6 | 2013 – 12,50 EUR (D)

Private Equity • Buyouts • M&A

VentureCapital Magazin

VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure

150. Ausgabe

Ein Blick zurück nach vorn

Der Venture Capital-Markt am Scheideweg

„Macht weiter so!“
Glückwünsche zur 150. Ausgabe des VentureCapital Magazins

Berlin Corner
Neue Rubrik!

Mit Sonderbeilage „Personalisierte Medizin 2013“

Rechtsanwälte · Steuerberater

www.pplaw.com

P+P Pöllath + Partners ist eine international tätige Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit 34 Partnern und mehr als 100 Anwälten und Steuerberatern an den Standorten Berlin, Frankfurt und München.

P+P bietet fundierte, kreative und innovative Expertise sowie unabhängige rechtliche und steuerliche Beratung in folgenden Arbeitsbereichen:

Transaktionen
- Unternehmenskauf / -strukturierung
- Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht
- Private Equity / Venture Capital / Alternative Assets
- Fondsgründung / -strukturierung / -screening
- Listing / Delisting
- Nachfolgeplanung und -gestaltung
- Steuerstrukturierung und -gestaltung
- Immobilien sowie
- transaktionsbezogene Schiedsverfahren

Asset Management
- Vermögensmanagement, -anlage, -nachfolge
- verbindliche steuerliche Auskünfte für Unternehmen und Familiengesellschaften
- Beratung von vermögenden Privatpersonen und Family Offices
- Trusts und Stiftungen
- Fonds, Finanzprodukte
- Immobilien

Viele P+P-Berater stehen als „leading" bzw. „highly recommended" oft in mehreren Arbeitsbereichen konstant an der Spitze renommierter Ranglisten. Darüber hinaus wurde P+P häufig als „Kanzlei des Jahres" vor allem im Transaktions- und Strukturierungsbereich ausgezeichnet.

P+P ist völlig unabhängig und arbeitet mit fachlich führenden Kollegen befreundeter Sozietäten in Deutschland und anderen Jurisdiktionen, sowie mit Beratern, Banken und vielen weiteren Geschäftspartnern zusammen.

Weitere Informationen auch zu unserer Pro-Bono-Arbeit und den P+P-Stiftungen auf unserer Website: *www.pplaw.com*

P+P München
Prof. Dr. Reinhard Pöllath, LL.M., RA, Of Counsel
Dr. Matthias Bruse, LL.M., RA
Dr. Andrea von Drygalski, RAin
Dr. Michael Best, StB
Philipp von Braunschweig, LL.M., RA
Otto Haberstock, M.C.J., RA
Dr. Margot Gräfin von Westerholt, RAin
Dr. Benedikt Hohaus, RA
Dr. Michael Inhester, RA
Richard L. Engl, StB
Jens Hörmann, RA
Dr. Frank Thiäner, RA
Dipl.-Kfm. Alexander Pupeter, RA, StB
Dr. Christoph Philipp, LL.M., RA
Dr. Wolfgang Grobecker, LL.M., RA
Dr. Wolfram Pätzold, RA
Dr. Stephan Viskorf, RA, StB
Christian Tönies, LL.M. Eur., RA
Dr. Ralf Bergjan, LL.M., RA
Dr. Eva Nase, RAin
Prof. Dr. Ingo Saenger, Of Counsel
Dr. Barbara Bludau, RAin, Of Counsel

P+P Frankfurt
Dr. Andreas Rodin, RA
Patricia Volhard, LL.M., RAin
Dr. Andreas Junius, LL.M., RA
Dr. Georg Greitemann, LL.M., RA
Dr. Jan Wildberger, RA
Dr. Pia Dorfmueller, StB
Wolfgang Tischbirek, RA, StB, Of Counsel

P+P Berlin
Prof. Dr. Dieter Birk, StB
Dr. Thomas Töben, StB
Dr. Matthias Durst, RA
Dr. Carsten Führling, RA
Uwe Bärenz, RA
Dr. Stefan Lebek, RA
Amos Veith, LL.M., RA
Dr. Andreas Richter, M.A., LL.M., RA
Dr. Philip Schwarz van Berk, RA
Andreas Wilhelm, RA, Of Counsel

STANDORTE

P+P München
Hofstatt 1
80331 München
Tel: +49 (89) 24240 - 0
Fax: +49 (89) 24240 - 999
muc@pplaw.com

P+P Frankfurt
Zeil 127
60313 Frankfurt / Main
Tel: +49 (69) 247047 - 0
Fax: +49 (69) 247047 - 30
fra@pplaw.com

P+P Berlin
Potsdamer Platz 5
10785 Berlin
Tel: +49 (30) 25353 - 0
Fax: +49 (30) 25353 - 999
ber@pplaw.com

Editorial

Auf die nächsten 150 Ausgaben!

Susanne Gläser, Chefredakteurin, und Mathias Renz, Verlagsleiter

Liebe Leserinnen und Leser,

es kommt in unserer schnelllebigen Welt, in der der Nachrichtenticker den Tagesablauf bestimmt, nicht oft vor, dass man die Gelegenheit hat, sich einmal aus der täglichen Hektik herauszunehmen. Zäsuren im Tagesgeschäft verordnet man sich viel zu selten. Wenn es aber einen bestimmten Anlass gibt, fällt das schon leichter. Einen solchen Anlass feiern wir in diesem Monat: Sie halten gerade die 150. Ausgabe des VentureCapital Magazins in den Händen. Seit 13 Jahren begleiten wir nun schon den deutschen Beteiligungsmarkt und haben 150 Mal unsere Marktanalysen, Hintergrundberichte und Trendthemen für Sie in einem Heft gebündelt. Unser Jubiläum erfüllt uns mit Stolz, denn nicht jede Wirtschaftspublikation kann auf eine solche Historie zurückblicken, gerade in den vergangenen Monaten mussten einige die Segel streichen. Doch uns auf unseren Lorbeeren ausruhen können und wollen wir nicht: Schließlich planen wir noch mindestens weitere 150 Ausgaben.

Wir sehen unser Jubiläum daher nicht als Anlass zu einer großen Party (eine Flasche Sekt durfte natürlich trotzdem geköpft werden!), sondern wir haben den Geburtstag als Zäsur genutzt. Nach so vielen spannenden Jahren wollen wir Ihnen auch in Zukunft spannenden Journalismus bieten und nicht nur auf der Höhe der Zeit bleiben, sondern die Agenda der deutschen Beteiligungsindustrie mitgestalten. Vor Ihnen liegt deshalb ein rundum erneuertes VentureCapital Magazin: Das Layout haben wir komplett neu gestaltet, um Ihnen einen noch übersichtlicheren Blick auf Themen und Trends zu ermöglichen. Und auch inhaltlich hat sich einiges verändert: Gleich zu Beginn des Magazins erwarten Sie von nun an noch mehr News und Statistiken. Der Investing-Teil wird in Zukunft umfangreicher ausfallen. Ein neues Highlight in jeder Ausgabe wird zudem die Rubrik „Berlin Corner“ sein: Hier erfahren Sie künftig, was sich in der deutschen Start-up-Hauptstadt gerade tut. In der ersten Ausgabe sprechen wir mit Machern der Szene wie Fabian Heilemann, Aydogan Ali Schosswald und Fabian Siegel.

Doch das VentureCapital Magazin versteht sich schon lange nicht mehr als reines Printmagazin. Als crossmediale Plattform für die Beteiligungsindustrie haben wir den Anspruch, Sie, liebe Leser, auf allen Kanälen mit topaktuellen Informationen zu versorgen. Auf VC-Magazin.de finden Sie tagesaktuelle News, Video-Interviews und weitere Features. Über Facebook und Twitter halten wir Sie auch unterwegs auf dem Laufenden. Und wer sein Tablet dem Monatsheft vorzieht, lädt sich einfach das E-Paper zum Heft herunter. Nutzen Sie also unser Angebot auf allen Channels – und geben Sie uns Feedback, wie wir es weiter verbessern können.

Viel Spaß bei der Lektüre unseres rundum erneuerten Magazins wünschen Ihnen

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

Kurzfristige Vermittlung auch innerhalb weniger Tage möglich.

Vier gute Gründe, Ihre Nachfolge mit einem Interim Manager zu regeln

1 Der Interim Manager übernimmt Verantwortung auf Zeit, während der passende Nachfolger gesucht wird, und schlägt so die Brücke zur neuen Führung.

2 Von der Reorganisation des Führungstableaus bis hin zur strategischen und operativen Neuausrichtung macht der Interim Manager das Unternehmen für die Ära nach dem Wechsel fit.

3 Abhängig von der gewählten Nachfolgeregelung bereitet der Interim Manager die neue Führungsspitze auf ihre Aufgaben vor oder ebnet den Weg zum geordneten Eigentümerwechsel, indem er Ihr Unternehmen für Investoren attraktiver macht.

4 In Einzelfällen bietet sich der Interim Manager selbst als neuer Eigentümer an – per Management-Buy-In (MBI).

Mit ZMM stets gut beraten – vor und während der Nachfolgersuche:

- Seit 1996 erfolgreiche Vermittlung von Interim Managern
- Zugriff auf den größten Expertenpool im deutschsprachigen Raum
- Verfügbarkeit für alle Branchen, auch mit Auslandsexpertise
- Hohe Trefferquote bei der Suche nach Ihrem Wunschkandidaten

Unverbindliche, kostenfreie Beratung: Tel. 089-542644-0 oder zmm@zmm.de

Wir wissen, wie man den Richtigen findet.

WWW.ZMM.DE

ZMM
Zeitmanager München GmbH

Inhalt

Wie die Zeit vergeht! Seit 150 Ausgaben begleitet das VentureCapital Magazin die Entwicklung der deutschen Beteiligungsbranche – und hat zusammen mit dem Markt so einige Hochs und Tiefs durchlebt. Was wird uns in den kommenden Jahren Stoff für die nächsten 150 Ausgaben liefern? Vier Szenarien.

Anlässlich der 150. Ausgabe gratuliert die deutsche Beteiligungsbranche dem VentureCapital Magazin. Andreas Thümmler, Jan Beckers, Roger Bendisch und viele andere sagen: „Weiter so!“. Außerdem: Ein Rückblick auf die Highlights der letzten 13 Jahre.

Foto: Sankt Oberholz, Club Mate

Foto: Panthermedia/Robert Neumann

Foto: Alte Münze Berlin

Berlin Corner – die neue Rubrik im VentureCapital Magazin! Jeden Monat erfahren Sie hier, was die Berliner Szene bewegt. In der ersten Ausgabe: ein Portrait über den Gründer und CEO der hy! Berlin, Aydogan Ali Schosswald, und Interviews mit Fabian Siegel, Partner bei Global Founders Capital, sowie Fabian Heilemann, Mitgründer und Geschäftsführer bei DailyDeal, Heilemann Ventures und Heilemann & Co.

6 Facts & Figures

12 Start-up-News

Titelthema

14 Der Venture Capital-Markt am Scheideweg
Ein Blick zurück nach vorn

Märkte & Zahlen

20 Glückwünsche
zur 150. Ausgabe des VentureCapital Magazins
„Macht weiter so!“

24 Executive Talk | mit Arndt Kwiatkowski, bettermarks GmbH
„Der Bildungsmarkt weltweit umfasst 4,4 Bio. USD“

26 Menschen & Macher | Teil 75 der Serie
Uli W. Fricke

Early Stage & Expansion

27 VC-Kolumne von Dr. Michael Brandkamp,
High-Tech Gründerfonds Management GmbH
Das Team ist der Schlüssel zum Erfolg

Berlin Corner

28 **Berliner Extreme: Kongresse, Start-up-Förderung, Unternehmensrückkauf**

28 Aydogan Ali Schosswald
Bereit, die Welt zu verändern

29 Interview mit Fabian Siegel, Global Founders Capital
„Wir sind an der Nummer eins im Markt interessiert“

30 Berlin Web Week 2013
Bundeshauptstadt wird zum Digital-Mekka

30 Interview mit Fabian Heilemann, Heilemann Ventures
„Ob DailyDeal ein Erfolg wird, wird man frühestens Ende 2013 sagen können“

Early Stage & Expansion

32 Neue Serie auf VC-Magazin.de
Business Angels im Interview

34 Interview mit Günter Steffen, born2grow
„Wir sind offen für alle Branchen“

Gründerinterview | mit Heiner Häntze, stampfy
36 **„Ich bin mir sicher, die richtige Entscheidung getroffen zu haben“**

Mittelstand/Buyouts

Es wird nicht leichter, aber es ist machbar
38 **Die Konsequenzen von Basel II und III für Unternehmensnachfolgen und -restrukturierungen**

Deutsch-französische Online-Plattform
40 **Kontakte und Partnerschaften über EuroQuity**

M&A-Kolumne von Dr. Michael Drill, Lincoln International
42 **Secondary und Tertiary Buyouts auf dem Vormarsch**

Erhebung der Universität Münster
44 **Die deutschen Buyout Hotspots sind Frankfurt, London und München**
Dr. Christoph Scheuplein, Westfälische Wilhelms-Universität Münster

Mit dem dritten Investor auf Wachstumspfad
46 **Kautex Maschinenbau: Private Equity als Wachstumstreiber**

Investing

Banken weltweit reduzieren Private Equity-Engagements
48 **Der große Ausverkauf**

Interview mit Philipp Jacobi, Quadriga Capital
50 **„Im Fundraising zeichnet sich eine positive Tendenz ab“**

52 Investing-News

Besonderheiten bei Secondary Deals
54 **Den Zweitmarkt als Exit-Kanal nutzen**
Christian Tönies, Minkus Fischer, P+P Pöllath + Partners

Interview mit Dr. Markus Rasner, GSK Stockmann + Kollegen
56 **„Secondaries bieten gute Exit-Optionen“**

Alternative Investor Conference 2013
58 **Die Branche ist bullish für Alternative Investments**

Datenbank

60 Dealmonitor

64 Events

65 Vorschau

65 Tweet des Monats

65 Impressum

66 People

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

Gehen Sie nicht blind in Transaktionen.

Gewinnen Sie den Durchblick.

LUTZ | ABEL ist Ihr zuverlässiger Partner in allen Fragen rund um Venture Capital, Private Equity und M&A.

Lernen Sie uns kennen:
www.lutzabel.com

LUTZ | ABEL
RECHTSANWALTS GMBH

Zahl des Monats

115

Mio. EUR

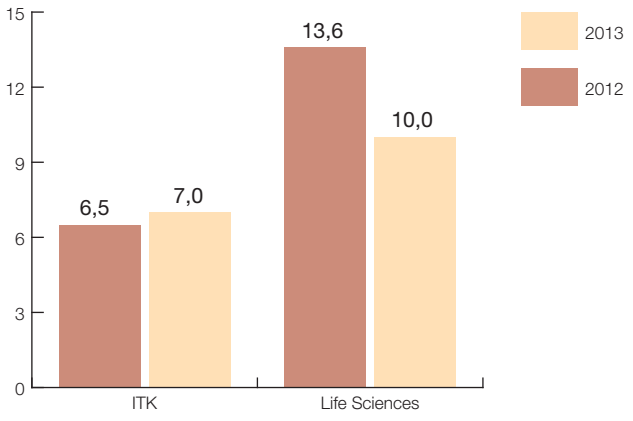
Österreichische Beteiligungsgesellschaften haben 2012 insgesamt 115 Mio. EUR in 129 kleine und mittlere Unternehmen im In- (82 Mio. EUR) und Ausland (33 Mio. EUR) investiert. Das Investitionsvolumen liegt 7% unter dem Vorjahreswert, meldet der österreichische Branchenverband AVCO. 58% des Kapitals flossen in den Buyout-Sektor. Im Fundraising konnten die Private Equity-Häuser aus Österreich insgesamt nur knapp 173 Mio. EUR einsammeln, ein Rückgang um 31%. Mit 150 Mio. EUR ist zudem ein Großteil der Mittel für den Mezzanine-Bereich bestimmt.

Studie des Monats

VC-Investitionen steigen um 73%

Ein positives Bild vom deutschen Venture-Markt zeichnet das VC-Panel der Beratungsgesellschaft FHP Private Equity Consultants: Die 31 befragten privaten und öffentlichen Investoren gingen in den ersten drei Monaten dieses Jahres Beteiligungen im Wert von 108 Mio. EUR ein – eine Steigerung gegenüber dem ersten Quartal 2012 von 73%. Rechnet man die Beteiligungen der externen Syndizierungspartner mit ein, wurden sogar 262 Mio. EUR investiert. Dabei sanken die Einstiegsbewertungen leicht, der Kapitalbedarf bis zum Exit wurde je nach Branche unterschiedlich bewertet.

Kapitalbedarf bis zum Exit (in Mio. EUR)



* Einschätzung/Prognose der VC-Gesellschaften zum Zeitpunkt der Befragung; Alles Median-Werte

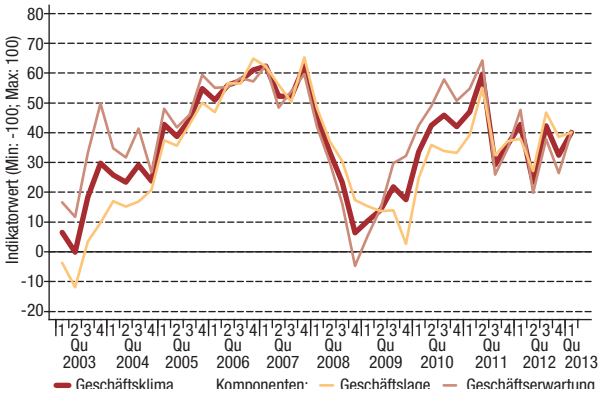
Quelle: FHP Private Equity Consultants

Trend des Monats

Barometer steigt

Gute Stimmung am deutschen Beteiligungsmarkt: Das German Private Equity Barometer ist im ersten Quartal 2013 um 7,6 Zähler auf 40,1 Punkte gestiegen. Das Barometer wird vierteljährlich von KfW und BVK berechnet und misst Geschäftslage und -erwartungen deutscher Beteiligungsmanager. Optimistisch zeigten sich jedoch nur die Spätphasen- und Buyout-Investoren, ihr Barometer stieg um 8,6 Zähler. Die Stimmung im Venture-Segment hingegen stagniert bei nur +2,1 Zählern. Während ihre Kollegen in den späteren Phasen vom guten Zugang zu Fremdkapital und dem niedrigen Zinsniveau profitieren, leiden die Venture-Investoren nach wie vor unter geringen Mittelzuflüssen.

German Private Equity Barometer



Quelle: KfW/BVK

Deal des Monats

Yahoo bricht eigene Rekorde

Mit der 1,1 Mrd. USD schweren Übernahme von Tumblr bricht Yahoo einige Rekorde – auch seine eigenen. Es ist die größte Übernahme des Internetriesen seit über zehn Jahren und die viertgrößte überhaupt. Man muss schon weit in die Unternehmensgeschichte zurückgehen, um noch größere Deals zu finden. Dem amerikanischen M&A-Volumen im Bereich Internet, Software & Services verleiht die Übernahme einen Sprung auf 7,4 Mrd. USD in den ersten fünf Monaten 2013. Trotzdem liegt das Niveau sehr niedrig: 2012 lag der Markt zur gleichen Jahreszeit bei 17,8 Mrd. USD.

Die größten Zukäufe von Yahoo

Datum	Target	Volumen
April 1999	Broadcast.Com	4,7 Mrd. USD
Januar 1999	GeoCities	4,6 Mrd. USD
Juli 2003	Overture Services	1,5 Mrd. USD
Mai 2013	Tumblr	1,1 Mrd. USD
April 2006	BB Mobile	1 Mrd. USD

Quelle: Thomson Reuters

capiton

Beteiligungspartnerschaft mit Perspektive

capiton ist eine inhabergeführte Private Equity-Gesellschaft, die ein Beteiligungskapital von derzeit insgesamt rund 800 Mio. € verwaltet.

capiton begleitet seit beinahe drei Jahrzehnten als Eigenkapitalpartner Gesellschafterwechsel im Zusammenhang mit der Unternehmernachfolge (MBO's) sowie Wachstumsfinanzierungen bei etablierten mittelständischen Unternehmen mit Sitz in Deutschland, Österreich oder der Schweiz. Investitionsschwerpunkte der capiton AG sind Dienstleister wie Lahmeyer oder RTS und Unternehmen der verarbeitenden Industrie wie beispielsweise CFS/Schur oder Poli-Tape.

Die Unternehmen weisen üblicherweise eine Umsatzgröße zwischen 50 und 500 Mio. € auf.

Langjährige Erfahrung und unternehmerisches Denken bestimmen unser Handeln. Mit dieser Expertise, der Einbindung langjähriger Netzwerkpartner und der Bereitstellung von zusätzlichem, hierfür reservierten Eigenkapital, begleitet capiton vorzugsweise Zukäufe von Mitbewerbern, Lieferanten oder Vertriebspartnern. Diese sogenannten buy & build-Strategien wurden allein innerhalb der letzten zehn Jahre bei der Mehrzahl der capiton-Portfoliounternehmen bereits über 50 mal erfolgreich umgesetzt.

capiton AG Bleibtreustraße 33 10707 Berlin Tel.: 030 / 315 945 – 0 Fax: 030 / 315 945 – 57 info@capiton.de www.capiton.de

+++ Newsticker +++ Newsticker +++ Newsticker +++

+++ Walldorf – Der Software-Konzern SAP will seinen Venture-Fonds SAP Hana Real Time Fund von derzeit 155 Mio. USD auf 405 Mio. USD aufstocken. Der Fonds wird von SAP Ventures gemanagt. **+++ Erfurt –** Das Bundesland Thüringen plant einen Versorgungsfonds für Beamte und Richter. Vorgesehen sind bislang Investitionen in Schuldscheine. **+++ Darmstadt –** Der Pharmakonzern Merck stockt den unternehmenseigenen Venture Capital-Fonds MS Ventures auf 100 Mio. EUR auf. Für Investitionen in Biotech-Unternehmen standen bislang 40 Mio. EUR zur Verfügung.

Weitere News finden Sie auf: **www.vc-magazin.de/news**

ANZEIGE

PRIVATE EQUITY FORUM NRW

Investors' Circle

„Sanierung nach ESUG als alternativer Umgang mit krisengeschüttelten Beteiligungen"

Ort: Industrieclub Düsseldorf, Elberfelder Str. 6, 40213 Düsseldorf
Datum: 8. Juli 2013
Uhrzeit: 18.00 Uhr bis ca. 19.30 Uhr (im Anschluss Get together)

Inhaltliche Schwerpunkte:
Mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG), wurde das deutsche Insolvenzrecht erheblich reformiert. Seit gut einem Jahr steht restrukturierungsbedürftigen Unternehmen mit dem Planverfahren in Eigenverwaltung nun eine ernstzunehmende Handlungsalternative zu „Out-of-Court-Sanierungen" und/oder zur Gewinnung neuer Investoren zur Verfügung.
Daniel Kamke, Rechtsanwalt und Restrukturierungsexperte bei CMS Hasche Sigle in Düsseldorf gibt einen Überblick über die Grundzüge der Sanierung in Eigenverwaltung und die bisherigen praktischen Erfahrungen, insbesondere mit Blick auf PE- und VC-relevante Aspekte.

