegis Capital AG, Berlin; J.C.M.B. Beteiligungs GmbH, Hamburg; IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin; KfW, Frankfurt	
<b>Art der Transaktion:</b> Trade Sale	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht	

Ventegis Capital, J.C.M.B., die IBB Beteiligungsgesellschaft sowie die KfW trennen sich von Aupeo und verkaufen das Berliner Unternehmen an Panasonic Automotive Systems Company of America. Aupeo ist ein Anbieter von Content und Audio-Streaming Services sowie ein Technologieplattform-Anbieter mit globaler Reichweite. Das Investorenkonsortium war seit 2008 am Berliner Unternehmen beteiligt. In Zukunft soll Aupeo das Automotive-Portfolio von Panasonic und die B2B- und B2C-Produktlinien vervollständigen.

<b>KWC AG</b>	<b>Unterkulm (CH)</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Armaturen	
<b>Investor:</b> IK Investment Partners, Stockholm	
<b>Volumen:</b> nicht veröffentlicht	

Der Schweizer Küchenhersteller Franke kauft die zur Hansa-Gruppe gehörende KWC vom schwedischen Investor IK Investment Partners. Die Veräußerung von KWC erfolgt zwei Jahre nachdem IK Investment Partners die Hansa-Gruppe, einen Hersteller von Küchen- und Badarmaturen, erworben hat. Finanzielle Einzelheiten der Transaktion wurden nicht veröffentlicht.

<b>Mendeley Ltd.</b>	<b>London</b>
<b>Tätigkeitsfeld:</b> Forschungsmanagement	
<b>Investoren:</b> Passion Capital Investments LLP, London; Access Industries, New York; Thomas Gloer, New York	
<b>Volumen:</b> zwischen 69 Mio. USD und 100 Mio. USD	

Der Münchner Elsevier Verlag übernimmt die Unternehmensanteile an Mendeley von den bisherigen Gesellschaftern Passion Capital, Access Industries und dem Business Angel Thomas Gloer. Mendeley betreibt eine Plattform für Forschungsmanagement und -kollaboration. Branchenkreise bewerten das Volumen der Übernahme zwischen 69 Mio. USD und 100 Mio. USD.

## Neue Fonds

<b>DPE Deutsche Private Equity GmbH</b>	<b>München</b>
<b>Fokus:</b> Business Services, Gesundheitswesen, Bildungswesen, alternative Energien, Umwelt	
<b>Volumen:</b> 350 Mio. EUR	
<b>Status:</b> Final Closing	

Deutsche Private Equity (DPE) schließt ihren zweiten Deutschlandfonds DPE Deutschland II bei etwa 350 Mio. EUR. Damit hat die DPE das anvisierte Zielvolumen von 300 Mio. EUR deutlich übertroffen. Investiert werden soll in mittelständische Unternehmen mit Sitz in der DACH-Region, die einen Firmenwert zwischen 10 Mio. EUR und 100 Mio. EUR haben. Schwerpunkte von DPE liegen auf den Bereichen Bildungswesen, Business Services, Gesundheitswesen, alternative Energien, Umwelt. ■

*Der Deal-Monitor entsteht mit freundlicher Unterstützung des*

**BVK**

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften



Bleiben Sie auch zwischen zwei Ausgaben auf dem Laufenden: Aktuelle Deals finden Sie unter [www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de) > news > deals