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

Für Mitglieder ist die Veranstaltung kostenfrei –
Nichtmitglieder zahlen einen Beitrag von 50,00 EUR.

Neuer Verband: AltExchange Alliance

Die Private Equity-Industrie hat einen neuen Branchenverband: Rund 30 Beteiligungsgesellschaften aus Europa und Amerika haben die AltExchange Alliance gegründet. Ziel des Verbands ist es, einheitliche Branchenstandards im Datenmanagement zu etablieren. Dazu hat die Alliance einen Datenstandard veröffentlicht, mit dessen Hilfe Komplementäre, Kommanditisten, Dachfonds und Fondsverwalter Daten in einheitlicher Art und Weise austauschen, sammeln und analysieren können. Zu den Gründungsmitgliedern des Verbands gehören neben amerikanischen Schwergewichten wie Auda International, Grove Street Advisors, HarbourVest Partners, KKR und Stepstone Group auch der European Investment Fund sowie Capital Dynamics und Unigestion aus der Schweiz, Coller Capital aus London und die französische CNP Assurances.

Nachgefragt bei Stuart Keeler, eFront Financial Solutions

VC Magazin: Wie entstand die Idee zu AltExchange Alliance?
Keeler: Die Idee entstand im Austausch zwischen einigen großen Investoren und eFront. Einige waren enttäuscht davon, dass die ILPA-Richtlinien so viel Spielraum für Interpretationen boten. Die GPs wiederum beklagten, dass viele ihrer Investoren ein Reporting nach ILPA plus individuelle Erweiterungen forderten. Die Richtlinien waren einfach zu offen und zu flexibel. Auf beiden Seiten gab es also ein großes Bedürfnis, auf einen gemeinsamen Nenner zu kommen.

VC Magazin: Welchen Mehrwert bietet Ihre Plattform?
Keeler: Während sich die ILPA Guidelines vor allem um die Präsentation von Reports und den Inhalt drehen, ist das Datenformat von AltExchange für Computersysteme designt, die es lesen und produzieren sollen. Damit ist es näher am automatisierten Datentransfer, der sonst in der Finanzbranche verwendet wird. Enthalten sind alle ILPA-Vorgaben, außerdem mehr Informationen und eine größere Detailtiefe.

VC Magazin: Wie wird das Angebot bislang angenommen?
Keeler: Bislang haben wir sehr positives Feedback erhalten. Unter den Gründungsmitgliedern, die das System derzeit implementieren, sind viele große GPs und Investoren mit großer Private Equity-Allokation. Immerhin sind wir die erste Organisation, die die Interessen von GPs und LPs gleichermaßen berücksichtigt und einen echten Dialog zwischen den Parteien bietet. Auch im Vorstand werden künftig LPs und GPs gleich stark vertreten sein.

Finanzausschuss beschließt AIFM

Der Finanzausschuss des Deutschen Bundestages hat das Gesetz zur Regulierung alternativer Investmentfonds (AIFM-Umsetzungsgesetz) beschlossen. In nationales Recht umgesetzt wird die EU-Richtlinie zu Managern alternativer Investmentfonds mit dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB). Damit wird in Deutschland ein einheitliches Regelwerk für alle Investmentfonds und ihre Manager geschaffen. Auch Beteiligungsgesellschaften und deren Manager unterliegen damit künftig einer umfassenden Regulierung und Aufsicht. Der Branchenverband BVK begrüßte den Gesetzentwurf. „Das neue Regelwerk bietet für unsere Branche in Deutschland die Chance, zu mehr Rechtssicherheit zu gelangen", sagte BVK-Geschäftsführerin Ulrike Hinrichs.

DEWB schreibt 2012 Verlust

Die Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft AG (DEWB) verbucht für das Geschäftsjahr 2012 einen Verlust von 0,8 Mio. EUR, das EBIT beträgt -0,5 Mio. EUR. Die DEWB hatte 2011 vier Portfoliounternehmen veräußert und Umsatzerlöse von 35,8 Mio. EUR realisiert, das EBIT lag 2011 entsprechend bei 10,0 Mio. EUR. 2012 hingegen standen der Erwerb neuer Beteiligungen und eine interne Reorganisation im Vordergrund. Zudem wurde eine Wandelanleihe über 20 Mio. EUR getilgt, sodass sich das verwaltete Vermögen auf 32,9 Mio. EUR (2011: 52,8 Mio. EUR) reduzierte. Die DEWB plant einer Mitteilung zufolge in den kommenden Wochen, einige Neuengagements einzugehen. Derzeit ist der Investor an vier Unternehmen beteiligt.

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)

BVK
Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften

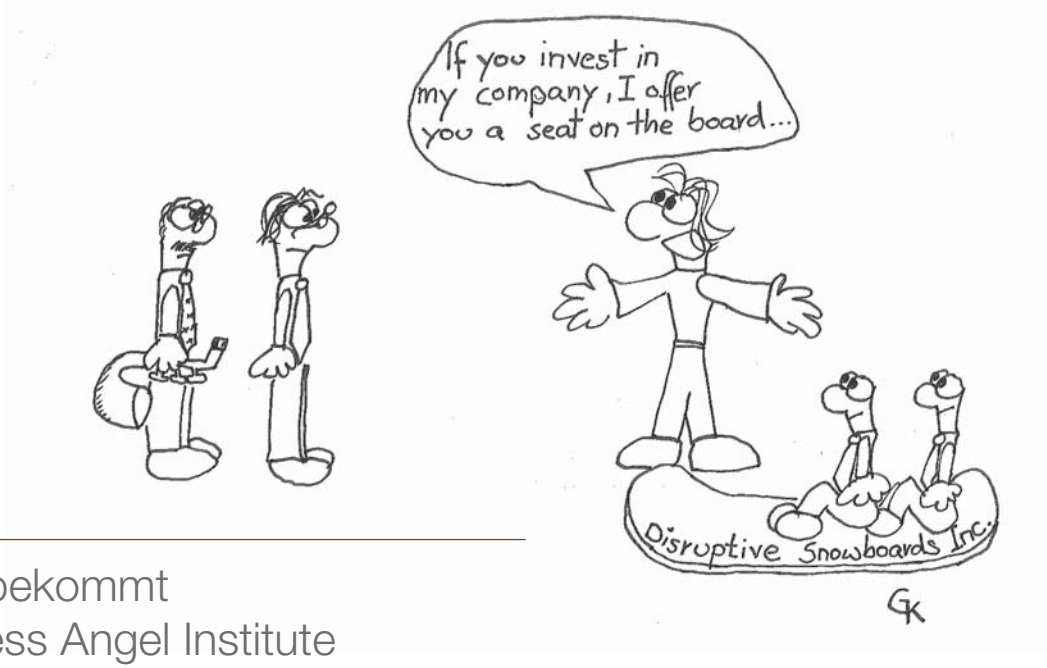
DAS GRÖSSTE TREFFEN DER DEUTSCHEN BETEILIGUNGSBRANCHE MIT

- **Dr. Peter Ramsauer** | Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, stellv. CSU-Vorsitzender
- **Thomas Ebeling** | CEO der ProSiebenSat.1 Media AG
- **Markus Ferber** | MdEP, Vorsitzender der CSU-Europagruppe, Mitglied im ECON-Ausschuss des Europäischen Parlaments
- **Dr. Helge Braun** | MdB, Parl. Staatssekretär bei der Bundesministerin 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
- **Dr. Cord Gebhardt** | Director Cash Market, Deutsche Börse AG
- **Prof. Dr. Michael Hüther** | Direktor und Mitglied des Präsidiums, Institut der deutschen Wirtschaft Köln
- **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

Mehr Informationen unter www.bvkap.de

Hauptsponsor
C/M/S/ Hasche Sigle
Rechtsanwälte Steuerberater

VC Weekday



Cartoon: Guido Ketteler

Wien bekommt Business Angel Institute

In Wien ist ein Business Angel Institute gegründet worden: Unter der Leitung des Präsidenten Dr. Herwig Rollett will das Institut das Thema Business Angels-Investments wissenschaftlich aufarbeiten, die Community international stärken und ein Aus- und Weiterbildungsprogramm für Privatinvestoren anbieten. Das Herzstück ist der Lehrgang Certified Business Angel (CBA). Damit sollen erfahrene Angels unterstützt, neue Angel-Investoren gefunden sowie die Community für neue Gruppen wie Rechtsanwälte, Notare oder Unternehmensberater geöffnet werden. Über die wissenschaftliche Qualität der Ausbildung wacht ein akademischer Beirat, in dem sich Experten und Praktiker aus dem Business Angels-Umfeld befinden.

Lehel Invest Bayern finanziert Auslandsprojekte

In München entsteht eine neue Beteiligungsgesellschaft mit Fokus auf den deutschen Mittelstand: Lehel Invest Bayern (LIB) soll künftig mittelständische Unternehmen aus dem bayerischen und süddeutschen Raum bei Auslandsinvestitionen und Expansionsvorhaben unterstützen. Geplant ist ein Fonds mit 60 bis 80 Mio. EUR und einer Laufzeit von zwölf Jahren, in den institutionelle und private Investoren einzahlen sollen. Das Gründerteam besteht aus den Beteiligungsinvestoren Dr. Thomas Kuhmann und Vesa Jormakka sowie den Managern Dirk von Pechmann und Ferhat Datli.

Investitionszuschuss Wagniskapital gestartet

Der von der Bundesregierung in Aussicht gestellte „Investitionszuschuss Wagniskapital“ ist gestartet. Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler gab den Startschuss am 15. Mai. Der Bund stellt bis 2016 150 Mio. EUR zur Verfügung, um Business Angels durch Zuschüsse verstärkt dazu zu bewegen, sich mit Wagniskapital an deutschen Start-ups zu beteiligen. Die Privatinvestoren in Deutschland begrüßen die Zulage: „Das ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass aus guten Ideen schnell wachsende Unternehmen werden“, sagte Andreas Lukic, Vorstandsvorsitzender des Business Angels FrankfurtRheinMain e.V. Eine Förderung können Privatinvestoren erhalten, die sich mit mindestens 10.000 EUR an Unternehmen beteiligen, die „klein, innovativ und unabhängig“ und jünger als zehn Jahre sind. Die erworbenen Anteile müssen vollumfänglich an Chancen und Risiken beteiligt sein. Dann erhält der Business Angel 20% des Kaufpreises für den Anteilserwerb über den Zuschuss zurückerstattet. Die Beteiligung muss allerdings für mindestens drei Jahre gehalten werden. Jeder Investor kann pro Jahr Zuschüsse für Anteilskäufe in Höhe von bis zu 250.000 EUR beantragen. Pro Unternehmen können Anteile im Wert von bis zu 1 Mio. EUR pro Jahr bezuschusst werden. Anträge müssen auf der elektronischen Antragsplattform des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) gestellt werden.

CORPORATE FINANCE PARTNERS

Technology Investment Banking
Mergers & Acquisitions | Private Equity

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

Selected Transactions

billiger-mietwagen.de
Majority Sale to
SevenVentures ProSiebenSat.1 Media AG
Exclusive Adviser to SilverTours GmbH and its Shareholders
Corporate Finance Partners
April 2013

posterjack.com
Majority Sale to
Hofmann
Exclusive Financial Adviser to posterjack GmbH and its Shareholders
Corporate Finance Partners
March 2013

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

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

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

gamigo
Trade Sale to
Samarion S.E.
Exclusive Adviser to the Shareholder axel springer
Corporate Finance Partners
October 2012

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

cerbomed smart | neuro | therapy
Investment of up to EUR 5,500,000
Cyberonics
other investors included
MIG Verwaltungs AG KFW REFIT
Adviser to Cerbomed GmbH
Corporate Finance Partners
CFP BioConnect AG
September 2012

Brille24.de Zieht Blicke an
Capital Increase by
TIME.
Adviser to Brille24 GmbH
Corporate Finance Partners
August 2012

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

mysportgroup
Capital Increase led by
CIPIO PARTNERS NAUTA CAPITAL
Exclusive Adviser to Privatesportsale GmbH
Corporate Finance Partners
July 2012

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

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

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

SAMSUNG ELECTRONICS
Has Acquired
mspot.
Adviser to Samsung Electronics
Corporate Finance Partners
May 2012

INTERNETSTORES
Minority Investment EUR 30,000,000 by
EQT
Exclusive adviser to Internetstores AG and its Shareholders
Corporate Finance Partners
March 2012

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.cfpartners.com

Rösler kündigt Verdoppelung des GSVA an

Auf seiner zweiten Reise ins Silicon Valley hat Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler eine Aufstockung des German Silicon Valley Accelerators (GSVA) angekündigt. Ab Herbst dieses Jahres sollen doppelt so viele Start-ups wie bisher die Möglichkeit bekommen, in die Bay Area zu reisen. Der 2012 mit Unterstützung des Wirtschaftsministeriums gestartete GSVA ermöglicht es deutschen Jungunternehmen, für drei Monate ins Silicon Valley zu fahren und dort mit Kunden, Know-how-Trägern und insbesondere Venture Capitalisten in Kontakt zu kommen. Während ihres Aufenthalts vor Ort erhalten die Unternehmen einen Workspace bei einem lokalen Inkubator sowie Workshops und Seminare. Darüber hinaus bieten Mentoren verschiedene Coachings an.
Ab dem vierten Quartal dieses Jahres wird die Teilnehmerzahl von bisher drei auf sechs bis sieben Start-ups erhöht. Für diese Runde werden die Jungunternehmen aus der letzten Bewerbungsphase „nachnominiert“. Bewerbungen für die nächste Runde bis 31. August hier:

Der Wirtschaftsminister im Silicon Valley: Philipp Rösler tourte im Mai mit deutschen Start-ups durch die Bay Area und besuchte u.a. AirBnb in San Francisco.

P7S1 Accelerator beginnt erste Runde

Die ersten Teilnehmer des ProSiebenSat.1 Accelerators stehen fest. Von 150 Bewerbungen schafften sechs die Aufnahme in das Programm. Am Hauptsitz der ProSiebenSat.1 Media AG bei München stehen den Teams drei Monate lang Büroräume und Infrastruktur zur Verfügung, außerdem erhalten sie eine Finanzierung von je 25.000 EUR. Ein Mentorenprogramm begleitet die Nachwuchsgründer bis zum Demo Day, an dem sie ihre Konzepte vor Investoren präsentieren. Das Programm wurde Anfang des Jahres ins Leben gerufen und soll zweimal jährlich stattfinden. Mehr Infos zum P7S1 Accelerator finden Sie hier:

Teilnehmer des P7S1 Accelerator

Start-up	Tätigkeitsfeld
ampido	App
Dreama TV	Online-TV-Netzwerk
get2play	Online-Musikschule
JobCrowd	HR-Software
moosify	App
Ticketheldeln	Last Minute Ticketing

Bayern prämieren Businesspläne

Die Businessplan-Wettbewerbe Nordbayern und München haben die Sieger ihrer zweiten Stufen gekürt. In München meldete Veranstalter evobis Rekordzahlen: 95 Hightech-Teams hatten sich für die zweite Stufe des Wettbewerbs angemeldet, was einen Höchststand seit Initiierung des Wettbewerbs darstellt. Platz eins belegte das Gründerteam Conchifera, das die Energieversorgung z.B. für Elektrofahrzeuge durch Batterie-Packs verbessert. In Nordbayern wurde zusätzlich zur zweiten Stufe der Hochschul-Gründer-Preis vergeben, Gewinner ist Hydrogenious Technologies von der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg.

Die Preisträger und Infos zur dritten Stufe in München finden Sie hier: www.evobis.de

Alle Infos zum Wettbewerb in Nordbayern stehen hier: www.bpw-nordbayern.de

Crowdrange startet mit breitem Angebot

Mit der Plattform www.crowdrange.de ist eine weitere Crowdinvesting-Plattform gestartet. Das Angebot gliedert sich in drei Bereiche: C-Startup richtet sich an Investoren, die Möglichkeiten suchen, sich an interessanten Geschäftsideen zu beteiligen. Geldanleger, die sich an bereits bestehenden und markterprobten Unternehmen beteiligen wollen, investieren im Bereich C-Grow. Für Personen, die ein ideelles oder wirtschaftliches Vorhaben sponsern möchten, zum Beispiel aus den Bereichen Sport, Kultur oder Soziales, eignet sich C-Fund, wo keine Beteiligungen erworben werden. Mit C-Trade werden zudem auf der Web-Plattform Käufer und Verkäufer zusammengebracht, um Investments zu handeln.

Die Plattform erreichen Sie hier:

Mozilla launcht Förderprogramm WebFWD

Open Source-Gründer aufgepasst: Die Mozilla Foundation launcht ein Förderprogramm für Open Source Start-ups. Der Accelerator WebFWD betreut Jungunternehmen drei Monate lang und bietet neben wöchentlichen Schulungen und Übungen auch laufendes Coaching mit Experten. Gesucht werden Gründer und Start-ups, die bereits einen funktionierenden Prototyp vorweisen können. Ziel ist es, in den drei Monaten der Förderung mit dem Team das bestmögliche und nachhaltigste Geschäftsmodell zu entwickeln. Da das Programm durch Videochat erfolgt, können Gründerteams aus der ganzen Welt teilnehmen. Zu Beginn und Ende des Accelerators muss jedoch ein Mitglied des Teams in der San Francisco Area vor Ort sein. Weder Mozilla noch WebFWD nimmt Firmenanteile, die Teilnahme am Accelerator-Programm ist also kostenlos.
Fragen beantwortet der Berliner Scout von WebFWD Joseph Somogyi:
joseph.somogyi1@gmail.com

Alle Infos hier:

Fielmann Ventures testet App

Den Anschluss an das E-Commerce-Zeitalter sucht auch der Optiker Fielmann: Wie nun bekannt wurde, experimentiert die Brillenkette mit einem eigenen Inkubator. Fielmann Ventures fördert „neue Technologien und Geschäftsmodelle für die Augenoptik“, heißt es auf der Website. Derzeit werde eine App entwickelt, mit der Fielmann-Kunden künftig Produkte wie Kontaktlinsenlösungen online kaufen können. Ein Test läuft laut Medienberichten derzeit in Österreich. Sitz des Inkubators ist in Hamburg.

Fielmann Ventures
finden Sie hier:

ANZEIGE

GESCO

Tradition
Innovation
Vision

Die langfristige
Nachfolgelösung

Unternehmer mit Nachfolgeproblem geben ihr Lebenswerk gern bei uns in gute Hände. Denn wir gehen Langfrist-Investments ein und verfolgen *keine* Exit-Strategie. Wir erwerben unsere Töchter mehrheitlich, halten sie langfristig, betreuen sie intensiv und entwickeln sie erfolgreich weiter. Das neue Management beteiligt sich mit 10 bis 20 % an seiner Gesellschaft – so wird das Ende des einen Unternehmerdaseins zum Beginn eines neuen.

Wir kaufen wirtschaftlich gesunde Unternehmen ab ca. 10 Mio. EUR Umsatz aus den Branchen Werkzeug-/Maschinenbau und Kunststoff-Technik.

GESCO AG
JOHANNISBERG 7
42103 WUPPERTAL
TELEFON: (0202) 248200
TELEFAX: (0202) 2482049
E-MAIL: INFO@GESCO.DE
INTERNET: WWW.GESCO.DE

Der Venture Capital-Markt am Scheideweg

Ein Blick zurück nach vorn

Wie die Zeit vergeht! Seit 150 Ausgaben begleitet das VentureCapital Magazin die Entwicklung der deutschen Beteiligungsbranche – und hat zusammen mit dem Markt so einige Hochs und Tiefs durchlebt. Was wird uns in den kommenden Jahren Stoff für die nächsten 150 Ausgaben liefern? Vier Szenarien.

Langweilig war es nie in den 13 Jahren, in denen das VentureCapital Magazin den deutschen Private Equity-Markt begleitete. Während der Buyout-Markt nach den Einbrüchen der Finanzkrise wieder auf dem Weg der Genesung ist, steht das Frühphasensegment heute an einem Scheideweg. Immer mehr Investoren wenden sich von der Assetklasse Venture Capital ab, einige Managementteams können keinen neuen Fonds mehr auflegen. Gleichzeitig ist Gründen wieder modern, und besonders Berlin zieht Talente aus ganz Europa an. Wo klassisches Venture Capital fehlt, springen Business Angels, Inkubatoren und Family Offices in die Bresche. Aber wird das reichen, um aus Ideen etablierte Unternehmen zu machen? Eines ist sicher – in 13 Jahren wird der Markt anders aussehen als heute.

Szenario 1: Es könnte besser laufen

2014 meldet der Branchenverband BVK für das deutsche Venture-Segment nur noch Investitionen in Höhe von 450 Mio. EUR – in den Folgejahren kann sich diese Zahl zumindest stabilisieren. Das haben die deutschen Gründer allerdings hauptsächlich ausländischen Investoren zu verdanken, die im Berliner Start-up-Becken fischen. In den anderen Ländern der Europäischen Union gibt es schließlich kaum mehr lohnende Investments, da fließt immer wieder Kapital in die deutsche Hauptstadt ab. Die stabile Marktentwicklung auf geringem Niveau ist aber auch den heimischen Business Angels geschuldet: Der Investitionszuschuss Wagniskapital, den die schwarz-gelbe Koalition unter der ehemaligen Bundeskanzlerin Angela Merkel vor ihrer Abwahl

ANZEIGE

Nachfolgefragen sind Vertrauenssache.

Sichern Sie die Zukunft Ihres Unternehmens gemeinsam mit einem erfahrenen Partner. Wir beteiligen uns im Zuge von Nachfolge- und Buyout-Lösungen an mittelständischen Unternehmen aus dem Industrie-, Konsumgüter- und Dienstleistungsbereich. Als aktive Partner des Managements denken und handeln wir nachhaltig.

Auswahl unserer Referenzen:

CLS COMMUNICATION
schlatter
AKAtech
CCS
Burckhardt Compression
RÖDER Die mobilen Immobilien.
SK SIMILOR KUGLER Genève 1854
BAUWERK® Parkett
SMB SA

Zurmont Madison Management AG
Eisengasse 15, CH-8008 Zürich
Telefon: +41 (0)44 267 5000

www.zurmontmadison.ch

Zurmont Madison
PRIVATE EQUITY

Was bringt die Zukunft?