Datum & Ort	Veranstalter	Event
29.04.2013 Hamburg	Convent Kongresse www.convent.de	<b>9. Norddeutscher Unternehmertag:</b> Konferenz für Unternehmer Teilnahme: kostenfrei
30.04.2013 Düsseldorf	VC-Stammtisch www.vc-stammtisch.net	<b>VC-Stammtisch:</b> Treffen von Unternehmern und Investoren Teilnahme: k.A.
06.–15.05.2013 Berlin	Berlin Partner GmbH www.berlinwebweek.de	<b>Berlin Web Week:</b> Festival der digitalen Industrie mit Konferenzen, Workshops und Foren Teilnahme: k.A.
13.05.2013 München	Munich Network www.munichnetwork.com	<b>Unternehmer- und Investoren-Forum:</b> „Verantwortlich Investieren – Environmental, Social, Governance – Renditen neben dem Profit?“ Teilnahme: 133,75 EUR
14.05.2013 München	evobis www.evobis.de	<b>Prämierungsfeier Münchner Businessplan Wettbewerb Stufe 2</b> Teilnahme: kostenfrei
14.05.2013 Essen	IHK zu Essen www.essen.ihk24.de	<b>IHK-Themenforum:</b> „Finanzierung einmal anders – Finanzierungsvarianten für mittelständische Unternehmen“ Teilnahme: kostenfrei
14.05.2013 Berlin	Vertical Media www.heureka-conference.com	<b>Heureka!</b> Internationaler Start-up-Kongress mit Vorträgen, Workshops und Pitches Teilnahme: ab 153 EUR
14.–15.05.2013 Frankfurt	BAI AIC www.ai-conference.com	<b>Alternative Investor Conference (AIC) 2013:</b> Vorträge: „Perspektiven für die Weltwirtschaft und Deutschland: Gibt es ein Wachstum ohne Verschuldung?“, „Die Zukunft des Euros“; Konferenz für institutionelle Investoren, Anbieter und Dienstleister Teilnahme: k.A.
15.05.2013 München	MMA Münchner M&A Forum www.mma-forum.eu	<b>10. Münchner M&amp;A-Forum (im HVB-Forum):</b> Thema: Bewertung, Transaktionssicherheit und Minderheitenschutz beim Taking Private Teilnahme: kostenfrei
22.05.2013 Düsseldorf	NRW.Bank www.nrwbank.de	<b>7. Private Equity Konferenz NRW:</b> Thema: Neue Finanzierungsformen für erneuerbare Energien Teilnahme: ab 10 EUR
23.–24.05.2013 Stockholm	BioCentury www.biocentury.com	<b>BioEquity Europe 2013:</b> Treffen für Fachleute aus der Life Sciences-Branche; Teilnahme: ab 1.495 EUR
24.–25.05.2013 München	GBC www.mkk-investor.de	<b>MKK – Münchner Kapitalmarkt Konferenz:</b> Präsentationen börsennotierter Gesellschaften vor Investoren Teilnahme: 299 EUR
28.05.2013 Düsseldorf	VC-Stammtisch www.vc-stammtisch.net	<b>VC-Stammtisch:</b> Treffen von Unternehmern und Investoren; Teilnahme: k.A.
28.–29.05.2013 Berlin	Management Forum der Verlagsgruppe Handelsblatt www.managementforum.com	<b>Mobile Gipfel 2013:</b> Kongress, Thema: Erfolgsstrategien für das mobile Web Teilnahme: ab 990 EUR
28.–29.05.2013 Bonn	High-Tech Gründerfonds www.hight-tech-gruenderfonds.de	<b>Family Day 2013:</b> Treffen der HTGF-Netzwerks Teilnahme: k.A.
31.05.–02.06.2013 Leipzig	Startup Club Leipzig www.eventbrite.com	<b>Startup Weekend Leipzig:</b> Treffen der Leipziger Gründer- und Investorenszene Teilnahme: ab 45 EUR
03.–07.06.2013 Kopenhagen	EU BC&E www.conference-biomass.com	<b>21. Europäische Biomasse Konferenz und Ausstellung</b> Teilnahme: ab 200 EUR
04.–05.06.2013 Berlin	ecosummit www.ecosummit.net	<b>Ecosummit Berlin 2013:</b> 5. Konferenz für Start-ups und Investoren der Cleantech-Branche Teilnahme: k.A.
06.06.2013 Berlin	BVK www.bvkap.de	<b>14. Deutscher Eigenkapitaltag (des BVK):</b> Treffen der deutschen Beteiligungsindustrie Teilnahme: k.A.
06.–08.06.2013 Sylt	Fraunhofer Venture www.fraunhoferventure.de	<b>Networkshop 2013:</b> Thema: Ausgründung Teilnahme: 690 EUR
11.–12.06.2013 München	Dr. Wieselhuber & Partner www.forum-institut.de	<b>„Konzernausgliederung (Carve-outs): Wachstumschancen für Ihr Unternehmen“:</b> Teilnahme: ab 1.510 EUR