Wohin wird sich der deutsche Venture Capital-Markt in den kommenden Jahren entwickeln? Welche Faktoren werden die größte Rolle für die Innovationskraft von Start-ups und Investoren spielen? Schicken Sie uns Ihr Zukunftsszenario an redaktion@vc-magazin.de

2013 noch beschlossen hatte, rettet die deutsche Gründerlandschaft. Denn die Zahl der in Deutschland aktiven Business Angels verdoppelt sich bis 2020 auf geschätzt 10.000. Problem bleibt allerdings die Anschlussfinanzierung nach diversen Angels-Runden. Denn große Venture Capital-Gesellschaften sind Mangelware. Das VC-Panel der Beratungsgesellschaft FHP Private Equity Consultants befragt 2023 nur noch 15 Fonds, damit hat sich die Anzahl innerhalb von zehn Jahren mehr als halbiert. Die Flucht der institutionellen Investoren aus der Assetklasse Venture Capital, die bereits zu Beginn der 2010er Jahre eingesetzt hat, geht unaufhaltsam weiter – auch der von der Europäischen Kommission 2015 eingerichtete Venture-Dachfonds kann diesen Trend nicht aufhalten. Es fehlen eben einfach die Erfolgsstorys aus den Portfolios. Nicht einmal das deutsche Vorzeige-Start-up Zalando hat für einen lukrativen Exit getaugt: Die Berliner erobern mit schrillen Werbespots im Sturm 87% der weltweiten Märkte, liefern ab 2019 sogar nach Nordkorea. Nur an den USA beißen sie sich bislang die Zähne aus – weswegen die Investoren immer noch auf einem ungehobenen Schatz sitzen. Für die Samwer-Brüder, die rechtzeitig ihre Anteile an ein Konsortium aus Investmentbanken verkaufen, ist Zalando ein glänzender Erfolg. Die anderen müssen beständig nachschießen – allein AB Kinnevik hat 2026 200 Mio. EUR in den Versandhändler investiert.

Szenario 2: Venture Capital unerwünscht

Als Großbritannien 2014 seine Drohung wahr macht und aus der EU austritt, ist nichts mehr, wie es vorher war. In den Folgejahren konzentriert sich nicht nur die deutsche, sondern die gesamte europäische Politik einzig und allein auf die Erhaltung erst des Euros, dann der Europäischen Union an sich. Der Sicherung des Gemeinschaftsprojekts EU werden alle anderen Interessen untergeordnet. Für die Wirtschaftspolitik hat das dramatische Folgen, Start-ups fallen völlig vom Radar der deutschen Politiker – und mit ihnen die Interessen ihrer Investoren. Was viele befürchtet haben, tritt 2019 denn auch ein: Für einen High-Tech Gründerfonds III hat die Bundesrepublik schlicht kein Geld mehr. Und die Corporates streichen schon seit Längerem ihre Venture-Budgets zusammen, schließlich leiden sie an der Erosion des Euros. Die Unterstützung von Start-ups ist da noch die kleinste Sorge, zumal seit dem kolossal gescheiterten Börsengang von Zalando 2016 alle Hoffnungen auf lukrative Venture-Erlöse endgültig abgeschrieben sind. So bleibt dem HTGF nur noch die Deinvestition des bestehenden Portfolios. Er ist nicht der einzige (halb-)staatliche Fonds, dem es so ergeht. Die KfW darf schon seit 2016 nicht mehr in Start-ups investieren, die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften in der ganzen Republik steigen in den kommenden Jahren ebenfalls aus ihren Venture-Programmen aus. Mit dem Auslaufen des HTGF jedoch verschwindet der letzte große deutsche Venture Capital-Fonds. Denn Beteiligungen an neuen privaten Frühphasenfonds hat Brüssel für die Investoren durch AIFM II und AIFM III so schwierig gemacht, dass kein ernst zu nehmender Assetmanager mehr das Wort Venture öffentlich in den Mund nehmen würde. Bei Privatinvestoren ist es übrigens das Gleiche: Seit die grüne Mehrheit im Bundestag 2017 den Spitzensteuersatz auf 60% erhöht hat und Dividenden aus Streubesitz zu 75% versteuert werden müssen, lohnt es sich nicht mehr, als Business Angels zu investieren. Gerade in der ehemaligen Gründerhauptstadt Berlin reißt diese Politik enorme Löcher: Die Arbeitslosigkeit steigt 2020 auf 27%, die Einwohnerzahl sinkt derweil auf 2,5 Millionen, Tendenz weiter negativ.

Szenario 3: Neue Player, neues Glück

Die deutsche Venture Capital-Szene erfindet sich komplett neu. Was den großen Frühphasenfonds früher nicht gelungen ist, schaffen die Inkubatoren: Sie bringen eine Reihe international bedeutsamer Unternehmen hervor. Das Statistische Bundesamt rechnet 2026 vor, dass aus deutschen Inkubatoren heraus entstandene Unternehmen aktuell insgesamt 20.000 Mitarbeiter beschäftigen. Auch finanziell ist das Business lukrativ, schließlich liegt der durchschnittliche Multiple beim Exit bei 3,4, wie der Verband „IFG Incubators for Germany“ vorrechnet. Kein Wunder, dass auch die Branchendinos dem klassischen Venture-Fondsmodell schon lange abgeschworen haben. So gründen beispielsweise die Partner der traditionsreichen deutschen Earlybird Venture Capital 2020 drei eigene Inkubatoren. Dabei hätten sie sich auch für Business Angels-Aktivitäten entscheiden können, denn spätestens seit der Aufstockung des Investitionszuschusses Wagniskapital 2016 und der Streubesitz-Richtlinie der EU, die 2015 Streubesitzgewinne steuerfrei stellt,

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2013

ADCURAM GROUP

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

capiton

Corporate Finance Partners

dortmund-project

eCAPITAL entrepreneurial Partners AG

Enjoy | Venture

High-Tech Gründerfonds

KfW Bank aus Verantwortung

LBBW Venture

MBG Baden-Württemberg

m1c The Venture Platform

NRW.BANK Wir fördern Ideen

RWB Spezialist für Private Equity

sjberwin

VR Equitypartner

VR Mittelstandskapital Unternehmensbeteiligungs AG

WEITNAUER Rechtsanwälte · Wirtschaftsprüfer · Steuerberater

Zukunftsfonds Heilbronn

sind auch Angels-Engagements sehr lukrativ. Das Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND), das 2020 bereits 30 Mitarbeiter beschäftigt, zählt jährlich 200 neue aktive Angels. Was aber nach wie vor fehlt, sind die wirklich großen Tickets. Start-ups, die nicht innerhalb eines Inkubators aufgepäppelt werden, müssen auf ausländisches Wachstumskapital hoffen. Der German Silicon Valley Accelerator, der seit 2015 jährlich 150 Gründerteams ins Valley schickt, um dort Investoren von sich zu überzeugen, ist da ein willkommener Rettungsanker. Denn einheimische Fonds können größere Wachstumsschritte kaum mehr unterstützen. Sie können seit dem Hickhack um den europäischen Venture-Dachfonds, der 2018 endgültig aufgegeben wurde, keine wirklich signifikanten Summen mehr einsammeln. Zum Glück gibt es den High-Tech Gründerfonds III, der seit 2019 auch in reifere Start-ups investieren darf und dazu nicht einmal mehr Co-Investoren braucht.

Szenario 4: Deutsche Start-ups brechen alle Rekorde

Wer hätte das noch vor 20 Jahren gedacht! 2024 haben nationale und internationale Wagniskapitalgeber 5 Mrd. EUR in deutsche Start-ups investiert. Diese neue Rekordzahl verkündet der Bundesverband deutscher Venture- und Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVVK) auf dem 7. Venture World Summit in Berlin, dem größten Branchentreffen der Venture-Szene weltweit. Der Summit findet im Kongresszentrum des Berliner Kleiner Perkins-Towers im 30. bis 35. Stock statt. Von dort hat man einen atemberaubenden Blick auf die Skyline der Hauptstadt, wo die Wolkenkratzer der amerikanischen und chinesischen Venture Capital-Gesellschaften in den Himmel ragen. Die Frühphaseninvestoren sind in den vergangenen Jahren in Scharen nach Deutschland gepilgert, denn nirgends wurden in den vergangenen zehn Jahren solche Erfolgsgeschichten geschrieben wie in good old Germany. Der Börsengang Zalandos war der erfolgreichste der 2010er-Jahre (noch vor Facebook!) und löste eine Welle von IPOs aus, besonders bei Mister Spex, SoundCloud und Wooga klingelten die Kassen der Investoren. Bei IRRs von durchschnittlich 30% kann auch AIFM und Solvency institutionelle Investoren nicht von einem Run auf deutsche Venture Capital-Fonds abhalten. 2020 werden sieben einheimische VC-finanzierte Unternehmen mit über 1 Mrd. USD bewertet. So endet auch die Erfolgsstory von Facebook, das von einem Klon aus dem Team Europe-Imperium erst aus Europa und anschließend aus Asien vertrieben wird. Wer nicht schon längst vom Silicon Valley nach Deutschland gekommen ist, tut es spätestens ab 2021: Ein bislang nur Insidern bekanntes junges Unternehmen aus dem IZB Martinsried entwickelt einen Wirkstoff gegen HIV. Zu verdanken sind die Erfolge der deutschen Start-ups nicht zuletzt der umsichtigen Politik der Bundesregierung: Die Mittel für Forschung und Bildung steigen seit 2014 um jährlich 20%. Der HTGF IV ist in Planung, das Zielvolumen liegt bei 1 Mrd. EUR. Auf Länderebene setzt sich das Engagement fort: Die NRW.Bank unterhält in Nordrhein-Westfalen aktuell 25 Seed-Fonds. Bisheriger Höhepunkt dieser innovationsfreundlichen Politik ist 2021 die Einrichtung eines Bundesministeriums für Gründung und Innovation. Der aktuelle Start-up-Minister Jan Beckers, ehemaliger Serial Entrepreneur und 2013 bis 2018 jährlich als einflussreichster Digital Influencer ausgezeichnet, hat weitere Fördermaßnahmen angekündigt.

Fazit

Es ist sehr unwahrscheinlich, dass eines dieser (zugegebenermaßen etwas überspitzten) Szenarien eintreffen wird. Die Gedankenspiele aber zeigen, wovon die Zukunft der deutschen Venture Capital-Industrie abhängt: Zum einen von der Politik, die durch die richtigen Rahmenbedingungen zur Innovationskraft des Standorts beitragen kann. Vor allem aber entscheidet die unternehmerische Gestaltungskraft der Entrepreneure und ihrer Investoren über ihr eigenes Schicksal.

susanne.glaeser@vc-magazin.de

BUTTER.

Hier drin:
Fördermittel der NRW.BANK

Wir stärken Ihr Eigenkapital.

ENERGIE EFFIZIENZ LOHNT SICH

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

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Glückwünsche zur 150. Ausgabe des VentureCapital Magazins

„Macht weiter so!“

Andreas Thümmler,
Gründer und Managing Director,
Corporate Finance Partners:

Schon zu Zeiten der studentischen Börseninitiativen in den 1990er-Jahren sind Markus Rieger *(Verleger des VentureCapital Magazins, Anm. der Redaktion)* und ich gute Freunde geworden. Seit dieser Zeit arbeiten wir zusammen und unterstützen uns gegenseitig im Networking und bei Deals. Mit dem VentureCapital Magazin haben Markus und sein Team eine qualitativ sehr hochwertige und interessante Plattform für die Gründerszene, Venture Capital- und Private Equity-Landschaft geschaffen, welche wir gerne nutzen und an unsere Kunden weiterempfehlen und distribuieren. Die Events und Get-togethers sind immer ein besonderes Highlight, um neue interessante Marktteilnehmer kennenzulernen. Das VC Magazin hat viele Trends in der Internetszene frühzeitig aufgegriffen und sehr professionell behandelt. Besonders gut gelungen finde ich den neuen Internetauftritt und die Social Media-Aktivitäten. Dazu kommt, dass man mit dem physischen Standort München ein nach wie vor sehr wichtiges und massives Cluster in der deutschen Tech-Szene direkt lokal und vor Ort abdeckt. Daher einen großen Glückwunsch für das Jubiläum, toi toi toi für die Zukunft und macht weiter so! CFP definitely stays on board!

Detlef Mackewicz,
Gründer und Geschäftsführer,
Mackewicz & Partner:

Kurz nachdem im Frühjahr 2000 eine Spekulationsblase platzte, die insbesondere die sogenannten Dotcom-Unternehmen der New Economy getroffen und zu erheblichen Vermögensverlusten bei professionellen Investoren und Kleinanlegern geführt hat, erschien die erste Ausgabe des VentureCapital Magazins. Kein optimaler Starttermin für eine neue Publikation. Der Umgang mit schwierigen Rahmenbedingungen wurde den Machern des Magazins damit förmlich in die Wiege gelegt. Und während andere Charaktere vermutlich ziemlich bald die Segel gestrichen hätten, haben die Verantwortlichen des Verlages Eigenschaften wie Beharrlichkeit, Stehvermögen, Fleiß, Risikobereitschaft und Motivationsfähigkeit bewiesen – alles Eigenschaften, die auch Gründer und Unternehmer auszeichnen. Das Magazin hat mit seinen Inhalten alle Facetten rund um die Themen Venture Capital und Private Equity behandelt. Ergänzt um Veranstaltungen, Sonderhefte und seinen Web-Auftritt leistet das VentureCapital Magazin bis heute einen wichtigen Beitrag für die Förderung der Gründer-, Unternehmens- und Finanzierungskultur in Deutschland.

Jan Beckers,
CEO,
HitFox Game Ventures:

Das VentureCapital Magazin ist mir zum ersten Mal aufgefallen, als ich mich vor etwa sieben Jahren auf meine erste Internetgründung vorbereitete. Ich fand es auf Anhieb gut, und seitdem gehört es als Serienunternehmer zu meiner Standardlektüre. Innerhalb der Zielgruppe der Technologie-Investoren und -Unternehmer gibt es wohl nur wenige Leute, die nie mit dem VC Magazin in Berührung kommen. Im letzten Jahr hat mir besonders die gelungene Sonderausgabe zur „Start-up-Metropole Berlin“ gefallen. Mehr positive Aufmerksamkeit für unsere Hauptstadt zieht weitere Talente an – und die werden nicht nur bei HitFox, sondern auch in vielen anderen Berliner Start-ups gerade händeringend gesucht. Innerhalb unseres schnelllebigen Marktes 150 Ausgaben zu erreichen, ist eine selten erreichte Leistung. Dazu gratuliere ich herzlichst und freue mich schon auf die nächsten 150!

Dr. Paul-Josef Patt,
Managing Partner und CEO,
eCapital entrepreneurial Partners:

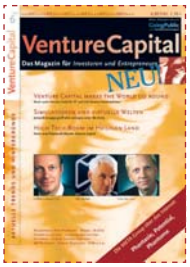
Gestartet im Internethype und mit dem Boom des neuen Marktes kann das VentureCapital Magazin wie auch eCapital auf eine langjährige Expertise und viele eindrucksvolle Erfahrungen zurückblicken. Das VentureCapital Magazin ist ein für die Branche extrem wichtiges Sprachrohr, das gilt insbesondere für den Venture Capital-Markt. Dieser hat sich in Deutschland immer schwergetan und in jüngster Zeit weitere Einbrüche verzeichnet. Wenn es das VentureCapital Magazin nicht gäbe, man müsste es erfinden. Wir sind seit vielen Jahren Partner des VentureCapital Magazins und freuen uns, dass wir von einem kompetenten Team begleitet werden, das selbst die Höhen und Tiefen der vergangenen 13 Jahre hautnah miterlebt, beschrieben, erläutert, aufgeklärt und auch denjenigen näher gebracht hat, die nicht so intensiv in dieser Industrie aktiv sind. Der Markt für Venture

150 Ausgaben VentureCapital Magazin – Die Highlights

In den wilden Dotcom-Jahren sind zahlreiche neue Firmen entstanden, Gründen war en vogue wie noch nie zuvor. Mit den Unternehmen schossen auch zahlreiche neue Magazine und Zeitschriften aus dem Boden. Ihnen ging es meist wie vielen Start-ups – nach dem Platzen der Blase verschwanden einige wieder vom Markt. Das VentureCapital Magazin ist auch so ein Kind des Dotcom-Hypes – doch es konnte seine Stellung im Markt über die Jahre hinweg ausbauen. Vom kleinen 16-seitigen Heft entwickelte es sich zum marktführenden Magazin der deutschsprachigen Beteiligungsbranche. Die Redakteure erlebten hautnah die Hochs und Tiefs der vergangenen 13 Jahre mit, und die Leser erfuhren in 150 Ausgaben alle wichtigen Trends und Entwicklungen im Beteiligungsgeschäft, von Venture über Buyout, vom Fundraising bis zum Exit. Die Highlights im Überblick.

Mai 2000

Die erste Ausgabe des VentureCapital Magazins erscheint als 16-seitige Sonderbeilage des GoingPublic Magazins. Das Magazin wird auf der Internet World in Berlin vorgestellt, das Publikum ist begeistert. Im August hat das Heft bereits 24 Seiten.



Dezember 2001

Das junge Magazin findet enthusiastische Unterstützer. Als erste Sponsoren verpflichten sich u.a. 3i, BayBG, Corporate Finance Partners, enjoyventure, RWB, S-Refit und WGZ Venture Capital.

August 2002

Das VentureCapital Magazin wird selbstständig. Inhalt und Optik werden erneuert, Later Stage-Investments, Buyouts und M&A-Themen gehören ab jetzt zum redaktionellen Programm. Die erste eigenständige Ausgabe umfasst 44 Seiten und titelt: „Buy-outs vor dem Durchbruch“.

September 2002

Die erste Sonderbeilage erscheint anlässlich des 2. Private Equity Forums 2002 in Frankfurt.

November 2004

Der Private Equity-Markt gewinnt immer mehr an Bedeutung. Zehn der Top-20-M&A-Deals in Deutschland waren im ersten Halbjahr 2004 PE-backed. Das VentureCapital Magazin widmet dem M&A-Markt eine 108-seitige Sonderbeilage. Der Dealmonitor wächst in den kommenden Monaten von bislang zwei bis vier auf bis zu sechs Seiten pro Ausgabe.

Capital-Investitionen war aus Sicht eines Investors seit 2000 nicht mehr so attraktiv wie heute und hat Zukunft. Freuen wir uns auf die nächsten 150 Ausgaben des VC Magazins, das die Entwicklungen auch weiterhin aktuell, hintergründig und kurzweilig für uns alle präsentieren und dokumentieren wird. Viel Erfolg dabei!

ANZEIGE

BVK
Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Der BVK gratuliert dem VentureCapital Magazin zur 150. Ausgabe!

Juni/Oktober 2005

Die Sonderausgaben Tech-Guide und Start-up erscheinen zum ersten Mal. Bis heute sind sie als jährlicher Leitfaden für Technologiegründer und Jungunternehmer etabliert.

April 2006

Aus der erfolgreichen Sonderausgabe „Mittelstandsfinanzierung" entsteht die Unternehmeredition, das Magazin für den mittelständischen Unternehmer. Ab 2007 erscheint die Unternehmeredition vierteljährlich, ab 2008 alle zwei Monate als eigenständiges Magazin.

August 2006

Das Layout des Magazins wird modernisiert, die Inhalte neu gegliedert. Die Serie Menschen & Macher startet – bis heute wurden 75 prominente Beteiligungsmanager vorgestellt, auch von ihrer privaten Seite.

Juni 2007

Mit der Beilage „France – Private Equity Market sails ahead" erscheint die erste englischsprachige Ausgabe.

November 2008

Das VC Magazin publiziert die 100. Ausgabe. Zum letzten Mal veröffentlicht Falk Strascheg seine beliebte Kolumne, in der er seit der ersten Ausgabe die Entwicklung der Venture-Branche kommentierte.

Roger Bendisch, Geschäftsführer, IBB Beteiligungsgesellschaft:

Ich lese das VentureCapital Magazin von der ersten Stunde an. Das Redaktionsteam bringt die wichtigen Themen zeitnah zur Sprache, so wurde z.B. Berlin frühzeitig als das kommende Start-up-Mekka identifiziert. Die Redakteure halten engen Kontakt zu den Akteuren der Venture-Szene und sind durch ihre faire Berichterstattung hochgeschätzt. Hoch anzurechnen ist, dass das VentureCapital Magazin auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zur Venture Capital-Szene gehalten und z.B. den Namen des Magazins nicht geändert hat. Wie geht es künftig weiter? Eigenkapital wird für Start-ups immer wichtiger. Aber neue Akteure wie Inkubatoren, Accelerators und Family Offices entern die Arena. Hier bietet sich die Chance für das VC Magazin, vertiefend Unterschiede oder auch Gemeinsamkeiten in den jeweiligen Beteiligungsstrategien darzustellen. Zusätzlich gilt es, die inflationäre Entwicklung der Crowdfunding-Plattformen kritisch zu untersuchen. Ich wünsche dem Magazin für die künftige Entwicklung weiterhin viel Erfolg und spannende Geschichten aus einem prosperierenden Venture-Capital-Umfeld.

Dr. Werner Stockner, Vorstand, S-Partner Kapital:

Im Kreis deutscher Medien, die tief gehend über Wirtschaftsthemen informieren, nimmt das VentureCapital Magazin eine besondere Funktion ein: Es leistet wichtige Aufklärungsarbeit zu Themen wie Unternehmertum samt Finanzierung, Gründung oder Kapitalanlage und ist als Sprachrohr für deutschsprachige Beteiligungsunternehmen Vorreiter für eine Eigenkapitalkultur. Die S-Partner Kapital AG gratuliert Redaktionsteam und Verlag zur 150. Ausgabe und wünscht weiterhin viel und anhaltenden Erfolg.

Dr. Ute Günther, Dr. Roland Kirchhof, Vorstände, Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND):

Gratulation – so viel Mut ist belohnt worden! Und danke, dass das VentureCapital Magazin den Mut und die Vision hatte, sich in den 2000er Turbulenzen intensiv dem noch jungen Business Angels-Markt zuzuwenden. Wie schwer es Business Angels damals hatten, sich in der öffentlichen Wahrnehmung gegenüber den etablierten Finanzierungsformen und Märkten zu behaupten, weiß heute – wo sie als Deutschlands wichtigste Frühphasenfinanzierer anerkannt sind – kaum mehr jemand. In diese Lücke ist das VentureCapital Magazin gestoßen. Es gibt den Business Angels den Stellenwert, den sie als erste Finanzierer von Start-ups haben. Stets aktuell sind in den 150 Ausgaben des VentureCapital Magazins die wichtigen Meilensteine des Business Angels-Marktes kommentiert und beobachtet worden. Das alles in hoher journalistischer Qualität, selbstbewusst in Kritik und Anerkennung, fair im Umgang, nah an der Praxis, immer „am Ball". Dahinter steht ein großartiges Team, das sich nicht nur durch Kompetenz auszeichnet, sondern auch durch schier unglaublichen Arbeitseinsatz. Erinnert sei an die gemeinsame Produktion des „Leitfadens für Business Angels", ein vorweihnachtlicher Kraftakt in der

Mai 2009	August 2012	November 2012	Januar 2013
Der BVK feiert sein 20-jähriges Bestehen – auf dem Cover des VC Magazins gratuliert das Who is Who der deutschen Branche.	Die Website VC-Magazin.de wird komplett neu gestaltet. Das Online-Angebot ergänzt die Printausgabe um tagesaktuelle News, Videos und Features. Auch auf Facebook und Twitter bleiben die Leser auf dem Laufenden.	In einer Sonderbeilage würdigt das VC Magazin die „Start-up Metropole Berlin“.	In Zusammenarbeit mit dem Business Angels Netzwerk Deutschland erscheint der „Leitfaden für Business Angels“ – das erste große Buchprojekt der Redaktion.

Adventszeit 2012, der uns bis heute Respekt vor der Redaktion abnötigt. Für die Zukunft wünschen wir dem Magazin, dass der Leserkreis wachse und wachse, begleitet von vielen neuen Business Angels, die diese schöne Aufgabe für sich entdecken.

ANZEIGE

ROTTHEGE | WASSERMANN

RECHTSANWÄLTE ▪ WIRTSCHAFTSPRÜFER ▪ STEUERBERATER

MIT RECHT UND STEUERN ERFOLGREICH.

Erfolg braucht regionale Kompetenz und internationale Expertise in einem starken Netzwerk.

Seit 20 Jahren entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen bei komplexen gesellschafts- und immobilienrechtlichen sowie steuerrechtlichen Fragen.

Setzen Sie auf kompetente Wirtschaftsrechtsberatung durch die interdisziplinäre Zusammenarbeit von 35 erfahrenen Spezialisten: Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater.

Unsere Kernkompetenzen im Bereich M&A:
- Unternehmenstransaktionen
- Unternehmensnachfolge
- Unternehmensbewertung
- Gesellschaftsrecht
- Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung

Ihr Ziel ist unser Auftrag: das optimale wirtschaftliche Ergebnis für Sie zu entwickeln.

Individuell. Professionell. Aus einer Hand.

DÜSSELDORF
Graf-Adolf-Platz 15
D-40213 Düsseldorf
Telefon: +49 (0)211.955 991 0
Fax: +49 (0)211.955 991 29

ESSEN
Rüttenscheider Str. 199
D-45131 Essen
Telefon: +49 (0)201.842 190
Fax: +49 (0)201.842 1922

INFO@ROTTHEGE.COM | WWW.ROTTHEGE.COM

Interview mit Arndt Kwiatkowski, bettermarks GmbH

„Der Bildungsmarkt weltweit umfasst 4,4 Bio. USD“

1997 gründete Arndt Kwiatkowski ImmobilienScout24 und entwickelte es zu einem der erfolgreichsten Internetunternehmen. Nach seinem Ausscheiden 2008 trieb ihn die Überlegung an, dass die nächsten großen Felder, die das Internet stark verändern werden, der Bildungs- und Gesundheitsbereich sind. Also gründete er bettermarks, das es Menschen erleichtern soll, mithilfe des Internets Mathematik zu lernen.

VC Magazin: Herr Kwiatkowski, wie gut waren Sie selbst in der Schule in Mathematik?
Kwiatkowski: Ich habe Mathematik in der Schule nicht verstanden. Dadurch habe ich eine Vorstellung, wie viel man in Mathematik lernen muss, was schwierig ist beim Mathematiklernen und welche Unterstützung ich mir gewünscht hätte.

VC Magazin: Wie kamen Sie dazu, bettermarks zu gründen?
Kwiatkowski: Es waren drei Dinge. Erstens: Meine eigenen Erfahrungen und die Erfahrungen mit meinen Kindern, wie Mathematiklernen in der Schule funktioniert und welche Frustrationen damit verbunden sein können. Zweitens, dass wir uns im Ausstieg bei ImmobilienScout24 überlegt haben, wo das Internet die nächsten großen Felder unseres täglichen Lebens berührt. Nach meiner Überzeugung sind das der Bildungsbereich und der Gesundheitsbereich. Das Dritte war zu sehen, dass Nicht-Regierungsinitiativen in Indien der jungen Generation Bildung ermöglichen. Es hat mir gezeigt, dass auch private Initiativen große Sprünge im Bildungsbereich erreichen können, und hat mir Mut gegeben.

VC Magazin: Wie entwickelt sich der Markt für Online-Lernen bzw. Mathematiklernen?
Kwiatkowski: Der gesamte Bildungsmarkt weltweit umfasst ca. 4,4 Bio. USD bei 1,4 Milliarden Studenten und 62 Millionen Lehrern. In den nächsten 30 Jahren werden mehr Schüler eine Schule abschließen als jemals in der Geschichte der Menschheit. Aber eine Schule zu besuchen heißt noch nicht, etwas zu lernen. Eine landesweit in Indien von der Organisation Pratham durchgeführte Studie stellte fest, dass im ländlichen Indien – wo mehr als die Hälfte aller Kinder lebt – drei von vier Kindern innerhalb eines Schuljahrs in Mathematik nichts dazugelernt haben. Hier muss nicht nur die Lehrerausbildung verbessert, sondern zusätzlich auch die Vermittlung des Fachwissens unterstützt werden. Mathematik selbst stellt ungefähr die Hälfte des gesamten Private Tutoring-Marktes. Der Vorteil der Mathematik ist, dass sie wie eine globale Sprache weltweit relativ einheitlich ist. Deshalb können wir unsere Produkte sehr gut international ausrollen. Beispielsweise hat Uruguay bettermarks als offizielle Mathematik-Lernplattform für alle öffentlichen Schulen ausgewählt. Diese Wahl war das Ergebnis einer Regierungsausschreibung, co-finanziert von der Interamerikanischen Entwicklungsbank. Bei einer breiten Nutzung liegt der Preis von bettermarks bei ungefähr 10 USD-pro Schüler und Jahr. So können sich auch Nicht-Industrieländer bettermarks leisten.

Arndt Kwiatkowski

Nach Stationen bei Siemens, Siemens Nixdorf und dem Beratungsunternehmen Perot Systems gründete Arndt Kwiatkowski 1997 ImmobilienScout24 und führte das Unternehmen nach dem Verkauf an die Telekom noch bis 2008. Danach gründete er die bettermarks GmbH mit und ist heute dort Geschäftsführer.

VC Magazin: Wie ist Ihr Produktangebot aufgebaut?
Kwiatkowski: Unsere Mathematik-Lehrprodukte sind so entwickelt, dass sie für alle verschiedenen Schultypen und deren Lehrpläne einsetzbar sind, in Deutschland z.B. von der Hauptschule bis zum Gymnasium. Wir verfügen bereits über eine spanische, englische und deutsche Version, die derzeit in der Summe weit über hunderttausend Aufgaben enthalten. Das System zeigt bei jedem Rechenschritt einen ausführlichen Lösungsweg auf. Der Schüler bekommt nicht nur die Musterlösung für diesen Schritt, sondern auch das Warum und Wieso. Das System kann systematische Fehler erkennen und passende Hinweise geben, z.B. „Du darfst doch nur die Zähler addieren und nicht die Nenner“. Das System erkennt dabei auch Wissenslücken und schlägt dem Schüler Übungsserien vor, um diese aufzuarbeiten.

VC Magazin: Wie stellt sich bettermarks gegen Konkurrenten auf?
Kwiatkowski: Es gibt unterschiedliche Ansätze für Online-Lernprogramme für Mathematik. Sie reichen von Videos wie bei Khan Academy oder Sofatutor, gehen über „Drill and Practise“-Systeme wie bei Mathletics bis hin zu Systemen wie Aleks, die auf die Diagnose des mathematischen Wissens fokussiert sind. Aber nur bettermarks ermöglicht ein systematisches Lernen mit Verstehen,

Üben und Testen der Schulmathematik. Es fördert ein systematisches Verständnis der mathematischen Probleme, lässt die Schüler in ihrem eigenen Tempo lernen und erlaubt dem Lehrer dadurch eine individuelle Förderung aller seiner Schüler.

VC Magazin: Wie werden Sie bettermarks weiter ausbauen?
Kwiatkowski: Wir werden die Mathematikthemen ausweiten auf die Unterrichtsinhalte der Oberstufe und das universitäre Wissen. Außerdem führen wir Piloten im Umfeld der beruflichen Bildung durch, und in Deutschland arbeitet die größte Nachhilfeorganisation, die Schülerhilfe, mit bettermarks.

VC Magazin: Wie wollen Sie dieses Wachstum finanzieren?
Kwiatkowski: Wir sind finanziert durch private und institutionelle Investoren, z.B. durch die Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck mit ihrem Bildungsunternehmen MacMillan oder die NZZ AG. Der Zukauf von Unternehmen kommt für uns nicht infrage, da die Art, wie wir mathematische Inhalte aufbereiten, einzigartig ist. Außerdem nutzen wir das KfW-Programm der Eigenkapitaldoppelung. Ein Venture Capital-Geber ist hier Lead-Investor und die KfW verdoppelt dessen Einsatz. Mit diesem Programm haben wir sehr positive Erfahrungen gemacht, es läuft pragmatisch. Zudem erhalten wir von der IBB in Berlin ein ProFIT-Förderdarlehen.

VC Magazin: Wie kommt bettermarks bislang in Deutschland an?
Kwiatkowski: In den entwickelten Ländern Europas steigert der Einsatz eines Systems wie bettermarks nachweislich das Leistungsniveau in Mathematik, und das in kurzer Zeit für sehr geringes Geld. Dennoch führt diese Effizienz in Deutschland nicht zur politischen Entscheidung, ein solches System zu testen, seine Evidenz festzustellen und zentral auszurollen. Unser Nutzen kommt darum viel schneller in Ländern außerhalb der G8 zum Tragen.

VC Magazin: Wie wird sich Online-Lernen in Zukunft entwickeln?
Kwiatkowski: Adaptive Lernsysteme werden über die Mathematik hinaus für alle Themen existent sein. Diese Lernplattformen werden für jeden verfügbar sein, der eine Internetverbindung hat. Im nächsten Schritt werden Prüfungen neutral abgehalten, sodass man Abschlüsse unabhängig von Institutionen absolvieren kann. Außerdem wird sich die Distribution der Online-Lerninhalte ändern. Wir werden Standards haben, wie und wo Inhalte gesammelt und verfügbar gemacht werden. Das können Learning-Managementsysteme sein oder Entwicklungen der großen IT-Firmen.

Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

XAnge private equity

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

Mehr als 60 Unternehmer haben uns schon überzeugt.

Beeindrucken Sie uns auch.

www.xange.fr | Info@xangevc.de

XAnge gratuliert dem VentureCapital Magazin herzlichst zur 150. Jubiläumsausgabe und freut sich auf die weitere Zusammenarbeit!

Teil 75 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Uli W. Fricke

Brüssel, Paris, London, Moskau, Kuala Lumpur – Uli Fricke ist in Europa und der Welt zu Hause. Die ehemalige Vorstandsvorsitzende der European Venture Capital Association (EVCA) kennt die europäischen Hauptstädte fast so gut wie das Portfolio ihrer Triangle Venture Capital Group. Bereits während ihres BWL-Studiums in Worms zählte sie zum Gründungsteam eines Unternehmens, das weltweit Austauschprogramme für Schüler, Studenten und Au-pairs organisierte. Später gründete sie ein Versicherungsunternehmen, das Krankenversicherungen für lange Auslandsaufenthalte strukturierte. Beide Unternehmen konnte Fricke erfolgreich an US-Unternehmen verkaufen. 1997 wechselte sie auf die Investorenseite und übernahm auch beim Branchenverband EVCA gewichtige Aufgaben.

„Es gab Phasen während meiner Zeit bei der EVCA, die wirklich sehr arbeitsintensiv waren, gleichzeitig war es eine tolle und bereichernde Erfahrung", erzählt Fricke. Im Juni 2010 übernahm sie als erste Frau die einflussreiche Position des EVCA-Chairman. Gemeinsam mit der von ihr engagierten Geschäftsführerin Dörte Höppner gelang es, die europäischen Beteiligungsgesellschaften zu einer Einheit zu formen. „Das ist nicht immer einfach, weil Einzelinteressen der Länderorganisationen sowie mögliche Interessenkonflikte zwischen Venture Capital- und Buyout-Firmen sowie den institutionellen Investoren unter einen Hut gebracht werden müssen", weiß Fricke. Als einfaches Vorstandsmitglied und Vorsitzende des Professional Standards Comittee der EVCA hatte sie sich zuvor schon im Rahmen der Verhandlungen rund um die AIFM-Richtlinie einen Namen gemacht.

Triangle auf Wachstumskurs

Triangle gründete sie 1997 gemeinsam mit dem Physiker Dr. Bernd Geiger und James I. Moses, einem kanadischen Unternehmer und Venture Capitalist, der schon bei ihren ersten Unternehmen investiert war. Vier Triangle-Fonds gelang es zwischen 1998 und 2008 aufzulegen und fokussiert zu investieren. „Wir haben immer auf Spin-offs aus Forschungseinrichtungen oder Konzernen gesetzt", bekennt Fricke. Mit Erfolg: Erst im November 2012 gelang der Verkauf von 20/10 Perfect Vision, einem Spin-off aus der Universität Heidelberg, für rund 450 Mio. EUR. Der Exit war der größte venture-backed Trade Sale seit 2005 in Deutschland. Wenige Monate später gelang mit dem Verkauf der Klastech GmbH aus Dortmund an den US-Laser-Hersteller Power Technology ein weiterer Exit.

Kooperation mit der ESA

Der Erfolg blieb nicht unbeachtet. Für den neuesten Fonds gewann Triangle mit der European Space Agency (ESA) die größte europäische Forschungsinstitution als Limited Partner und als Namensgeber für den „Open Sky Technologies Fund". Weitere Investoren, u.a. aus Malaysia, Südafrika und Russland, folgten. Ende 2012 erreichte der Fonds Commitments in Höhe von 65 Mio. EUR, das Final Closing soll Ende 2013 folgen. Der Fokus liegt auf der kommerziellen Nutzung von Raumfahrttechnologien. „Wir haben hierfür exklusiven Zugang zu den über 7.000 Technologien der ESA", erklärt Fricke, deren Triangle Venture Capital Group inzwischen zehn Investment Professionals und zwei Assistenten beschäftigt und Büros in Bensheim, London und Paris unterhält.

In Südhessen verwurzelt

Geschäftlich in Europa und der Welt zu Hause, ist die Vollblut-Unternehmerin privat in Südhessen verwurzelt. In Bensheim an der Bergstraße ist die ehemalige Turniertänzerin aufgewachsen und in den späten 80er-Jahren ins katholische Mädchengymnasium gegangen. Auch heute ist die 40.000-Einwohner-Stadt zwischen Mannheim und Frankfurt ihr Lebensmittelpunkt. Ihre knappe Freizeit verbringt die Powerfrau am liebsten mit Lesen, beim Snowboarden in den Alpen oder in der heimischen Küche: „Ich liebe es, für meine Freunde und meine Familie zu kochen."

mathias.renz@vc-magazin.de

Serie Menschen & Macher

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

Das Team ist der Schlüssel zum Erfolg

Dr. Michael Brandkamp
ist Geschäftsführer der High-Tech Gründerfonds Management GmbH mit Sitz in Bonn.

„Lage, Lage, Lage" sagt der Immobilieninvestor, „Team, Team, Team" der Beteiligungskapitalgeber. Das aus gutem Grund: Rund die Hälfte der Misserfolge geht auf das Konto der Manager und Gesellschafter. Kritisch sind weniger fehlende Qualifikation oder Leistungsfähigkeit, kritisch ist vor allen Dingen Streit unter den Personen.

Es entwickelt sich oft eine tiefe Zwietracht unter den Managern und Eigentümern eines Unternehmens. Dabei handelt es sich weniger um sachliche Auseinandersetzungen als eher um emotional ausgeprägte Zerwürfnisse. Die Differenzen ergeben sich aus Enttäuschungen. Die im Businessplan sorgfältig und mit viel Vorfreude festgesetzten Ziele erreicht das junge Unternehmen in der Regel nicht. Verzögerungen beim Unternehmensaufbau, im Recruiting, im Entwicklungsprojekt und vor allem bei den Umsätzen führen zu Spannungen.

Verschärfend kommt hinzu, dass Investoren nicht immer über die notwendige Erfahrung mit jungen Hightech-Unternehmen verfügen. Manche Business Angels und Corporates mit knackigen Zielen und antiquiertem Führungsverständnis wollen die Probleme so lange nicht hören, bis sie sich auftürmen. Da die Manager nicht transparent agieren, ergibt sich für die Business Angels der Eindruck eines Intrigantenstadels. Es gibt keine einfache Lösung, da ein Hightech Start-up stets ein gemeinsames Projekt von Managern und Investoren ist.

Es bleibt der dringende Appell an alle Beteiligten, offen und transparent zu informieren, schlechte Botschaften frühzeitig zu kommunizieren und mit Verständnis und Unterstützung zu reagieren. Der Aufbau einer auf Transparenz, gegenseitigem Respekt und Offenheit ausgerichteten Unternehmenskultur wird damit zu einem Erfolgsfaktor. Sie bildet die Grundlage für erfolgreiche Hightech Start-ups, die auf Leistung ausgerichtet erfolgreich ihre Ziele verwirklichen.

ANZEIGE

PARTNER KAPITAL AG
Der Beteiligungspartner Ihrer Sparkasse

Eigenkapital und Mezzanine für mittelständische Unternehmen.

- **Die Nachfolge Ihres Unternehmens individuell regeln**
- **Das Wachstum mit Mezzanine Kapital frei gestalten**

S-Partner Kapital AG
Karolinenplatz 1
80333 München

Tel.: (089) 54 80 188-0
www.PartnerKapital-AG.de

Berliner Extreme:

Aydogan Ali Schosswald

Bereit, die Welt zu verändern

Dreitagebart, Wuschelfrisur, Kapuzenzipper über T-Shirt und Jeans – Aydogan Ali Schosswald passt rein optisch perfekt in die Berliner Start-up-Szene, und doch unterscheidet ihn einiges vom typischen Jungunternehmer in der Hauptstadt.

Der gebürtige Schweinfurter denkt größer als viele Gründer hierzulande: „Wir haben in Deutschland ein unglaubliches Potenzial, wenn wir die jahrzehntelange industrielle Erfahrung im Konzernbereich und die gut ausgestatteten Universitäten sowie die Innovationen, die dort geschehen, mit dem agilen Vehikel Start-up zusammenbringen und damit unsere Volkswirtschaft neu und einmalig aufstellen." Mit dieser Überzeugung startete Schosswald gemeinsam mit Hans Raffauf die Event-Reihe hy! Berlin mit dem Ziel, Ressourcen wie beispielsweise den Zugang zu Kapital und Infrastruktur für die Tech- und Start-up-Szenen zu erschließen und darüber hinaus Reichweite für die Produkte, deren Macher sowie die Geschichten hinter den Ideen zu schaffen. „Die Branche beherrscht den Umgang mit der Tatsache, dass ihre Produkte sehr emotionale Themen sind, relativ schlecht", sagt Schosswald. Als Beispiel dafür führt er an, dass doppelseitige Artikel in Automagazinen über Apps in Fahrzeugen oder Features in Fotografie-Zeitschriften über Instagram oder EyeEm nach wie vor kaum zu finden seien, obwohl diese neuen Produkte die alten im Alltag bereits ersetzen oder bereichern würden. „Wir sind eine Generation, für die der Facebook-Account der Vorgarten ist, der ordentlich auszusehen hat. Das hat viel mit Selbstdarstellung, aber auch Selbstverwirklichung zu tun. Diese Emotionalität gilt es zu transportieren", erklärt Schosswald. Deswegen sei es wichtig, ein Format zu bauen, das für eine breite Öffentlichkeit zugänglicher und das auf ein junges Publikum gemünzt ist, das sich für technische Neuerung interessiert, aber keine Ahnung haben muss, was ein Start-up ist.

Entdecken der Berliner Start-up-Szene

Vor etwa zehn Jahren fing Schosswald mit Community-Projekten und ähnlichem an, im Internet unternehmerisch tätig zu sein. Während seines Studiums an der European Business School (EBS) stellte er fest, dass sich unternehmerisches Denken im Rheingau zwischen Winzern und Kommilitonen, die bereits genau wissen, dass sie ihre Karriere im Banking und Consulting starten werden, schwierig gestaltet. Gemeinsam mit einer kleinen Gruppe Gleichgesinnter versuchte er damals, Start-up-Events zu veranstalten und Gründerförderung zu betreiben. „Das wurde uns nicht unbedingt einfach gemacht und ich habe gemerkt, dass mich das Studium mehr aufgehalten hat als dass es mich vorangebracht hätte. Deswegen habe ich es abgebrochen", resümiert Schosswald. Etwa zu dieser Zeit realisierte er, dass es in Berlin eine Szene gab, die wie er unternehmerisch im Techbereich aktiv war – mit dem Unterschied, dass diese Entrepreneure versuchten, zu skalieren und damit die Welt zu verändern. Zusammen mit einigen Ingenieuren des Karlsruher Instituts für Technologie und EBS-Kommilitonen entstand die Idee, die Start-ups für sich zu erschließen. „Wir haben uns wo wir konnten reingeschmuggelt und Events mitorganisiert" grinst Schosswald.

Unternehmerischer Tausendsassa

Reinschmuggeln muss er sich heute nicht mehr: Gemeinsam mit Hans Raffauf und Rupert Hoffschmidt gründete er das Unternehmen Berlin42, mit dem sie sich im Rahmen von Friends and Family-Runden an Tech-Start-ups beteiligen, sie beraten und mit anderen Jungunternehmen in Kontakt bringen. Darüber hinaus hat er mit dem Axel Springer Verlag an dessen Media Entrepreneurs-Kampagne sowie bei der Silicon Valley Taskforce zusammengearbeitet und ist Venture Partner beim Telekom-Inkubator hub:raum. Der Grund, wieso er stets mehrere Themen auf einmal mache, sei, dass er ein Tausendsassa sei, lacht Schosswald und fügt an: „Ich kann und will nicht nur eine Sache machen, sondern mir einen weiten Fokus bewahren. Wenn ich nicht unternehmerisch tätig wäre, würde ich wahrscheinlich hopsgehen." Bei hub:raum hat Schosswald daran mitgearbeitet, das Programm des Inkubators mitaufzusetzen und die passenden Start-ups dafür zu finden. Mit der Telekom und Axel Springer arbeitet

Kongresse, Start-up-Förderung, Unternehmensrückkauf

Schosswald auch im Zuge der hy! Berlin zusammen, beide sind Partner der Konferenz. „Uns war von Anfang an klar, dass wir zu den Großen gehen müssen, wenn wir Ressourcen für die Start-up-Szene erschließen wollen, dann müssen wir zu den Großen. Dafür haben wir am Anfang einiges an Kritik eingesteckt, da Konzerne bei vielen in der Branche als langsam gelten“, schildert Schosswald die Beweggründe. Trotz der anfänglichen Kritik, sei der Glaube, dass es der gesamten Szene gut täte, wenn sie sich die großen Tanker mit all ihren Ressourcen und ihren Netzwerken erschließt, im Team immer vorhanden gewesen.