„Die Lage für Venture Capital Investments ist derzeit so gut wie noch nie zuvor.“

Auf dem Munich Venture Summit wies Dr. Hendrik Brandis, Mitgründer und Partner der Venture Capital-Gesellschaft Earlybird, auf die Chancen hin, die er im Markt derzeit im Bereich Frühphasenfinanzierung sieht – eine durchaus kontrovers diskutierte These.

## Ausblick

Das VentureCapital Magazin  
6/2013 erscheint am  
31.5.2013

150.  
Ausgabe!

**Schwerpunktt Themen:**  
Nachfolge & Special  
Situations/Fundraising/Secondaries

### Märkte & Zahlen

- 150. Ausgabe des VentureCapital Magazins – ein Rückblick auf 13 bewegte Jahre
- Fundraising von Venture Capital- und Buyout-Fonds – Rahmenbedingungen & Umfeld

### Early Stage & Expansion

- EuroQuity – was die webbasierte Kontaktabnbahnungsbörse für Gründer, Unternehmer und Investoren kann
- Deutschland, Luxemburg, Liechtenstein – aktuelle Trends bei der Auflage von Venture Capital-Fonds

### Mittelstand/Buyouts

- Secondaries im aktuellen Marktumfeld: Private Equity, Infrastruktur und Energie
- Die Auswirkungen von Basel III auf die Finanzierung von Unternehmensnachfolge und Restrukturierung

### Entrepreneurship:

- Zurückgeblättert im VentureCapital Magazin: Die größten Erfolgsgeschichten und Flops
- Rückblick u.a. auf Republica, Heureka und 7. Private Equity-Konferenz NRW

### Inklusive Sonderbeilage „Personalisierte Medizin“ (3. Jg.)

- Bestandsaufnahme und Marktpotenzial
- Clustermanagement & Finanzierung
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Personalisierte Medizin und Datenmanagement
- Erstattung und Krankenkassen



## Impressum

# VentureCapital Magazin

14. Jahrgang 2013, Nr. 5 (Mai)

**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

**Mitarbeit an dieser Ausgabe:** Dr. Claus Dürndorfer, Lars Radau, Detlef Mackewicz, Thomas Sittel, Georg von Stein, Verena Wenzelis, Dr. Karsten Zippel

**Lektorat:** Sabine Klug, Magdalena Lammel

**Gestaltung:** Holger Aderhold, Anne Scholtz

**Bilder:** Fotolia, Panthermedia, Photodisc, Pixelio

**Titelbild:** © Panthermedia/Vicente Barcelo Varona, Panthermedia/Monkeybusiness Images, eigene Komposition

**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



**Ostmeier wird neuer Gesellschafter bei Halder**

Der prominente Private Equity-Manager **Dr. Hanns Ostmeier** wird neuer Gesellschafter der Halder Gruppe und übernimmt auch den Vorsitz des Verwaltungsrats. Ostmeier war viele Jahre in Führungspositionen für internationale Private Equity-Gesellschaften tätig, u.a. bei BC Partners und der Blackstone Group, und leitete den Branchenverband BVK. Ostmeier stößt in Zeiten des Neubeginns zu Halder: Erst im vergangenen März haben die deutschen Halder-Partner einen Management Buyout aus der belgischen Gimv-Gruppe abgeschlossen, zu der der Mittelstandsinvestor seit dem Jahr 2000 gehörte.