Einbeziehen der Politik

Neben dem Austausch mit Konzernen versucht Schosswald auch die Politik für Start-ups zu sensibilisieren. Ihre Aufgabe sieht er insbesondere bei der Verknüpfung der akademischen Welt mit all den Ideen, die auf dem Campus entstehen, und der wirtschaftlichen Welt der Start-ups, dem „besten Innovationsvehikel unserer Zeit“. Eine solche Veränderung könne nie ohne die Politik als Volksvertreter laufen, daher bemühen sie sich, um einen effizienten Dialog mit der Politik, statt es bei Publicity-Auftritten bewenden zu lassen, erklärt Schosswald. Dafür begab er sich gemeinsam mit Hans Raffauf auch auf Terrain, vor dem viele in der Berliner Start-up-Szene zurückschrecken würden: Sie nahmen am „Welt“-Wirtschaftsgipfel teil.Selbstverständlich mit Dreitagebart, Wuschelfrisur und Jeans. „Wir standen da zwischen Männern im Dreiteiler – seither kann mir niemand mehr sagen, er sei für irgendetwas ‚underdressed‘“, lacht Schosswald. ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Interview mit Fabian Siegel, Global Founders Capital

„Wir sind an der Nummer eins im Markt interessiert“

Fabian Siegel hat als Unternehmer unter anderem ClickandBuy und Delivery Hero mitaufgebaut. Im Januar dieses Jahres stieg er bei dem Lieferdienste-Vermittler aus und startete im März gemeinsam mit Oliver und Marc Samwer einen 150 Mio. EUR schweren Venture Capital-Fonds.

VC Magazin: Du warst als Unternehmer bereits sehr erfolgreich. Was hat für Dich den Ausschlag gegeben, auf die Investorenseite zu wechseln?
Siegel: Als Unternehmer versucht man immer, sein Team erfolgreich zu machen, um sich selbst zu skalieren. Ich finde es sehr spannend, in meiner Rolle als Fonds nun mit dem Ansatz „by entrepreneurs for entrepreneurs“ vielen Teams beim Erfolg zu helfen. Dabei wollen wir die Unternehmen nicht nur mit Geld, sondern auch mit unserem globalen Netzwerk unterstützen.

VC Magazin: Das erste Investment von Global Founders Capital ist Kreditech. In welchen Branchen plant ihr noch zu investieren?
Siegel: Wir haben eigentlich keinen Branchenfokus. Auch gibt es bei uns keine Konzentration auf eine bestimmte Region, sondern wir sind weltweit aktiv. Darüber hinaus investieren wir „stage agnostic“, das heißt, wir beteiligen uns bei spannenden Modellen von der Early bis zur Later Stage. Ein paar Einschränkungen haben wir aber trotzdem: Wir suchen große Themen mit guten Teams und sind eher an der Nummer eins im Markt interessiert denn an der Nummer zwei. Darüber hinaus sollte ein Unternehmer sein Produkt bereits in den Markt gebracht haben, bevor wir investieren.

Fabian Siegel
ist Partner bei Global Founders Capital. Zuvor war er unter anderem Mitgründer bei ClickandBuy und Delivery Hero.

VC Magazin: Bei einem so weit gefassten Investitionsbereich: In welcher Spanne bewegen sich die Tickets?
Siegel: Das ist ganz abhängig vom Unternehmen, in das wir investieren. Je nachdem wie hoch der Kapitalbedarf ist, wie effizient die Firma das Kapital einsetzen kann und in welcher Phase sie sich befindet, investieren wir Ticketgrößen von 100.000 EUR bis zu 10 Mio. EUR. Alles, was größer ist, ist nicht mehr unsere Liga. Allerdings kennen wir die meisten Investoren, die Tickets von mehr als 10 Mio. EUR schreiben, und können diese dann mit an den Tisch bringen.

VC Magazin: Danke für das Interview. ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Das vollständige Interview findet Ihr online:

Berlin Web Week 2013

Bundeshauptstadt wird zum Digital-Mekka

Zum sechsten Mal versammelte sich die nationale und internationale Digitalbranche im Zuge der Berlin Web Week für zehn Tage in der Bundeshauptstadt, um sich auf einer Vielzahl von Veranstaltungen untereinander auszutauschen, zu vernetzen und gemeinsam Ideen, Projekte und Deals zu entwickeln.

Mit mehr als 5.000 Teilnehmern brach die re:publica, die den Auftakt zur diesjährigen Web Week gab, wieder alle Rekorde – aber nicht nur Blogger, sondern auch Inkubatoren, Investoren und Start-ups trafen sich auf der Konferenz, um ihr Netzwerk zu stärken, ihre Angebote zu präsentieren und auch interessante Vorträge zu hören. Unter anderem stellten sich die Inkubatoren Minc aus Schweden und der Venture-Arm von Daimler vor, daneben die Wirtschaftsförderungsvereine für die Regionen Brandenburg und Baden-Württemberg. Zu den bestbesuchten Vorträgen gehörte „10 Tips for Entrepreneurs“ von Catherine Barba, einer Serienunternehmerin, die anschaulich den angehenden Gründern und Gründungsinteressierten ein Kochrezept für ein erfolgreiches Start-up-Leben präsentierte. Innovativ zeigten sich die ausstellenden Start-ups von pixoona, DeinDesign und Wooga. Erstere luden in einem amerikanischen Schulbus zur kurzen Spritztour zum Brandenburger Tor, um direkt Nutzer für ihre neue Foto-App zu gewinnen. Leider war das Angebot an interessanten Vorträgen und spannenden Networking-Möglichkeiten zu groß, als dass ein Individuum alles hätte besuchen können. Aber nächstes Jahr gibt es ja wieder eine Chance.

Heureka macht den Abschluss

Neben dem Bitkom Crossforum bildete die Heureka Conference in diesem Jahr den Schlusspunkt der Berlin Web Week. Knapp 550 Gründer, Entrepreneure, Investoren und Brancheninteressierte aus dem In- und Ausland trafen sich in der Alten Münze Berlin. In verschiedensten Panels, Keynotes und Interview-Sessions sowie Workshops wurden Trends und Chancen, aber auch Stolpersteine und Risiken für Start-ups und Investoren in der digitalen

Interview mit Fabian Heilemann, Heilemann Ventures

„Ob DailyDeal ein Erfolg wird, wird man frühestens Ende 2013 sagen können“

Mit dem Verkauf der Couponing-Plattform DailyDeal an Google für geschätzte 114 Mio. USD machten Fabian und Ferry Heilemann im Herbst 2011 Schlagzeilen. Vor wenigen Wochen kauften die Brüder das Unternehmen vom Suchmaschinenbetreiber wieder zurück.

Fabian Heilemann

ist Geschäftsführer und Mitgründer bei DailyDeal. Daneben gründete er gemeinsam mit seinem Bruder Ferry Heilemann Ventures und vor Kurzem die E-Business-Agentur Heilemann & Company.

VC Magazin: Der Exit von DailyDeal an Google hatte für die deutsche Gründerlandschaft eine gewisse Leuchtturmfunktion. Hat der Rückkauf das Potenzial, ebenfalls Signalwirkung zu entfalten?

Heilemann: Damit ein solcher Rückkauf funktioniert, muss natürlich viel zusammenkommen. In unserem Fall ist es in erster Linie ein Commitment zum Unternehmen. Wir arbeiten sehr hart daran, die Synergiepotenziale zu heben zwischen DailyDeal und unseren anderen Aktivitäten, also Heilemann Ventures und unserer E-Business-Agentur Heilemann & Company. Beispielsweise haben wir die Chance, DailyDeal als eine Art Talentpool für das Agenturgeschäft zu nutzen und die Erfahrung, die wir hier gesammelt haben, weiterzugeben. Ob es eine Erfolgsstory wird, wird man mit Gewissheit frühestens Ende 2013 oder Anfang 2014 sagen können, wenn sich das gesamte unternehmischere Ökosystem weiter verzahnt hat. Wir sind aber sehr optimistisch.

VC Magazin: Wo genau liegt der Investment-Fokus von Heilemann Ventures?

Heilemann: Strategisch gesehen versuchen wir uns auf Themen zu konzentrieren, bei denen wir eine große Expertise haben. Unternehmen mit B2C- und Consumer-Internet oder B2B-Sales-Elementen stehen im Fokus. Da wir in diesen Bereichen viel Erfahrung besitzen, können wir den Gründern auch entsprechend weiterhelfen. Zum Teil können wir natürlich auch operative Anknüpfungspunkte nutzen, wenn zum Beispiel unser Marketing-Experte die SEM-Kampagne aufsetzt oder der Head of Business Intelligence die Reportingstrukturen prüfen kann. Insgesamt denken wir in konzentrischen Kreisen und halten uns sehr nah an den Themen, mit denen wir uns auskennen. Finanziell haben wir relativ vorsichtig begonnen, Tickets zwischen 10.000 EUR und 50.000 EUR zu investieren. Auch vor dem Hintergrund, dass wir davon ausgegangen sind,

Wirtschaft beleuchtet. Neben nationalen Größen wie dem Hitfox-Gründer und -CEO Jan Beckers, Pawel Chudzinski, Managing Partner bei Point Nine Capital, oder dem Global Founders Capital-Mitgründer Fabian Siegel fanden auch zahlreiche internationale Investoren und Entrepreneure den Weg in die Bundeshauptstadt. Beispielsweise Sean Seton-Rogers, General Partner bei Profounders Capital, der Gründer und Managing Partner von DN Capital, Nenad Marovac, oder der Business Angel Peter Read.

Pitch Fight und Wild Card

Für einige Start-ups ging es auf der Heureka um weit mehr, als Erfahrungen auszutauschen und Kontakte zu knüpfen: 18 Jungunternehmen traten bei sogenannten Pitch Fights gegeneinander an, um eine vierköpfige Jury von sich und ihrem Produkt zu überzeugen. Den ersten Preis räumte dabei Tado, ein Anbieter einer mobilen App zur Steuerung von Heizungsanlagen, ab. Der Sonderpreis, eine Wild Card des Axel Springer-Accelerators Plug & Play, ging an Tame, einen Tracking-Service für Tweets.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

erst einmal Lehrgeld zahlen zu müssen. In der Zwischenzeit haben wir zwölf Portfolio-Unternehmen und schreiben auch größere Tickets von 150.000 EUR bis 200.000 EUR.

VC Magazin: Vor Kurzem sagte Dr. Hendrik Brandis von Earlybird, aktuell sei die beste Zeit, die es je gab, für Venture Capital Investments in Deutschland. Wie schätzt Du die Situation ein?
Heilemann: Ich kenne Herrn Dr. Brandis ganz gut und halte ihn für sehr kompetent. Allerdings möchte ich seine Aussage etwas nach Investment-Phasen differenzieren. Für Earlybird, die hauptsächlich in Series A-Runden und zum Teil auch B-Runden investieren, mag es durchaus stimmen, dass man sehr gute Beteiligungen eingehen kann. Ihnen kommt dabei natürlich der Series A-Crunch entgegen. Im Seed- und Angel-Bereich, in dem wir uns hauptsächlich bewegen, ist es so, dass sich in den letzten Jahren sehr viele Player auf dieses Segment spezialisiert haben. Dadurch, dass an vielen Stellen unerfahrenes Geld investiert wird, sind die Bewertungen zum Teil unverhältnismäßig hoch und man ist dementsprechend gut beraten, keine „Spray and Pray"-Strategie zu fahren, sondern sich in Bezug auf die jeweilige Investment-Opportunity eine sehr fundierte Einschätzung zu bilden und unbedingt selektiv vorzugehen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Das vollständige Interview findet Ihr online:

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

Schwerpunkte in diesem Jahr:

- Asset Management in schwierigen Zeiten
- Internationale und nationale Trends bei Private Equity Transaktionen
- Aktuelles zur Fondsstrukturierung
- 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
- Strategien und Best Practice für Gesellschafter in Krise und Sanierung
- Managementbeteiligungen in Deutschland und im europäischen Vergleich
- Mitbestimmungsgestaltung durch SE und grenzüberschreitende Verschmelzung
- Deutschland als Wohnsitzstaat für HNWI
- Private Debt Fonds als Finanzierungsalternative für LBO-Transaktionen

das vollständige Programm finden Sie unter: www.pptraining.de

Online-Anmeldung ab sofort:
www.pptraining.de

Teilnahmegebühr EUR 750,– zzgl. MwSt.

P+P Training GmbH · Färbergraben 18 · 80331 München

Neue Serie auf VC-Magazin.de

Business Angels im Interview

Eine neue Interviewreihe von VC-Magazin.de gemeinsam mit den bayerischen Business Angel-Netzwerken von evobis und netzwerk nordbayern gibt ab Juni Einblicke in die Zusammenarbeit von Business Angels und Start-ups.

„... beteiligt sind außerdem mehrere namentlich ungenannte Business Angels in sechsstelliger Höhe." So und ähnlich verklausuliert liest man es öfter, wenn Start-ups frisch abgeschlossene Finanzierungsrunden öffentlich bekannt machen. Noch immer gibt sich der informelle Beteiligungsmarkt geheimnisvoll. Dabei haben Business Angel-Finanzierungen in den letzten Jahren an Bedeutung für die Gründung und auch das Wachstum junger innovativer Unternehmen deutlich zugenommen: als Alternative zum nicht ausreichenden Venture Capital aus großen Fonds, im Zusammenspiel mit öffentlichem Kapital, aber gerade auch, weil für Hightech-Gründer heute Schnelligkeit mehr denn je zählt. Mit dem frühen Einstieg eines privaten Investors mit frei verfügbarem Kapital, der darüber hinaus aktive Unterstützung einbringt, steigen die Erfolgschancen enorm. Da Business Angels anders als institutionelle Kapitalgeber in der Regel jedoch eher öffentlichkeitsscheu sind, ist es für einzelne Start-ups nicht einfach, Investoren zu identifizieren und in Kontakt zu kommen. Interessierten Business Angels wiederum könnte so manche Gelegenheit entgehen, wenn ihnen der Draht zur Gründerszene fehlt.

170 vernetzte Angels in Bayern

Um die Brücke zwischen jungen Unternehmen und Privatinvestoren zu schlagen, organisieren die Start-up-Institutionen evobis in Südbayern und das netzwerk nordbayern eigene Business Angel-Netzwerke – und verzeichnen wachsenden Zulauf. Allein seit der Initiierung 2011 ist das evobis Business Angel Netzwerk auf rund 100 interessierte Mitglieder angewachsen. In Nordbayern sind über 70 Privatinvestoren vernetzt. Beide Organisationen unterstützen auf der einen Seite Start-ups dabei, sich bis zur Finanzierungsreife für die Ansprache von Business Angels und weiteren Investoren vorzubereiten. Auf der anderen Seite erhalten die Business Angels ganz gezielt und oft exklusiv Vorschläge von Unternehmen, die in ihren Investmentfokus passen. Nicht zuletzt bekommen die Privatinvestoren Gelegenheiten, sich untereinander sowie mit weiteren Investoren zu vernetzen und Erfahrungen auszutauschen.

Alte Hasen und Neueinsteiger

Typischerweise sind oder waren Business Angels selbst erfolgreiche Unternehmer. Viele der in den bayerischen Angel-Netzwerken engagierten Investoren sind bereits an mehreren Start-ups beteiligt. Aber es ist auch vermehrt Interesse von „Neueinsteigern" spürbar, für die konventionelle Vermögensanlageformen in den letzten Jahren unattraktiver geworden sind. Die verstärkte Dynamik der IT-Märkte bringt zudem laufend eine neue Generation von Business Angels hervor, nämlich Unternehmer, die erst vor wenigen Jahren selbst gegründet haben und nach einer steilen Erfolgskurve mit passendem Exit jetzt bereits ihr eigenes Kapital investieren können.

Vorbilder statt Standards

Dass es für Business Angel-Beteiligungen so gut wie keine gesetzlichen Bestimmungen und nur wenige allgemeingültige Standards gibt, hat sowohl für Start-ups als auch für die Investoren Vor- und Nachteile. Freiheit und Flexibilität können Erfolgsfaktoren für das Unternehmen und Anreize für private Investoren sein. Andererseits kann die Unsicherheit die Zusammenarbeit

VC-Magazin.de

Das Portal für Investoren & Entrepreneure

Online

Lesen Sie weiter auf VC-Magazin.de

Video-Interview mit Minister Rösler

Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler war im Mai mit über 100 Unternehmern aus der IT- und Start-up-Branche im Silicon Valley unterwegs, um für Investitionen in die innovative deutsche Start-up-Szene zu werben. Im Video-Interview spricht Rösler darüber, wieso erfolgreiche deutsche Start-ups meist Copycats sind, was er von seiner Reise mitnimmt, und er verrät, dass er sich früher selbst hobbymäßig mit IT beschäftigt hat.

Das Video finden Sie hier:

erschweren. Welche Rechte und Pflichten sind üblich? Gerade weil Business Angels und Gründerteam eng zusammenarbeiten, sind Vertrauen und die „richtige Chemie“ Grundvoraussetzungen. Das aufzubauen fällt natürlich leichter, wenn beide Parteien wissen, was sie erwarten können, wenn es positive Vorbilder oder anregende Beispiele gibt.

Interviewreihe startet im Juni

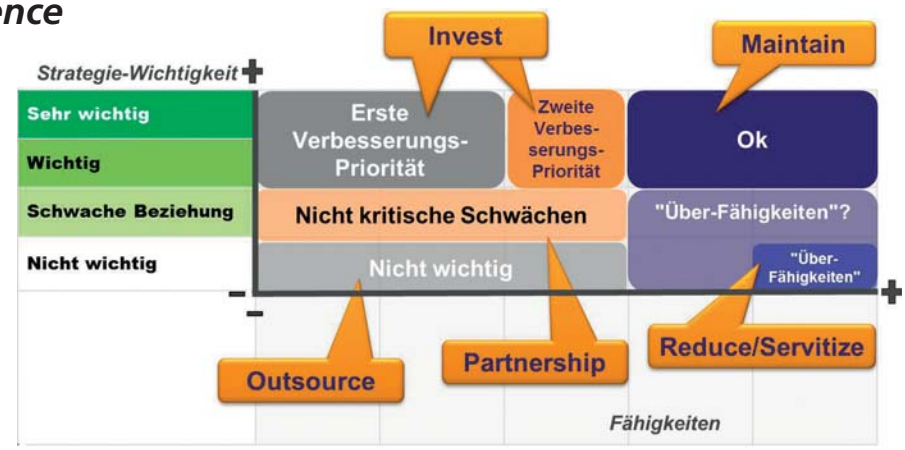
Auf VC-Magazin.de werden in der nächsten Zeit im Zweimonatsrhythmus Interviews mit Business Angels sowie Start-ups und Finanzierungsexperten aus den Netzwerken von evobis und netzwerk nordbayern erscheinen. Welche Personen mit welchem Hintergrund engagieren sich als Business Angels? Welche Ziele verfolgen sie? Was erwarten sie von Start-ups und wie weit geht ihre Unterstützung? Diese und weitere Fragen werden Business Angels aus ganz persönlicher Perspektive beantworten. Zum Auftakt geben Dr. Benedikte Hatz, Geschäftsführerin von netzwerk nordbayern, und Dr. Carsten Rudolph, Geschäftsführer von evobis, einen vertiefenden Überblick zum informellen Beteiligungsmarkt in Deutschland. Die Interviewreihe startet im Juni auf VC-Magazin.de.

Min Hae Larissa Kiesel
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

Augen auf bei der Beteiligungsprüfung

Neues Tool für Due Diligence



Kapitalgeber müssen Investitionsobjekte vor der Entscheidung für den Einstieg sorgfältig prüfen. Im Rahmen der Due Diligence ist es wichtig, aktuelle Risiken und Chancen sowie zukünftige Entwicklungsmöglichkeiten genau zu prüfen. Hier hilft ein erprobtes Modell: Das Business Activities Modeling und Mapping-Konzept (BAMM) des Beratungsunternehmens Solving Efeso unterstützt die Due Diligence und generiert Initiativen zur strategischen Ausrichtung und operativen Verbesserung. Die Prozessanalyse liefert zur Unterstützung der Kaufpreisverhandlung eine strategische und operative Risikoanalyse und zeigt zukünftiges Potenzial für Effizienzverbesserung und Wertsteigerung des Investitionsobjektes auf. Einzelne Business Activities werden entsprechend dem Interesse des Investors nach Businessplan, strategischer Bedeutung und Entwicklungspotenzial bewertet. Ansätze ergeben sich aus dem Spannungsfeld zwischen Strategie-Wichtigkeit und Fähigkeit (siehe Grafik). So lässt sich effektiv und nachvollziehbar erkennen, ob sich die Investition in ein Unternehmen lohnt und welche Initiativen für einen schnellen ROI verbessert werden müssen.

Autor: Marcus Krössin,
Principal bei Solving Efeso (www.solvingefeso.com)

Interview mit Günter Steffen, born2grow

„Wir sind offen für alle Branchen“

Seit 2006 investiert der Zukunftsfonds Heilbronn in innovative Technologieunternehmen auf Wachstumskurs. Mit born2grow wurde kürzlich ein neuer Fonds aufgelegt, der in frühe Unternehmensphasen investiert. Der Unternehmer Günter Steffen leitet den Fonds gemeinsam mit seinem Kollegen Alfred Victor.

VC Magazin: Welche Art von Unternehmen und welche Technologien andressieren Sie mit born2grow?
Steffen: Wir adressieren Unternehmen der Hightech-Branche mit großem Zukunftspotenzial. Dabei sind wir völlig offen, es kann sich um IT, Biotech, Medtech oder Energy handeln. Das Potenzial des Unternehmens ist für uns entscheidend, nicht die Branche.

VC Magazin: In welcher Höhe – prozentual und absolut – beteiligt sich born2grow an den Unternehmen?
Steffen: Absolut werden wir uns bis maximal 500.000 EUR beteiligen, dies aber immer gemeinsam mit einem versierten Business Angel. Ein Mitinvestor ist für uns also Voraussetzung für eine Investition. Prozentual haben wir kein Maximum festgesetzt.

VC Magazin: Eine Investition des Zukunftsfonds Heilbronn ist an eine spätere Ansiedlung am Standort Heilbronn gekoppelt. Ist dies auch bei born2grow-Investitionen der Fall?
Steffen: Nein, wir haben uns für born2grow bewusst gegen dieses Kriterium entschieden.

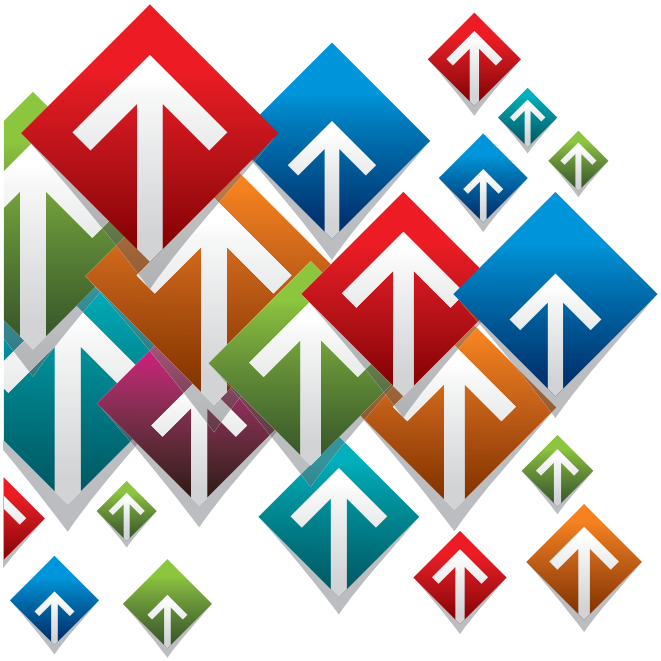


Foto: Panthermedia/artqu

Wichtigste Bedingung für die Förderung durch born2grow: Zukunftspotenzial

Günter Steffen

gründete 1975 die TDS und führte das Unternehmen bis zum Jahr 2000 als Vorstandsvorsitzender. Heute ist Steffen in zahlreichen Aufsichtsgremien tätig und beschäftigt sich insbesondere mit der Förderung und Finanzierung innovativer Start-ups in verschiedenen Organisationen, u.a. dem venture forum neckar e.V. und dem Heilbronner Zukunftsfonds.

VC Magazin: Wie können an einer Finanzierung interessierte Unternehmen mit Ihnen in Kontakt treten, welche Unterlagen erwarten Sie mit der ersten Ansprache und im Laufe des Prozesses bis zur möglichen Auszahlung der Beteiligungssumme?
Steffen: Wir sind telefonisch oder per Mail erreichbar, unsere exakten Kontaktdaten finden Sie auf unserer Website. Unternehmen, die uns auf der Suche nach Kapital kontaktieren, sollten uns auf jeden Fall den Businessplan zur Verfügung stellen. Die restlichen Unterlagen ergeben sich dann aus der Art der Beteiligung. Aber nicht nur Unternehmen selbst können uns ansprechen, auch Business Angels, die ein interessantes Unternehmen vorstellen möchten, können gerne Kontakt aufnehmen.

VC Magazin: Wie viele Investments sind Sie bislang eingegangen, wie viele sind im Rahmen des ersten Fonds geplant?
Steffen: Aktuell haben wir ein Investment in die Certego GmbH mit Sitz in Oberhaching bei München abgeschlossen. Certego entwickelt, produziert und vertreibt optische Datenspeicher- und Sicherheitselemente, die in unterschiedlichen Verpackungen zur Produktkennzeichnung eingesetzt werden. Unsere Planung geht bislang von zehn Investments aus.

VC Magazin: Danke, Herr Steffen.

mathias.renz@vc-magazin.de

Die Website von born2grow finden Sie hier:

Vorschau:

Tech-Guide 2013 (9. Jg.)

Innovation & Finanzierung

Coming soon!

Weitere Informationen unter
www.vc-magazin.de/service/mediadaten

Termine

Erscheinungstermin:	13. Juli 2013
Anzeigenschluss:	1. Juli 2013
Druckunterlagenschluss:	3. Juli 2013

Ansprechpartner Anzeigen

Denise Hoser
Tel. 089-2000 339-30,
0176-10621979
hoser@goingpublic.de

Claudia Kerszt
Tel. 089-2000 339-52
0176-10439304
kerszt@goingpublic.de

Interview mit Heiner Häntze, stampfy

„Ich bin mir sicher, die richtige Entscheidung getroffen zu haben“

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 Heiner Häntze von stampfy.

VC Magazin: Wie kam es zu der Idee für Ihr Start-up?
Häntze: Mein Kollege hat mich auf einen Döner eingeladen und meinte, dass er den zweiten kostenlos bekommt, da er bereits zehn Stempel auf seiner Papierstempelkarte gesammelt hat. Beim Bezahlen hat er dann gemerkt, dass er sie schon wieder verloren hat. Damit uns so etwas nicht wieder passiert, haben wir die digitale Stempelkarte stampfy gegründet. Zwar gab es bereits existierende Lösungen, die waren uns aber einfach viel zu langweilig – stampfy sollte mehr können, als nach zehn Stempeln die immer wieder gleiche langweilige Prämie zu verteilen. Also haben wir uns mit befreundeten Ladeninhabern zusammengesetzt, und herausgekommen ist eine App, die sehr stark auf die Prinzipien der Gamification setzt, von jedem Geschäft sehr stark individualisiert werden kann und einfach Spaß macht. Jetzt gibt es bei uns neben den Standardprämien auch lustige Sachen wie z.B. einen „Wunschkuchen“ – dafür bringt der Kunde sein eigenes Kuchenrezept mit und das Café backt den Kuchen und verkauft ihn am nächsten Tag – aber natürlich nur für treue Stammkunden.

VC Magazin: Wie haben Sie die erste Finanzierung Ihrer Gründungsidee gestemmt und wie verlief die weitere Suche nach Kapital?
Häntze: Bisher haben wir uns vollständig durch Bootstrapping finanziert. Durch vorherige Unternehmungen hatten wir zumindest ein kleines Grundkapital, und von einer befreundeten Firma haben wir ein schickes Büro spendiert bekommen. Aktuell sind wir aktiv auf der Suche nach Investoren und würden uns natürlich freuen, wenn sich einer Ihrer Leser angesprochen fühlt.

VC Magazin: Was sprach gegen die Karriere als Angestellter und wie hat sich das Gründerteam zusammengefunden?
Häntze: Nach der Uni hatte ich einige interessante Jobangebote von Google und Lufthansa, und ehrlich gesagt habe ich lange überlegt, ob ich nicht doch nach Dublin ziehe und bei Google anfange. Im Nachhinein bin ich mir aber sicher, die richtige Entscheidung getroffen zu haben. In Berlin habe ich zufällig meinen Bekannten und jetzigen Mitgründer Jens Neuhaus wiedergetroffen, und wir haben uns relativ schnell dazu entschieden, stampfy ins Leben zu rufen. Inzwischen sind wir sechs Personen, die sich zum Teil Vollzeit für stampfy einsetzen und die alle aus unserem recht großen Bekanntenkreis akquiriert wurden.

Heiner Häntze
ist Mitgründer und Geschäftsführer von stampfy. Das Berliner Start-up bietet eine App an, mit der Stammkunden in ihren Lieblingsgeschäften mobile Treuestempel sammeln können.

VC Magazin: Wenn Sie auf Ihre bisherigen unternehmerischen Erfahrungen zurückblicken: Welche Entscheidungen würden Sie erneut treffen?
Häntze: Eine gute Kaffeemaschine zu kaufen *(lacht)*. Die Nächte sind bei der Entwicklung oft recht lang und ein guter Kaffee wirkt wahre Wunder. Natürlich ist es auch immer schön, wenn man Kunden und Partnern einen Kaffee anbieten kann.

VC Magazin: Verbrannte Finger gelten als gute Lehrmeister. Aus welchen schmerzhaften Erfahrungen konnten Sie besonders viel lernen?
Häntze: Vor stampfy war ich an einem anderen Start-up beteiligt, welches eine sehr lukrative Finanzierung in Aussicht hatte. Leider ist das Team aber zusammengebrochen und war damit handlungsunfähig. Für stampfy habe ich mir deshalb bewusst viel Zeit gelassen, um zu entscheiden, mit welchen Personen ich zukünftig zusammenarbeiten will, und ich bin mir sicher, diesmal die richtige Entscheidung getroffen zu haben.

VC Magazin: Was sind aus Ihrer Sicht bei den Rahmenbedingungen in Deutschland der größte Pluspunkt und das größte Manko für junge Unternehmen?
Häntze: Für uns ist der deutsche Markt insbesondere dadurch attraktiv, dass Stempelkarten im Gegensatz zu vielen anderen Ländern ein bekanntes und beliebtes Kundenbindungsins-

trument sind. Das vereinfachte den Markteintritt für uns sehr stark und macht auch die Kommunikation mit den Händlern einfacher. Ein großes Manko sind allerdings die langwierigen Behördengänge und starren Systeme.

VC Magazin: Gibt es (Internet-)Unternehmer, die Sie als Vorbilder oder Idole sehen?
Häntze: Ich bewundere sehr stark Martin Sinner von idealo.de. Er hat es geschafft, mit sehr wenig Kapital ein Unternehmen mit über 400 Angestellten aufzubauen und ist trotz des Erfolges immer noch ein Typ, mit dem man abends auch mal ein Bier trinken könnte.

VC Magazin: Welche drei bis fünf Apps für Smartphones sind die wichtigsten Helferlein in Ihrem Alltag?
Häntze: Man erwartet es kaum, aber an erster Stelle steht bei mir Google Maps. Da ich recht häufig persönlich zu Kunden und Partnern muss, hilft es mir enorm bei der Navigation. Als weitere wichtige App nutze ich die App Business Kalender, um einen guten Überblick über alle Termine von mir und meinen Kollegen zu behalten, und natürlich Evernote für die kleine Notiz zwischendurch.

VC Magazin: Wie sehen die mittelfristigen Planungen für Ihr Start-up und Ihre unternehmerische Zukunft aus?
Häntze: Wir sind gerade dabei, stampfy in Berlin zu etablieren, und wollen demnächst in weitere Städte expandieren.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Mehr Gründerinterviews lesen Sie hier:

ANZEIGE

BUSINESS ANGEL NETZWERK IM CYBERFORUM

START ME UP - KAPITAL FÜR SCHLAUE KÖPFE!

26. Juni 2013, 18:00 Uhr | Business Angel Matching

Bewerbungsfrist: 07.Juni 2013

Weitere Informationen auf: www.gruender.cyberforum.de

Es wird nicht leichter, aber es ist machbar

Die Konsequenzen von Basel II und III für Unternehmensnachfolgen und -restrukturierungen

Allzu große Probleme bei der Fremdkapitalbeschaffung haben Unternehmen in Deutschland angesichts des historisch niedrigen Zinsniveaus derzeit nicht. Ob und zu welchen Konditionen Kredite tatsächlich verfügbar sind, ist seit den im Jahr 2007 in Kraft getretenen Aufsichtsrichtlinien nach Basel II aber ganz konkret von den Risiken für die Kreditinstitute abhängig. Das hat auch Auswirkungen auf Ausnahmesituationen wie die Unternehmensnachfolge oder Restrukturierungen.

Für Fremdkapital suchende Unternehmen haben Bonität und Rating seit Basel II erheblich an Bedeutung gewonnen. Im Zuge von Basel III, das zur weiteren Stabilisierung des Finanzsystems ab 2014 schrittweise eingeführt und bis 2019 vollständig umgesetzt wird, steigen die Anforderungen an das Eigenkapital der Banken erneut. „Es ist zu erwarten, dass Kreditinstitute sich deshalb stärker um eine Optimierung ihres Kreditportfolios und damit eine Reduktion ihres Bewertungsrisikos bemühen werden", sagt der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Heiner Stemmer, Partner bei RölfsPartner in Düsseldorf. Die Konsequenzen sind absehbar: Die Banken dürften ihre Kreditvergabe selektiver gestalten und noch höhere Anforderungen an die Bonität stellen. Gerade mit besonderen Risiken behaftete Finanzierungsvorhaben wie die Regelung der Nachfolge oder Restrukturierungen wären davon besonders betroffen. „Schon nach der Einführung von Basel II ist eine sehr deutliche Zurückhaltung deutscher Großbanken im Zusammenhang mit der Finanzierung solcher Transaktionen eingetreten", hat Stemmer beobachtet. In die Lücke sind nach seinen Erfahrungen dann häufig Sparkassen und Genossenschaftsbanken gesprungen. Mit Basel III dürfte die Zurückhaltung der Großbanken eher zunehmen. „Die Frage der Eigenkapitalausstattung und die Stellung von Sicherheiten werden deshalb noch einmal deutlich stärker in den Vordergrund rücken", sagt Stemmer. Er rät Unternehmen zudem, sich viel früher und nachhaltiger als bisher mit den Themen strategische Planung, Unternehmensentwicklung und Berichtswesen gegenüber den Banken auseinanderzusetzen.

Heiner Stemmer, RölfsPartner

Förderkredite und Bürgschaften sind gefragt

Mit Blick auf die Nachfolge heißt das, dass eine rechtzeitige Planung noch wichtiger wird. Schon jetzt schlägt es sich positiv in der Bonitätsbewertung nieder, wenn der Generationswechsel frühzeitig geregelt ist und zudem Vorkehrungen für den Notfall getroffen sind. An konkreten Kriterien mangelt es nicht. Sind die betrieblichen Strukturen stark auf den bisherigen Firmenchef zugeschnitten und droht daher ein Key Person-Risiko? Wie stark kann das Unternehmen durch Fremdkapital belastet werden? Kommt ein Verkäuferdarlehen als Finanzierungsbaustein für einen externen Erwerb infrage? Geht es um die Finanzierung einer Nachfolge insgesamt, werden öffentliche Hilfen wie Förderkredite sowie Eigenkapital stärkende Instrumente und Bürgschaften an Bedeutung gewinnen. „Wir als Bürgschaftsbank erwarten, dass die Banken uns vermehrt in Kreditfinanzierungen einbinden, wenn sie ihre Kredite mit mehr Eigenkapital unterlegen müssen", sagt Dirk Buddensiek, Vorstand der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg und Geschäftsführer der MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg. Er verweist darauf, dass Unternehmensnachfolgen wie alle Existenzgründungen tendenziell höhere Risiken aufwiesen und Ausfallbürgschaften bei den Kreditinstituten als erstklassige Sicherheiten gerne gesehen seien. Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg etwa habe in den vergangenen fünf Jahren rund 400 Unternehmensnachfolgen jährlich begleitet.

Dirk Buddensiek, Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

Beteiligungskapital erleichtert Nachfolge

Potenziellen Käufern rät Buddensiek, einen Finanzierungsmix aus Eigenkapital bzw. Mezzanine, Darlehen und Betriebsmittelfinanzierung anzustreben. Darüber hinaus sollte auch die Finanzierung der weiteren Entwicklung mit einem Planungshorizont von drei Jahren abgedeckt werden. „Nachfolger müssen sich heute schon sehr viel früher als bisher Gedanken über ein tragfähiges Konzept machen, das neben einer integrierten Finanzplanung auch eine detaillierte Auseinandersetzung mit der künftigen Strategie des Unternehmens beinhaltet", sagt auch Berater Stemmer. Er betont zudem, dass sowohl für Käufer wie für

Foto: Panthermedia/hans slegers

Die Regularien Basel II und III stellen eine Zäsur in der Unternehmensfinanzierung dar. Vor allem in Nachfolge- und Restrukturierungssituationen müssen Unternehmen ihre Hausaufgaben machen.

Verkäufer alternative Finanzierungsformen wie Private Equity mit Basel III an Bedeutung gewinnen werden. Auf eine stärkere Eigenkapitalausstattung legen die Firmen spätestens seit den Erfahrungen der Finanzkrise schon jetzt zunehmend Wert. So ist laut Creditreform die Zahl der mittelständischen Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote von mindestens 30% in den vergangenen zehn Jahren von 18 auf rund 27% gestiegen. Auch Buddensiek beobachtet, dass die Unternehmen in den vergangenen Jahren Eigenkapital aufgebaut haben, was den Banken wiederum die Begleitung mit Krediten erleichtert. „Neben der Fremdfinanzierung sollte man – vor allem in guten Zeiten – auch über stille Beteiligungen als Finanzierungsinstrument nachdenken, da dieses Mezzanine-Kapital das wirtschaftliche Eigenkapital stärkt, die Kreditzinsen senkt und weitere Finanzierungsspielräume ermöglichen kann", rät Buddensiek. Grundsätzlich gilt zudem: Wer als Eigentümer sein Unternehmen attraktiv für externe Nachfolger machen will, sollte – auch durch laufende Investitionen in die aktuelle Technik oder möglichst sogar aufgrund eines Alleinstellungsmerkmals – gut im Markt etabliert sein.

Lösungswege in der Krise

Vor ganz anderen Herausforderungen stehen Unternehmen, die in eine Krisensituation geraten sind. Klar ist gerade angesichts eines am Risiko orientierten Pricings: Wem es schlecht geht, der muss auch mehr Zinsen an die Bank zahlen. Und besonders kritisch wird es, wenn die Krise bereits in konkrete Liquiditätsengpässe mündet. „Doch auch schon Fehlinvestitionen, Ergebnisverschlechterungen oder strategische Defizite haben häufig Auswirkungen auf die Risikobewertung und damit die Kreditkosten", warnt Marcus Brüning, Senior Director bei der auf Restrukturierung, Turnaround und Performance Improvement spezialisierten Beratungsgesellschaft Alvarez & Marsal Deutschland GmbH in München. Ist eine Krisensituation eingetreten und laufen Restrukturierungsbemühungen an, werden häufig sogenannte Covenants Bestandteil der Kreditvereinbarungen. Sie stellen auf die Eigenkapitalrentabilität, Profitabilitätskennzahlen oder einen bestimmten Geschäftsverlauf ab. Werden sie nicht erfüllt, können die Kapitalgeber zwar die Kreditverträge kündigen. Über individuelle Verhandlungen sind aber auch in einem solchen Fall noch Lösungen möglich. „Entscheidend ist dann das Vertrauensverhältnis zu den Banken, und das könnte im Zuge von Basel III noch wichtiger werden", sagt Brüning. Er rät deshalb dazu, schon in guten Zeiten auf einen fairen Umgang und eine offene Kommunikation mit den Kreditinstituten zu achten. Allemal von Vorteil sei zudem ein überschaubarer Kreis von Hausbanken mit festen Ansprechpartnern, an die man sich dann auch in einer Krisensituation wenden könne.

Marcus Brüning, Alvarez & Marsal

Fazit

Die frühzeitige Planung der Nachfolge und ein breit gefächerter Finanzierungsmix sind seit Basel II wichtiger denn je. Im Zuge der weiteren Verschärfung der Bankenaufsichtsregeln werden Bürgschaften und Beteiligungskapital bzw. Mezzanine noch einmal zusätzlich an Bedeutung gewinnen. Auch die Türen zur adäquaten Finanzierung in kritischen Unternehmensphasen müssen vor dem Hintergrund einer risikoorientierten Kreditvergabe und -preisfindung nicht verschlossen sein. „Unternehmen, die ihre Hausaufgaben machen, werden von Basel II und Basel III auch in einer Restrukturierungssituation nur marginal berührt. Wer sie dagegen nicht macht, muss dafür einen Preis zahlen", sagt Brüning.

Norbert Hofmann
redaktion@vc-magazin.de

Deutsch-französische Online-Plattform

Kontakte und Partnerschaften über EuroQuity

Binational ist das webbasierte Netzwerk EuroQuity aufgestellt und unkompliziert ermöglicht es deutschen und französischen Existenzgründern, Unternehmern, Investoren sowie Beratern eine kostenfreie Kontaktanbahnung. Gründer und Betreiber dieser Plattform ist die französische Mittelstandsförderbank OSEO. In Deutschland moderiert die KfW das Netzwerk, das hierzulande seit Ende letzten Jahres online ist.

Das Besondere dieser Deal-Plattform fasst Markus Schladt, Abteilungsdirektor im Bereich Beteiligungsfinanzierung bei der KfW Bankengruppe, so zusammen: „EuroQuity ist im Gegensatz zu anderen Plattformen sehr breit aufgestellt. Die Plattform ist für alle Unternehmen und Gründer unabhängig von Branche, Entwicklungsstadium, Größe oder Rechtsform zugänglich. Das gleiche gilt für Investoren: Ob professionelle Investmentfirmen, Business Angels oder Privatinvestoren – jeder ist auf EuroQuity willkommen." Darüber hinaus werde der Service auf internationaler Ebene gemeinsam mit dem französischen Kooperationspartner OSEO angeboten.

Erster Schritt: Leistungsprofil

Wer auf den Dienst zugreifen will, muss zunächst ein eigenes Nutzerprofil anlegen. Darin werden das Unternehmen vorgestellt, die Pläne oder das Leistungsprofil aufgezeigt sowie der Kapitalbedarf benannt. Hierbei rät Abteilungsdirektor Schladt nachdrücklich, dass die deutschen Nutzer ihre Profile neben Deutsch zumindest auch auf Englisch anlegen, da bei deutsch-französischen Kontaktanbahnungen nahezu ausschließlich auf die englische Sprache zurückgegriffen werde. Zudem erhöhe sich so die Visibilität der Profile im europäischen Raum deutlich. Nach diesem ersten Schritt kann man sich einer oder mehreren Gruppen anschließen, um sein Vorhaben dort noch prominenter zu platzieren. Inhalte und Ziele einer Gruppe sowie Zulassungskriterien für Mitgliedschaften legt die Gruppe frei und eigenständig fest. Das Profil der Gruppe auf EuroQuity wird von einem gruppeneigenen Administrator moderiert. Zudem können sich die Nutzer innerhalb ihrer Region oder ihres eigenen Interessengebiets austauschen und Partnerschaften eingehen.

Stärker im Verbund

Mehrere Gruppen lassen sich zu einem Verbund zusammenschließen. Einer davon ist der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK), der die Interessen der Private Equity-Branche in Deutschland vertritt. Diese umfasst die Private Equity-Gesellschaften – von Venture Capital über Wachstumsfinanzierung bis zum Buyout-Bereich – sowie die institutionellen Investoren, die in Private Equity investieren. Gleichzeitig mit dem Verbund wurden unter dem Dach des BVK auf EuroQuity die vier Gruppen „Venture Capital", „Mittelstandsfinanzierer", „Unternehmernetzwerk" und „Beraternetzwerk" eingerichtet. Der BVK vertritt rund 300 Mitglieder, davon 200 Beteiligungsgesellschaften.