**Adcuram**



Seit April erweitert **Martin Sonntag** das Team der Münchner Beteiligungsgesellschaft Adcuram als Investmentpartner. Sonntag ist ein erfahrener Chemiemanager, über zwei Jahrzehnte arbeitete er in Managementpositionen bei internationalen Konzernen aus der Branche, zuletzt leitete er als General Manager Dow Wolff Cellulosics.

**Wellington Partners**

Der Life Sciences-Experte **Stuart Essig** ist neuer Venture Partner der Venture Capital-Gesellschaft Wellington Partners. Essig ist derzeit Chairman bei Integra Life Sciences, einem an der Nasdaq gelisteten Medizintechnikunternehmen. Zuvor hatte er mehrere Managementpositionen in Life Sciences-Firmen inne und war über zehn Jahre als M&A Advisor für die Investmentbank Goldman Sachs tätig.

**Steadfast Capital**



Seit Anfang April sind **Kay Buschmann** (li.) und **Dr. Markus Geiger** neue Partner bei Steadfast Capital. Buschmann ist seit 2002 an Bord, davor arbeitete er für KPMG Corporate Finance. Geiger ist seit 2006 für Steadfast tätig und war davor sieben Jahre beim Beratungsunternehmen Booz Allen Hamilton. Innerhalb des Teams sind beide für die Akquisition, Verhandlung und Durchführung neuer Transaktionen und die Betreuung der Portfoliounternehmen zuständig.



rium in Luxemburg tätig und an der Regierungspolitik zur Förderung der Entwicklung des Finanzsektors in Luxemburg beteiligt.

**P+P Pöllath + Partners**



Seit Anfang April ist **Dr. Jens Linde** als Counsel am Frankfurter Standort der Kanzlei P+P Pöllath + Partners in den Bereichen Akquisitions-, Immobilien- und Unternehmensfinanzierungen tätig. Linde kommt von Freshfields Bruckhaus Deringer, wo er knapp acht Jahre im Bereich Bank- und Finanzrecht tätig war.

**ALFI**



**Anouk Agnes** ist stellvertretende Generaldirektorin beim luxemburgischen Fondsverband ALFI. Sie ist seit April 2012 beim Verband tätig und nahm bislang die Position der Direktorin für Kommunikation und Geschäftsentwicklung ein. Zuvor war sie als Beraterin beim Finanzministe-

**VMA**



**Stefan Constantin** ist neuer Vorsitzender der Vereinigung Deutscher M&A-Berater (VMA). Er ist Partner und Mitgründer der CH Reynolds Corporate Finance AG, seine Beratungsschwerpunkte liegen auf den Bereichen Konsumgüter & Handel sowie Gesundheitswesen, Pharma & Chemie.

**Literatur**

Die Privat Equity-Industrie befindet sich heute an einem Scheideweg: In Zeiten, in denen die Finanzbranche als Ganzes unter Generalverdacht steht und die Regulierung weltweit zunimmt, in Zeiten, in denen sich via Twitter und Facebook Geschichten von firmenplündernden Heuschrecken innerhalb weniger Stunden weltweit verbreiten, in Zeiten, in denen die Limited Partner umworben werden wollen und sich ihrer neuen Machtposition durchaus bewusst sind, müssen Beteiligungsmanager neue Antworten liefern. Der Berater und ehemalige Journalist Mark Bishop hat für sein Buch „**The Future of Private Equity – Beyond the Mega Buyout**“ Vertretern der Industrie auf den Zahn gefühlt und mit ihnen Geschäftsmodelle der Zukunft diskutiert. Es ist ihm gelungen, die Crème de la Crème der internationalen Szene vor das Mikrophon zu holen, von Jon Moulton und Nick Ferguson über John Hess bis Ajit Nedungadi und Jeremy Collier. Die anspruchsvollen Interviews über Leverage, Vertragsklauseln und Zukunftsregionen trägt er in kurzweiliger Weise und mit jeder Menge Hintergrundinformation zusammen. Bishop bietet einen intimen Einblick in die Private Equity-Industrie, und jeder, der wissen will, wohin die Branche sich entwickelt, sollte dieses Buch lesen. *Erschienen im Verlag Palgrave Macmillan, 245 Seiten, 32,99 EUR.*