Noch im Aufbau

Allerdings befindet sich der deutsche Teil von EuroQuity derzeit noch im Aufbau, d.h. Nutzerzahl und -frequenz müssen nach Aussage von Markus Schladt zunächst weiter ansteigen, damit letztendlich durch die Vielfalt des Angebots gute Deals erzielt werden können. Auch ließe sich bislang fast nur auf Profile von rund 17.000 in Frankreich registrierten Nutzern zurückgreifen. Im Nachbarland seien die Nutzerzahlen seit Gründung von EuroQuity im Jahr 2008 (damals OSEO Capital PME) rasch angestiegen. „Dies lag insbesondere an einer sehr großen Zahl von Privatpersonen, die durch Investments in junge innovative Unternehmen Steuererleichterungen geltend machen konnten. In Deutschland haben wir diesen Vorteil für Private bisher nicht", erläutert der KfW-Abteilungsdirektor. Dennoch wachse die Zahl der EuroQuity-Nutzer stetig. Weiteres Wachstum erwartet man auch durch die Multiplikatorenwirkung der bereits auf EuroQuity registrierten Gruppen und Verbünde.

Markus Schladt, KfW

Gemeinsame Interessen

Die französische Förderbank OSEO habe im Jahr 2010 der KfW die Kooperation für EuroQuity angeboten, beschreibt Markus Schladt die Anfänge und unterstreicht: „KfW und OSEO verbinden neben besten geschäftspolitischen Beziehungen auch das gemeinsame Interesse an der Förderung des Mittelstands und die Vergabe von Finanzierungsprodukten: langfristige Kredite, aber auch Beteiligungskapital." Darüber hinaus sei die KfW weltweit ständig auf der Suche nach Best Practices zur Förderung der Wirtschaft, was man bei OSEO und ihrer Plattform gefunden und gemeinsam zu EuroQuity weiterentwickelt habe. Während Unternehmen, Gründer oder Berater ihren Firmensitz in Deutschland oder Frankreich haben müssen, um EuroQuity

nutzen zu können, gilt diese Einschränkung für Investoren nicht: Denn Kapital ist international. Wer seinen Firmensitz in einem anderen Land hat, kann sich aber per E-Mail über die geografischen Entwicklungen von EuroQuity informieren lassen.

Ausblick

Als vornehmliches Ziel formuliert Direktor Markus Schladt die Erhöhung der Anzahl deutscher Nutzer und die Gewinnung weiterer Verbünde und Gruppen auf EuroQuity. Die KfW will sich kurzfristig auch mit einem eigenen Verbund auf der Plattform präsentieren. „Daneben tauschen wir uns mit unserem französischen Partner derzeit über den Einbezug weiterer europäischer Nachbarländer aus. Wir hoffen sehr, insbesondere unseren deutschen Nutzern bald einen noch größeren Marktplatz an interessanten Unternehmer- und Investorenprofilen bieten zu können."

Gereon Kudella
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

EFFIZIENT DIE ZUKUNFT GESTALTEN FRAUNHOFER-INVESTMENTFORUM 2013

Fraunhofer VENTURE

Effizienz lautet das Schlüsselwort auf dem diesjährigen Investmentforum von Fraunhofer Venture.

Auf dem Fraunhofer-Investmentforum haben Sie die Chance, Fraunhofer-Ausgründungen, ihre Entwicklungen und weitere Fraunhofer-Innovationen im direkten Dialog kennenzulernen. Mit dem Investmentforum will Fraunhofer Venture eine Brücke zwischen Kapitalgebern und Gründern schlagen.

Folgende Fraunhofer-Ausgründungsprojekte stellen sich vor:

Freeene Second Solar GmbH
LinoFoam
InfraPV
OneShore Energy
ISYS Adaptive Solutions GmbH
ModulDepot GmbH
LMI²
Scopis GmbH

Anmeldung
Bis zum 14.06.2013 auf
www.fraunhoferventure.de
Teilnahmegebühr: € 90,00

Veranstalter | Ort
Fraunhofer-Gesellschaft
Fraunhofer Venture
Seminarräume im Erdgeschoss
Hansastraße 27c
80686 München

Secondary und Tertiary Buyouts auf dem Vormarsch

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

In den letzten 18 Monaten sind Secondary Buyouts, bei denen Private Equity-Häuser ihre Portfoliounternehmen nach einigen Jahren an andere Finanzinvestoren weiterveräußern, im deutschen Markt stark im Kommen. Vieles spricht dafür, dass sich dieser Trend weiter fortsetzt.

In den vergangenen Jahren war mehr als jeder dritte Buyout in einer Größenordnung von 25 bis 500 Mio. EUR eine Secondary-Transaktion. In jüngster Vergangenheit mehren sich aber auch Tertiary Deals, wie die Beispiele FTE automotive oder Kautex Maschinenbau zeigen. Verantwortlich für dieses Phänomen ist der anhaltend schwache Dealflow an proprietären Situationen aus dem Mittelstand sowie die aggressiven Bewertungs-Multiplikatoren von ausländischen Großkonzernen bei strukturierten Verkaufsprozessen. Von daher waren und sind viele unter starkem Anlagedruck stehende Private Equity-Häuser dankbar, dass sie von ihren Wettbewerbern nach einigen Jahren Halteperiode deren Portfoliobeteiligungen zu fairen Preisen übernehmen können.

Lange Zeit wurden hierzulande Secondaries in der Private Equity Community als Überbrückungslösung für die allseits erwartete, aber noch nicht erkennbare Exit-Welle aus dem Mittelstand angesehen. Schließlich hat sich vielerorts die Meinung durchgesetzt, dass bei einem Primary Buyout die „Quick Wins", wie offensichtliche Kostensenkungspotenziale oder die Optimierung des Working Capital Managements, bereits größtenteils abgearbeitet werden. Zudem sind Bedenken sicherlich nicht zu ignorieren, dass Managementteams nach einem erfolgreichen Primary Exit bereits hinreichend Vermögen hinter die Brandschutzmauern verlagern konnten und von daher bei einem Secondary tendenziell eine eher risikoreiche Unternehmensstrategie verfolgen.

Interessanterweise wurde im Februar 2013 eine breit angelegte empirische Studie der Boston Consulting Group in Kooperation mit der Handelshochschule Leipzig veröffentlicht, die zu zwei überraschenden Ergebnissen gekommen ist: Zum einen wurde nachgewiesen, dass Investoren bei Secondaries leicht höhere Renditen als bei Primary Buyouts erzielen. Zum anderen weisen Secondary-Transaktionen für Investoren ein signifikant geringeres Risikoprofil als Primaries auf. Was sind die Gründe hierfür?

Während bei einem ersten Buyout die Fokussierung des Geschäftsmodells sowie die Optimierung der internen Prozesse und Cashflows im Vordergrund stehen, werden bei Secondaries Wachstumsstrategien und Add-on-Akquisitionen auf die Agenda gesetzt. Gerade Buy & Build-Konzepte bieten hierbei einen hohen Werthebel, da sie neben Synergien und Multiplikator-Arbitrage auch Größenvorteile ermöglichen und damit zugleich auch die späteren Exit-Chancen verbessern. Ferner verfügen Unternehmen bei einem Secondary Buyout über erprobte Business-Modelle und professionelle Reporting-Systeme. Entsprechend ist hier das Risiko signifikanter Abschreibungen auf das investierte Eigenkapital deutlich geringer als bei Primary-Transaktionen, die bei einem Closing noch die eine oder andere unentdeckte „Leiche" im Keller vorweisen können.

Wie bereits in den USA zu beobachten, wird der Anteil an Secondary- und Tertiary-Transaktionen hierzulande weiter steigen und sich bei 50% einpendeln. Finanzinvestoren müssen dabei neue Spielregeln beachten: Renditen müssen mit operativen Wertsteigerungsmaßnahmen und nicht mit ausgereizten Akquisitionsfinanzierungen erzielt werden. Weiterhin sind bei Buy & Build-Strategien deutlich längere Halteperioden unausweichlich.

Der frühe Vogel macht den Deal.

VentureCapital
Magazin
jetzt abonnieren!

www.vc-magazin.de

Und wir schenken Ihnen das Buch „Social Media Management“

Erhebung der Universität Münster

Die deutschen Buyout Hotspots sind Frankfurt, London und München

Frankfurt am Main, der traditionell wichtigste deutsche Finanzplatz, hat sich im Jahr 2012 als Zentrum für Buyouts in Deutschland behauptet. München hält mit einigem Abstand einen respektablen zweiten Platz. Daneben muss vor allem die Aktivität in London und an anderen ausländischen Standorten einbezogen werden.

Diese Geografie von Private Equity-Firmen stützt sich auf eine erstmalige Auswertung von Daten ausschließlich aus dem Geschäftsfeld Buyout. Wagniskapitalfinanzierungen wurden nicht einbezogen. Die Unternehmen mussten ihren Hauptsitz in Deutschland haben und die Übernahme musste im Jahr 2012 angekündigt worden sein. Die Daten entstammen dem Informationsdienst „Deal-News" (Majunke Consulting), sie wurden durch Angaben aus Unternehmensdatenbanken ergänzt. Bei den übernommenen Unternehmen können einige sektorale Schwerpunkte festgestellt werden. Besonders gefragt waren der Anlagenbau/Maschinenbau mit 34 Übernahmen, gefolgt von den Branchen Chemie/Kunststoff (22 Übernahmen), Elektronik/Elektrotechnik (15) und Automobil (14). Die Übernahmen wurden von 138 Private Equity-Gesellschaften vorgenommen, wobei die große Mehrheit nur eine Transaktion im Geschäftsjahr 2012 verantwortete. In einigen wenigen Fällen beteiligten sich mehrere Private Equity-Firmen an einem Investment, sodass von 195 Übernahmefällen gesprochen werden kann.

Frankfurt, München, London

Frankfurt hat mit rund einem Viertel aller Private Equity-Firmen eine starke Stellung vor München mit einem Fünftel aller Private Equity-Firmen. Bedeutsamer als die kleineren Private Equity-Standorte wie Berlin, Düsseldorf, Hamburg und Hannover ist London. Hier saßen 13 Gesellschaften, die ohne eigene Niederlassung in Deutschland zu Abschlüssen kamen. Auch die Aktivitäten von Firmen in den USA, in der Schweiz und in Österreich hatten einen spürbaren Einfluss auf den deutschen Markt.

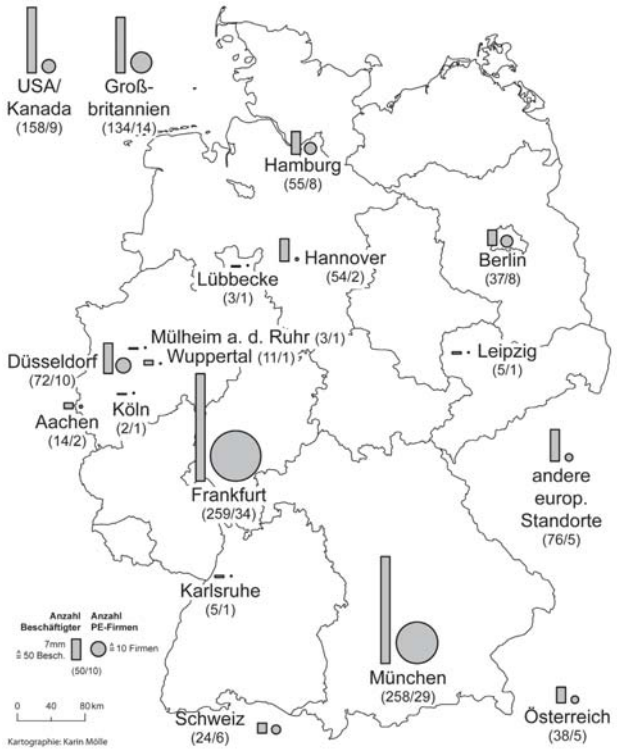
Aktivitätsmessung per Umsatz-Multiple

Welche wirtschaftlichen Aktivitäten gingen von diesen Standorten aus? Hierzu wurde für jeden Standort berechnet, wie viele Transaktionen im Jahr 2012 bewältigt wurden und wie viele Beschäftigte, Umsätze und Unternehmenswerte damit bewegt wurden. Da die Kaufpreise der Unternehmen nur in Ausnahmefällen von den Transaktionspartnern veröffentlicht werden, wurden diese auf der Basis von Umsatz-Multiples geschätzt. Dabei wurden die monatlich von der Zeitschrift Finance publizierten Umsatz-Multiples verwendet und eine konservative Schätzung vorgenommen (unteres Minimum der Umsatz-Multiples plus 10%). Für den Umsatz und den Unternehmenswert wurde jeweils der Anteil in der gleichen Höhe berücksichtigt, mit welchem ein Unternehmen von einem Finanzinvestor übernommen worden war.

Die größten Deals werden in Frankfurt und London geclost

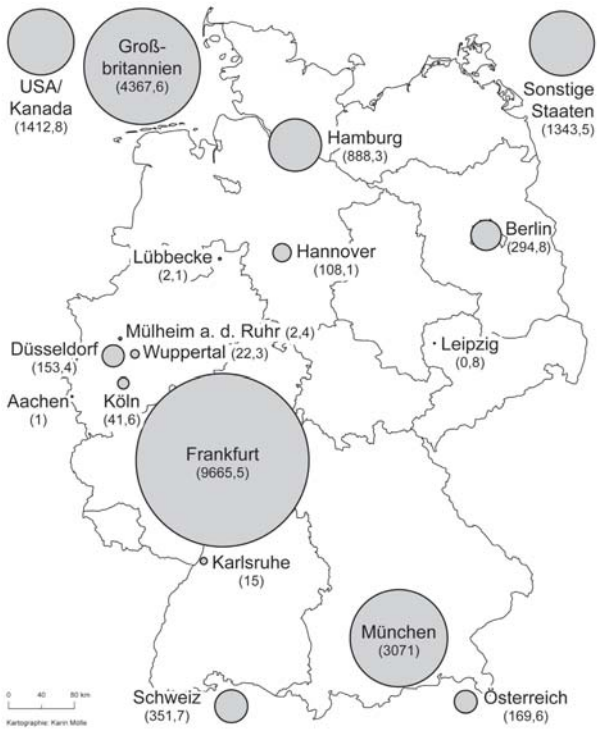
Anhand der Transaktionswerte des Jahres 2012 für alle Private Equity-Standorte wird die Ausnahmeposition Frankfurts besonders deutlich. Zwar wird sowohl in München als auch in Frankfurt knapp ein Viertel aller Übernahmen dirigiert, aber auf Frankfurt entfallen 44% des gesamten gehandelten Unternehmenswertes.

Standorte der Private Equity-Unternehmen im Jahr 2012



Quelle: Majunke Consulting/www.majunke.com und eigene Berechnungen

Wert der Transaktionen im Jahr 2012 nach Private Equity-Standorten (in Mio. EUR)



Quelle: Majunke Consulting/www.majunke.com und eigene Berechnungen

Auch nach den Beschäftigtenzahlen und den Umsätzen liegt Frankfurt mit mehr als zwei Fünfteln des gesamten Volumens vorn. London kommt bei diesen Parametern mit je einem Fünftel jeweils auf den zweiten Platz. Die kleineren Standorte wie Berlin, Düsseldorf, Hamburg und Hannover vereinigen zwar noch ein knappes Viertel aller Übernahmen, aber auf sie entfallen nur 6% des Unternehmenswertes. Frankfurt setzt sich auch durch das durchschnittlich größere Transaktionsvolumen von der innerdeutschen Konkurrenz ab. Während der durchschnittliche Unternehmenswert in Deutschland (ausgenommen die Transaktionen in Frankfurt und München) 26 Mio. EUR betrug, erzielten die von München aus initiierten Transaktionen 66 Mio. EUR. Frankfurt erreichte einen Wert von 210 Mio. EUR. Noch effektiver (oder spendabler?) waren die Firmen in London, die auf 272 Mio. EUR kamen. Ähnliche Werte zeigen diese Standorte auch bei dem durchschnittlichen Beschäftigtenvolumen einer Transaktion.

Internationalität ist Trumpf

Ihre Bedeutung verdanken Frankfurt und München ihrer Internationalität. Beide konnten den Mittelzufluss in den deutschen Markt für Unternehmenskontrolle vor allem aus dem angelsächsischen Kapitalmarkt koordinieren. Von den 25 Private Equity-Gesellschaften, die 2012 die größte Summe investiert haben, besitzen nur 14 eine Niederlassung in Deutschland. Davon sind acht in Frankfurt und fünf in München angesiedelt. Tatsächlich stammt nur die Hälfte der in Frankfurt ansässigen Private Equity-Firmen aus Deutschland. An den anderen deutschen Standorten haben dagegen fast drei Viertel der Firmen ihren Hauptsitz hierzulande. Dabei ist Frankfurt sowohl ein wichtiger Anziehungspunkt für Unternehmen aus den USA wie für Unternehmen aus europäischen Ländern. Während München immerhin für vier Unternehmen aus den USA zum Niederlassungsort werden konnte, ist dies für alle anderen deutschen Standorte nur bei zwei Unternehmen der Fall.

Fazit

Gelegentlich wird behauptet, dass die deutsche Private Equity-Branche von gleichrangigen regionalen Finanzzentren aus agiert. Während dies auf das Venture Capital-Geschäft zutreffen mag, zeigt die auf die Buyout-Szene beschränkte Analyse, dass die Standorte Berlin, Düsseldorf, Hamburg und Hannover weit zurückliegen. Demgegenüber sind sogar die Länder USA, Schweiz und Österreich bedeutsamer, von denen aus direkt Transaktionen vorgenommen werden. Dass die „großen Drei" Frankfurt, London und München dennoch nicht zu Monopolstandorten avanciert sind, dafür sorgen bislang die Kapitalbeteiligungsgesellschaften einiger öffentlich-rechtlicher Kreditinstitute, einiger Stiftungen und einiger Family Offices.

Dr. Christoph Scheuplein
ist Akademischer Rat an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. Am Institut für Geographie ist er für das Arbeitsgebiet Stadt- und Regionalforschung tätig.

Mit dem dritten Investor auf Wachstumspfad

Kautex Maschinenbau: Private Equity als Wachstumstreiber

Kautex Maschinenbau blickt auf eine bewegte Vergangenheit zurück: 1976 als Spin-off der Kautex-Werke an Krupp verkauft, firmierte das Unternehmen bis zum Jahr 2000 unter Krupp Kautex Maschinenbau, bevor es von der SIG Schweizerische Industriegesellschaft AG übernommen wurde. Auf die Münchner Beteiligungsgesellschaft Adcuram, die Kautex 2004 vollständig übernommen hatte, folgten mit Steadfast und capiton zwei weitere Private Equity-Investoren, die gemeinsam mit dem Management das Bonner Unternehmen sukzessive ausgebaut haben.

„Einer der Punkte, die uns bei Kautex absolut überzeugt haben, war die technologische Kompetenz, die das Unternehmen im Bereich Blasformmaschinen aufgebaut hat", zeigt sich Andreas Denkmann, Partner bei capiton, angetan und führt weiter aus: „Daneben haben uns die fachliche Kompetenz und das hohe Commitment des Managements sowie auch die weiteren Wachstumsperspektiven des Unternehmens in neuen Marktsegmenten überzeugt." Capiton hat Anfang des Jahres 49,9% der Unternehmensanteile vom bisherigen Investor Steadfast übernommen. Die Frankfurter Private Equity-Gesellschaft hatte ihrerseits Kautex 2007 von Adcuram gekauft. Unter den Münchnern wurden bereits im Jahr 2005 die heutigen Geschäftsführer Dr. Olaf Weiland und Andreas Lichtenauer eingestellt. Für Weiland, der damals 5% der Unternehmensanteile übernahm, begann damit sein zweites Engagement bei Kautex. Bereits von 1995 bis 1998 war er bei dem Bonner Maschinenbauer als Abteilungsleiter tätig. Mit dem Wechsel von der Konzernsparte hin zum Private Equity-geführten Unternehmen macht Weiland einige Unterschiede aus: „Im Vergleich zu Konzernzeiten hat man heute kurze Entscheidungswege, Pragmatismus, eine hohe Bedeutung von Vertrauen untereinander und gleichzeitig ein großes Verantwortungsgefühl des Einzelnen für das Ganze. Darüber hinaus ist weniger Politik im Spiel. Natürlich sind wir heute sehr stark ergebnisorientiert, aber das Ganze ist klarer und in meiner Wahrnehmung konsistenter."

Andreas Denkmann, capiton

Kurzprofil: Kautex Maschinenbau GmbH

Branche:	Maschinenbau
Firmensitz:	Bonn
Umsatz 2012:	107 Mio. EUR
Investor:	capiton AG
Internet:	www.kautex-group.com

Private Equity-Engagement steigert Umsatz

Diese Ergebnisorientierung lässt sich im Falle von Kautex in konkrete Zahlen fassen: Im Jahr 2005 lag der Unternehmensumsatz bei etwa 50 Mio. EUR, sieben Jahre später war er auf 107 Mio. EUR angestiegen. Rund ein Viertel des Umsatzes erwirtschaften die Bonner mit Service-Angeboten rund um die von ihnen produzierten Maschinen. „Wir unterstützen unsere Kunden laufend und ganz individuell nach den jeweiligen Bedürfnissen mit einem technischen Service, der in Präsenz, in Reaktionsgeschwindigkeit und in Lösungskompetenz in unserer Branche als Maßstab gilt", erklärt Weiland das Geschäftsmodell. Daneben tragen auch die gestiegenen Qualitätsanforderungen der Automobilindustrie und die Anforderungen, die sich aus der seit Jahren rasch wachsenden Modellvielfalt und den sich verkürzenden Modellzyklen bei Pkw ergeben, zu einer schnelleren Entwicklung von Systemen zur Herstellung von Tanks und Tankeinfüllrohren bei, was zu steigenden Umsatzzahlen bei Kautex führt. Ähnliches gilt für Ladeluftführungen: Hocheffiziente und emissionsreduzierte Motoren kommen nicht ohne Aufladung aus, und eine zunehmende Zahl der dafür benötigten Luftkanäle wird aus modernsten technischen Kunststoffen auf Kautex-Maschinen hergestellt.