### Riverside ernannt Schaberger zum Partner



**Peter Schaberger** ist neuer Partner bei Riverside Europe Partners, der deutschen Niederlassung der Beteiligungsgesellschaft The Riverside Company. Er ist bereits seit 2005 als Investment-Experte bei Riverside tätig, u.a. zeichnete er mitverantwortlich für die Verkäufe von Richter Chemie-Technik und Lautsprecher Teufel sowie für den Erwerb der Keymile Gruppe. Neben der Personalie im deutschen Team hat Riverside weltweit fünf weitere Partner und Principals ernannt.

### Deutsche Beteiligungs AG



**Wilken von Hodenberg** (Foto) ist neuer Aufsichtsrat der Deutschen Beteiligungs AG und löst **Prof. Dr. Günther Langenbacher** ab, der sein Mandat nach Erreichen der Altersgrenze niedergelegt hat. Dieser gehörte dem Gremium seit 2006 an und war Vorsitzender des Prüfungsausschusses. Von Hodenberg war bislang Sprecher des Vorstands gewesen.

### BambooVentures

**Dr. Boris Belhomme** kommt als Partner an Bord von BambooVentures. Der promovierte Ingenieur bringt laut Unternehmensangaben Erfahrung vor allem im Bereich erneuerbare Energien sowie Praxis als Unternehmer und Investor mit.

### BonVenture



**Jochen Herdrich** verstärkt bereits seit Januar 2013 als Investmentmanager das Team des sozialen Venture Capitalisten BonVenture Management. Davor war er über sieben Jahre als Investmentmanager bei der Bayern Kapital und anderthalb Jahre als

Produktmarketingmanager bei einem mittelständischen Industrieunternehmen tätig.

### EVCA



**Lynn Nicholson** erweitert das Team des europäischen Branchenverbands European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) als Senior Communications Manager. Sie kommt vom IT-Dienstleister B2Boost, wo sie die Kommunikations- und Marketingaktivitäten leitete.

### Edmond de Rothschild-Gruppe



Der ehemalige Chairman der Kanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer **Dr. Konstantin Mettenheimer** (Foto) wird bei der Edmond de Rothschild-Gruppe Chairman für alle Geschäftsaktivitäten in Deutschland und leitet künftig sowohl das Asset Management als auch die Private Banking- und Beratungsaktivitäten. Der Finanzkonzern möchte sein deutsches Geschäft in diesen Bereichen forcieren. **Dr. Rupert Hengster** wird das Unternehmen verlassen.

### SKW Schwarz Rechtsanwälte



**Dr. Kolja Petrovicki**, LL.M., ist neuer Partner der Sozietät SKW Schwarz Rechtsanwälte. Petrovicki kommt von CMS Hasche Sigle, wo er seit 2006, zuletzt als Counsel, tätig war. Sein Schwerpunkt liegt u.a. auf der Beratung von M&A-Transaktionen und im Bereich Life Sciences.

### Field Fisher Waterhouse



Ab Mai ist **Dr. Stefanie Greifeneder** neue Partnerin bei der Sozietät Field Fisher Waterhouse. Sie kommt von Dentons und ist spezialisiert auf

die IP-rechtliche Beratung im Life Sciences-Sektor, insbesondere bei M&A- und Private Equity-Transaktionen.

### Alvarez & Marsal



Die Beratungsgesellschaft Alvarez & Marsal beruft **Johann Stohner** zum Managing Director. Stohner ist seit über 15 Jahren im Restrukturierungsbereich tätig, u.a. war er geschäftsführender Gesellschafter einer Turnaround Management-Boutique und Mitglied im Corporate Finance Team von PricewaterhouseCoopers.

### SJ Berwin



Die Sozietät SJ Berwin hat zwei neue Partner in Deutschland berufen: **Dr. Michiel Huizinga** (li.) und **Karsten Seidel** stoßen ab Mai zum Team. Huizinga berät vor allem bei nationalen und internationalen M&A-Deals, Private Equity-Transaktionen, öffentlichen Übernahmeangeboten sowie bei Joint-Ventures und Umstrukturierungen. Seidels Schwerpunkte liegen u.a. auf der Beratung bei der steueroptimierten Strukturierung von Vermögen und bei Vermögensübertragungen auf die nachfolgende Generation.



Wer an einen neuen Schreibtisch wechselt, lesen Sie auch unter [www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de) > news > people



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

# BioPark Regensburg

## Erfolgreiches Innovationszentrum an der Donau

### Gesundheitsbranche in Regensburg

- 1,4 Mrd. Euro Umsatz
- 15.500 Beschäftigte

### Cluster BioRegio Regensburg

- 47 Firmen (Lebenswissenschaften)
- 3.150 Beschäftigte

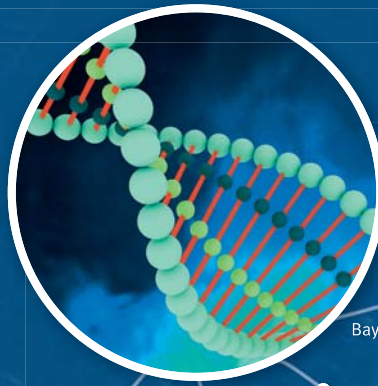
### BioPark Regensburg

- 35 Mieter, 550 Mitarbeiter
- hochwertige Büro- & Laborflächen  
(18.000 m<sup>2</sup> davon 5.400 m<sup>2</sup> S1/S2-Labore)
- flexible Mieteinheiten & Einzelbüros
- umfangreiche Technik & Service
- ausgezeichnete Standortfaktoren  
(Unicampus, Autobahnanschluss, Kindertagesstätte)

Informieren Sie sich unter:

[www.bioregio-regensburg.de](http://www.bioregio-regensburg.de)

Tel. 0941 920 460



UNESCO-Welterbe  
Altstadt Regensburg:  
[www.regensburg.de](http://www.regensburg.de)



Mitglied von CLUSTER  
BIOTECHNOLOGIE  
BAYERN

**BIO**PARK  
REGENSBURG GMBH



antisense  
pharma

advance  
COR

AMSilk  
high performance material

AFFIRIS

APK  
ALUMINIUM UND KUNSTSTOFFE AG

**SUBSTANZ  
ENTSCHEIDET!**

BIONTECH

B·R·A·I·N

BIOCRATES  
Forschung & Entwicklung

erfis  
glass x film and tough

certgate  
mobile security now!

cerbomed  
smart | neuro | therapy

efficient energy gmbh



immatics

InstrAction

GANYMED  
Pharmaceuticals AG

nfon  
wireless communication



maxbiogas

OD-OS  
Energy Efficiency

NEXIGEN  
Energy Efficiency

:FutureCarbon

SILTECTRA

sunhill technologies

PROTAGEN

PDCI  
BIOTECH GMBH

VIROLOGIK

## Wir finanzieren Spitzentechnologien!

Innovative Unternehmen aus Deutschland und Österreich setzen weltweit neue Standards in potenzialträchtigen Spitzentechnologien. Wachsende Märkte aus den Bereichen Energieeffizienz, Life Sciences, Clean Tech, Biotechnologie sowie Hochtechnologie benötigen diese neuen Standards dringend. Die exklusiv von der Alfred Wieder AG vertriebenen MIG Fonds finanzieren heute diese Spitzentechnologien aus Deutschland und Österreich für den Weltmarkt von morgen – außerbörslich, bankenunabhängig und unternehmerisch orientiert.

**Unternehmensbeteiligungen mit den MIG Fonds –  
investieren Sie mit dem Marktführer in echte Substanz!**

**MIG**  
Fonds

WWW.MIG-FONDS.DE