Dr. Olaf Weiland, Kautex

Beteiligung von Management und Mitarbeitern

Doch nicht nur die Umsätze wuchsen mit dem Engagement von Private Equity-Investoren. Auch die Beteiligung des

Managements wurde sukzessive ausgebaut. Mit dem Gesellschafterwechsel von Adcuram zu Steadfast im Jahr 2007 erhöhte Kautex-Geschäftsführer Weiland sein Commitment von 5% auf 12%. Darüber hinaus beteiligten sich neben dem zweiten Geschäftsführer Lichtenauer drei weitere Führungskräfte mit insgesamt 11%. Seit dem Verkauf an capiton Anfang des Jahres befinden sich sogar 50,1% der Unternehmensanteile bei Management und Mitarbeitern. „Wir haben den anstehenden Gesellschafterwechsel bereits ein Jahr vor der tatsächlichen Transaktion gegenüber den Mitarbeitern kommuniziert. Bei einer Betriebsfeier wurde ich von einem Mitarbeiter aus dem Kundenservice angesprochen, ob er sich auch beteiligen könne“, berichtet Weiland. Zwar sei das nicht vorgesehen gewesen – ursprünglich war eine Erweiterung von fünf auf 15 betriebsinterne Gesellschafter geplant – doch habe der Bindungswille der rund 40 interessierten Mitarbeiter sie überzeugt, ein solches Modell anzubieten, erläutert Weiland. Auch für capiton stellt die Mitarbeiterbeteiligung ein wichtiges Anliegen dar, wie Partner Andreas Denkmann erklärt: „Für uns ist die Identifikation des Managements und der Angestellten mit dem Unternehmen sehr wichtig, daher betrachten wir eine solche Bindung an das Unternehmen als äußerst positiv.“

Ausblick

„Kautex hat in den letzten Jahren eine mehr evolutionäre denn revolutionäre Entwicklung genommen, hier sehen wir auch die Marschrichtung für die Zukunft“, beschreibt Denkmann die mittel- bis langfristigen Ziele. Neben dem Bereich Automotive plant das Unternehmen verstärkt im Bereich Verpackungen – sowohl Consumer als auch Industrial – zu expandieren. Als drittes Segment hat sich Kautex die sogenannten Specialties auserkoren, von Gasdruckflaschen aus Kunststoff bis zum Bobbycar für Kinder. „Der Portfoliomix ist in allen Segmenten mit einem sehr hohen und interessanten Umsatzanteil aus dem Bereich Service unterlegt“, führt Denkmann aus. Diese Planung trägt auch das Kautex-Management mit, wie Weiland bekräftigt: „Wir haben in den vergangenen acht Jahren unsere Arbeitsprozesse neu geordnet, viel in Aus- und Weiterbildung investiert und den Nachwuchs auch quantitativ gestärkt. Wir gehen außerdem davon aus, dass der weltweite Einsatz von Kunststoffen wegen der damit verbundenen Vorteile weiterhin stark wachsen wird und zu einer wachsenden Nachfrage nach High End-Blasformmaschinen führen wird.“ Für Denkmann und capiton hat Kautex in einem positiven Börsenumfeld sogar das Potenzial, in drei bis vier Jahren zu einem IPO-Kandidaten zu avancieren.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

BankM
Repräsentanz der biw Bank für Investments und Wertpapiere AG

Hausbank-Prinzip

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

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

Vertrauen braucht auch persönliche Ansprechpartner, die bleiben.

BankM

www.bankm.de

Banken weltweit reduzieren Private Equity-Engagements

Der große Ausverkauf

Die Frage, ob man eigene Private Equity-Aktivitäten strategisch zum Kerngeschäft zählt, beantworten immer mehr Banken mit Nein. Die von der Politik regulatorisch geforderten größeren Kapitalpuffer zwingen die Banken zu einer defensiven Anpassung im Investmentbanking und in ihrem Beteiligungsgeschäft. Sie reduzieren ihre risikogewichteten Aktiva – in die Lücke stoßen klassische Private Equity-Konzerne und stärken so ihr Wachstum.

Banken verringern ihre Private Equity-Aktivitäten bzw. ihr Geschäft mit Unternehmensbeteiligungen: früher ein zwar risikoreicher, aber potenter Ertragsbringer, heute in Zeiten der Risikoreduzierung aber bei den meisten Großbanken nicht mehr zum Kerngeschäft zählend. Ein aktuelles Beispiel für diese Defensivstrategie ist die Credit Suisse, die dabei ist, ihre Beteiligungstochter Strategic Partners an den internationalen Beteiligungs- und Investmentkonzern Blackstone zu verkaufen. Beide Gesellschaften gaben vor wenigen Wochen eine entsprechende Vereinbarung bekannt. Sie wollen bis zum Ende des dritten Quartals den endgültigen Vertrag abschließen. Strategic Partners hat 9 Mrd. USD Vermögen unter Verwaltung. Für die Credit Suisse gehört der Deal zu ihren strategischen Desinvestitionsplänen, die die zweitgrößte Schweizer Bank bereits zuvor bekannt gegeben hatte. Sie konzentriert sich auf kapitaleffizientes Geschäft, wie eine Sprecherin es formulierte – man überlegt sich genau, wofür das Eigenkapital am sinnvollsten verwendet wird.

Foto: Panthermedia/alphaspirit

Vielfach stoßen Vermögensverwalter und Private Equity-Gesellschaften in die Lücken, die durch den Rückzug von Banken entstanden sind.

Mehr als 11 Mrd. USD Kapitalzusagen

Alastair Cairns, Co-Head im Asset Management von Credit Suisse, erklärte zu dem Verkauf: „Strategic Partners ist ein führender Player im Bereich Secondary Private Equity. Wir freuen uns, diese Vereinbarung getroffen zu haben, und sind zuversichtlich, dass mit Blackstone die Gesellschaft ihren exzellenten Track Record fortsetzen wird." Blackstone-CEO Tony James betonte, dass die Credit Suisse-Tochter das bestehende Geschäft von Blackstone gut ergänzen und man es zu weiterem Wachstum führen werde. Strategic Partners war im Jahr 2000 gegründet worden und hat seitdem mehr als 11 Mrd. USD an Kapitalzusagen von Investoren erhalten und über 700 Transaktionen abgeschlossen. Die Firma verfügt über ein Team von 26 Secondary Investment-Experten.

Lebhafter Markt bei Secondary Funds

Die internationale Beratungsgesellschaft und Investmentbank Cogent Partners, die weltweit die Secondary-Aktivitäten im Private Equity-Markt beobachtet und analysiert, sieht ebenfalls diesen Strategietrend. Ein großer Teil des Angebots am Markt stamme von großen Finanzinstituten. Pensionsfonds und Finanzinstitute trieben weiterhin den Secondary-Markt an und stellten den Großteil des Marktvolumens dar, erklärte Cogent-Managing Director Todd Miller im jüngsten Halbjahresbericht. Cogent Partners erwartet auch für den weiteren Verlauf des Jahres 2013 einen robusten, lebhaften Secondary-Markt.

Von Private Equity als Kerngeschäft verabschiedet

Andere Banken haben sich schon vor längerer Zeit aus dem Beteiligungsgeschäft als strategischem Geschäftsfeld verabschiedet. Die schweizerische UBS hatte sich bereits bis 2006 sukzessive vom Portfolio ihrer früheren Private Equity-Gesellschaft UBS Capital getrennt. Die Deutsche Bank zählt ebenfalls schon seit Längerem das Geschäft mit Industriebeteiligungen nicht mehr zu ihren Core Asset Units. Allerdings musste der Konzern-

Private Equity-Allokation von Banken und Investmentbanken

	Anteil am insgesamt investierten Kapital
Jan 13	6%
Jan 12	8%
Jan 11	9%
Jan 10	9%
Jan 09	11%

Quelle: Preqin

Anteil von Banken und Investmentbanken an LPs weltweit (nach Anzahl LPs)

	Anteil
Jan 13	6%
Jan 12	6%
Jan 11	8%
Jan 10	9%
Jan 09	9%

Quelle: Preqin

bereich Corporate Investments, dem die globalen Beteiligungen zugeordnet waren, noch 2011 und 2012 Abschreibungen auf einige Engagements vornehmen und hier erhebliche Vorsteuerverluste bilanzieren.

Handlungszwang durch Basel III und Volcker-Rule

Hintergrund für den verstärkten Rückzug aus dem Beteiligungsgeschäft in den letzten Jahren sind die steigenden Kapitalanforderungen an die Banken. Da ist zum einen das Regelwerk Basel III, das zunächst einmal in Europa im Vordergrund steht, und zum anderen die sogenannte Volcker-Rule in den USA, benannt nach dem früheren US-Notenbankchef Paul Volcker. Die Letztgenannte schränkt die Banken bei ihren Beteiligungen an Hedgefonds und Private Equity-Gesellschaften stark ein und wird nun nach einiger Verzögerung wohl erst im Laufe des Jahres 2014 oder Anfang 2015 in Kraft treten. Sie hat aber bereits dazu geführt, dass einige führende Beteiligungsmanager von Großbanken wie Barclays, Citigroup, Goldman Sachs, Deutsche Bank und JP Morgan ihre früheren Arbeitgeber verlassen und zu Hedgefonds gewechselt sind oder eigene gegründet haben.

MBO bei Barclays

So geschehen bei Barclays: Die britische Bank lagerte Ende 2011 ihre Managementgesellschaft Barclays Private Equity (BPE), eine vor allem im mittelständischen Bereich europaweit tätige Private Equity-Gesellschaft, an Equistone Partners Europe aus. Im Rahmen eines Management Buyouts übernahm die neu gegründete Equistone das Management dreier BPE-Fonds. Hier allerdings blieb Barclays neben einer großen Zahl institutioneller Investoren investiert.

Verkaufsdruck hat sich verstärkt

Letztlich geht es bei diesen politischen Maßnahmen um Konsequenzen aus der Finanzkrise, in der einige große Finanzinstitute in Schieflage geraten sind und von den Regierungen per Steuergelder gerettet wurden. In Deutschland ist hier insbesondere an die Commerzbank und einige Landesbanken zu denken. Die Banken müssen ihre Eigenkapital- bzw. Kernkapitalquote (Core Tier 1) sukzessive erhöhen. Dies können sie einerseits durch die Aufnahme frischen Kapitals, insbesondere über die Börse, erreichen. Jedoch war das angesichts des beschädigten Vertrauens in die Solidität bzw. Stabilität des Bankensektors in den letzten Jahren nicht so einfach. Deshalb sind sie gezwungen, ihre risikobehafteten Aktiva zu verringern. Auch aus der Private Equity-Branche ist zu hören, dass ein größerer Verkaufsdruck seitens der Banken zu spüren sei. Der Markt mit Fondsanteilen sei größer und attraktiver geworden. So reduzierte u.a. Goldman Sachs seine Fondsanteile aufgrund der Volcker-Rule.

Axa PE kaufte Portfolios für 6 Mrd. USD

Die Credit Suisse hat im Rahmen ihrer Strategie übrigens auch ihr Geschäft mit Indexfonds (ETFs, verwaltetes Volumen Ende 2012 rund 16 Mrd. CHF) an den weltgrößten Vermögensverwaltungskonzern Blackrock verkauft. Die Transaktion soll bis Ende Juni abgeschlossen werden. Die Beteiligungsgesellschaft Axa Private Equity erwarb nach eigenen Angaben seit 2010 bereits Private Equity-Portfolios für insgesamt rund 6 Mrd. USD – beispielsweise von der Citigroup für 1,7 Mrd. USD, von der Barclays Bank für 740 Mio. USD und von der HSH Nordbank ein europäisches Portfolio für 500 Mio. USD. Im letzten Jahr gab Axa Private Equity bekannt, 8 Mrd. USD eingesammelt zu haben, u.a. um Banken Fondsanteile abzukaufen. Interessant seien insbesondere Secondary Fund of Funds, also bereits bestehende Private Equity-Fonds mit einem Portfolio an Unternehmensbeteiligungen. Geldgeber sind u.a. Pensions- und Staatsfonds sowie große Stiftungen.

Ausblick

Während Banken sich aus risikobehafteten Geschäften teilweise zurückziehen, unterstützt dies die Wachstumsstrategien großer Vermögensverwalter und Private Equity-Gesellschaften, die ihre Marktmacht ausbauen wollen. Hinzu kommt, dass Beteiligungsgesellschaften auch in andere Lücken hineinstoßen, die Banken hinterlassen. So steigt der Investmentriese Cerberus in den USA in die Kreditfinanzierung von Wohnimmobilien ein, KKR bietet inzwischen auch Geschäftskredite für mittelgroße Unternehmen an – ein Eindringen in klassische Bankdomänen.

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Interview mit Philipp Jacobi, Quadriga Capital

„Im Fundraising zeichnet sich eine positive Tendenz ab“

Laut Statistik des Branchenverbands BVK warben deutsche Fonds im Jahr 2012 mit gerade einmal 1,8 Mrd. EUR deutlich weniger Kapital ein als im Jahr zuvor (3,3 Mrd. EUR). Entgegen dem Trend gelang Quadriga Capital im November 2012 das Final Closing des Quadriga Capital Private Equity Fund IV bei 530 Mio. EUR. Der Fonds adressiert mittelständische Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Geschäftsführer Philipp Jacobi berichtet von seinen Erfahrungen im Fundraising.

VC Magazin: Fundraising im Private Equity-Umfeld ist aktuell keine einfache Aufgabe. Wie lange dauerte das Fundraising für den Quadriga Capital Fund IV, wie schwierig gestaltete es sich?
Jacobi: Das aktuelle Fundraising-Umfeld setzt einen intensiven und kontinuierlichen Dialog mit bestehenden und potenziellen Investoren voraus. Dies hatte Quadriga Capital dazu veranlasst, bereits vor dem offiziellen Start des Fundraisings eine intensive Pre-Marketing-Phase voranzustellen. Ein solches Vorgehen erschien notwendig, da die Märkte im Anschluss an die Lehman-Krise insgesamt verunsichert waren. Die Pre-Marketing-Phase des Quadriga Capital Fund IV begann in der ersten Hälfte, die eigentliche Marketing-Phase in der zweiten Hälfte des Jahres 2010. Substanzielle Commitments in der Größenordnung von 65% des angestrebten Fondsvolumens durch langjährige, aber auch neue Investoren lagen im Februar 2011 vor. Ab dann richtete sich der weitere Closing-Fahrplan nach den Zeitplänen insbesondere langjähriger Investoren, die ihre Commitments aus technischen Gründen erst im Herbst 2011 geben konnten. Nach Abschluss der regulären Investitionsperiode des Quadriga Capital Fund III konnte somit der Quadriga Capital Fund IV zeitgerecht seine operative Tätigkeit beginnen.

VC Magazin: Welche Einstellung haben die Investoren derzeit gegenüber Fonds aus Europa?
Jacobi: Bemerkenswert insgesamt war die wechselhafte Einschätzung vieler Investoren zu Europa und damit zum deutschsprachigen Raum. So konnte es passieren, dass im September der Investitionsraum als sehr attraktiv eingeschätzt wurde, während schon Anfang Oktober dieses Bild komplett revidiert wurde. Da diverse Investoren ihre Einschätzungen zu Europa und damit zum deutschsprachigen Raum noch nicht abschließend gebildet hatten, wurde ihrem Wunsch nach mehr Zeit entsprochen und der Quadriga Capital Fund IV bis in den Herbst 2012 offen gehalten.

VC Magazin: Wie setzt sich der Investorenkreis von Quadriga Capital Fund IV regional und von der Herkunft des Kapitals zusammen?
Jacobi: Seit Auflage von Quadriga Capital Fund I im Jahre 1995 wurde sehr großer Wert auf eine internationale Investorenbasis gelegt, die über die Jahre konsequent ausgebaut wurde. So stellen heute amerikanische LPs 30%, europäische 60% und asiatische Investoren 10% der Investorenbasis dar. Die langjährige Zusammenarbeit mit den führenden Funds of Funds ist eine ebenso wichtige Säule wie die Unterstützung durch institutionelle Primärinvestoren. Ungeachtet dessen ist Quadriga Capital bestrebt, seine Investorenbasis weiter zu verbreitern, da sich abzeichnet, dass der eine oder andere bestehende Investor künftig nicht mehr in der Assetklasse Private Equity engagiert sein wird.

Philipp Jacobi
ist Geschäftsführer der Frankfurter Beteiligungsgesellschaft Quadriga Capital, die derzeit vier Private Equity-Fonds managt.

VC Magazin: Quadriga Capital ist aus dem neuen Fonds bereits drei Investments eingegangen. Wie schwierig ist es aktuell, passende und bezahlbare Unternehmen zu finden?
Jacobi: Im Rahmen unserer Deal Sourcing-Bemühungen versuchen wir, attraktive Unternehmen für den Quadriga Capital Fund IV frühzeitig zu identifizieren bzw. Quadriga Capital rechtzeitig bei den Firmen zu positionieren, die mit hoher Wahrscheinlichkeit auf den Markt kommen. Dabei konzentrieren wir uns nur auf die Fälle, bei denen wir über das passende Industrie-Know-how verfügen, die entsprechende Kontakte zu den Unternehmen bzw. Industrievertretern haben und im Vorfeld eine unternehmerische Vision bzw. Strategie entwickeln können. Dabei gelingt es immer wieder, proaktiv Deal-Situationen zu generieren, die häufig bilateral oder in einem begrenzten Wettbewerbsumfeld stattfinden. Gleichwohl nimmt Quadriga Capital auch an Auktionsprozessen teil. Allerdings nur dort, wo die oben genannten Ansatzpunkte eingebracht werden können. Heute ist die klare Vorstellung über das operative Verbesserungspotenzial notwendig, um

nachhaltige Werte für die Investoren zu schaffen. Eine Differenzierung über Financial Engineering tritt immer mehr in den Hintergrund. Eine gewisse Herausforderung bilden weiterhin die Finanzierungsmärkte in unserer Größenklasse, auch wenn sich die Situation im Zeitablauf verbessert.

VC Magazin: 2012 warben deutsche Beteiligungsfonds nur 1,8 Mrd. EUR im Fundraising ein. Wagen Sie eine Prognose für 2013?
Jacobi: Auch wenn ich keine konkrete Prognose für 2013 abgeben kann, so zeichnet sich doch eine positive Tendenz ab. Der Eindruck wird bestätigt, dass Deutschland bzw. der deutschsprachige Raum innerhalb Europas weiterhin neben Skandinavien eine hohe Wertschätzung erfährt. Vor dem Hintergrund der niedrigen Zinsen und der soliden wirtschaftlichen Rahmendaten und Entwicklungspotenziale kann dieses Marktsegment nicht untergewichtet werden. Allerdings werden die Anforderungen der Investoren an die GPs und deren Performance weiter zunehmen, sodass sich alle Marktteilnehmer auf eine weitere Professionalisierung der Branche einzustellen haben.

VC Magazin: Danke für das Interview.

Das vollständige Interview
finden Sie hier:

mathias.renz@vc-magazin.de

ANZEIGE

Foto: Panthermedia/cobalt

EIF legt Mezzanin-Dachfonds für Deutschland auf

Der Europäische Investitionsfonds (EIF) legt zusammen mit dem Bundeswirtschaftsministerium (BMWi), der LfA Förderbank Bayern und der NRW.Bank einen „Mezzanin-Dachfonds für Deutschland" (MDD) auf. Die Partner stellen insgesamt 200 Mio. EUR für den Dachfonds zur Verfügung. NRW.Bank und LfA investieren je 16,67 Mio. EUR, das BMWi 66,66 Mio. EUR. Der EIF verdoppelt das Gesamtinvestment der deutschen Co-Investoren, er übernimmt auch das Management des MDD. Der Mezzanine-Markt in Deutschland ist seit der Finanzkrise weitgehend ausgedünnt, in den Jahren zuvor hatten umfassende Standard-Mezzanine-Programme große Summen an deutsche Mittelständler ausgereicht. Allerdings kamen viele Unternehmen in der Krise ins Straucheln und stehen nun vor der Restrukturierung ihrer Mezzanine-Tranchen. Der MDD soll dem Markt einen neuen Impuls geben und für Nachschub an Kapital sorgen, erklärten Vertreter des EIF und der deutschen Co-Investoren vor Journalisten. In Portugal, Spanien und der Türkei seien solche Dachfonds bereits sehr erfolgreich. Der MDD wurde anlässlich der 7. Private Equity Konferenz NRW in Düsseldorf vorgestellt.

Foto: Panthermedia/David Koscheck

Warburg Pincus clost bei 11,2 Mrd. USD

Warburg Pincus hat den neunten globalen Fonds Private Equity XI bei 11,2 Mrd. USD geschlossen. Damit ist der Beteiligungsgesellschaft eines der größten Closings seit Ausbruch der Finanzkrise gelungen. Zu den Investoren gehören neben öffentlichen und privaten Pensionsfonds auch staatliche Investitionsfonds, Versicherungen, Stiftungen und vermögende Privatpersonen, „eine beträchtliche Anzahl" davon von außerhalb der USA, hieß es in einer Mitteilung. Der Fonds wird in Wachstumsunternehmen weltweit investieren.

Afinum VII schließt bei 250 Mio. EUR

Afinum hat das Fundraising für den neuen, siebten Fonds nach nur fünf Monaten mit dem ersten und einzigen Closing beendet. „Afinum Siebte KG" schloss bei einem Volumen von 280 Mio. EUR und übertraf damit das Ziel von 250 Mio. EUR. Der Fonds ist der vierte aus dem Hause Afinum im Mid Cap Buyout-Segment. Targets sind mittelständische Unternehmen aus der DACH-Region mit Unternehmenswert zwischen 20 Mio. EUR und 150 Mio. EUR.

Dramatischer Einbruch bei geschlossenen Fonds

Geschlossene Fonds in Deutschland durchwandern derzeit eine Talsohle. Im ersten Quartal 2013 hat sich das Platzierungsvolumen gegenüber dem Vorjahreswert halbiert. Die 36 Vollmitglieder des VGF Verband Geschlossene Fonds sammelten von Januar bis März insgesamt nur 459 Mio. EUR – ein Rückgang um 50% gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres (919 Mio. EUR) und der schlechteste Wert seit Beginn der Erhebungen im Jahr 2009. Im Bereich Private Equity wurde sogar gar kein Kapital eingesammelt. Grund für das Minus ist der bislang unsichere regulatorische Rahmen: Die konkrete Ausgestaltung des AIFM-Umsetzungsgesetzes deutete sich erst im zweiten Quartal an. Vor diesem Hintergrund legten die Emittenten nur wenige neue Produkte auf, Anleger zeichneten nur noch sehr selektiv.

VGF-Platzierungsergebnisse 1. Quartal 2012 bis 1. Quartal 2013 (Auszug)

	Q1 2012	Q2 2012	Q3 2012	Q4 2012	Q1 2013	Veränderung Q1 2012 zu Q1 2013*
Immobilien Deutschland	493,5	258,3	228,8	446,0	194,5	-61%
Immobilien Ausland	91,9	245,7	165,6	185,8	101,7	11%
Schiffsbeteiligungen	19,9	36,0	40,3	27,4	10,0	-50%
davon Eigenkapitalerhöhungen	17,6	32,9	23,8	14,9	9,9	-44%
Energiefonds	150,7	196,1	22,6	105,4	21,0	-86%
davon Solarfonds	67,9	23,9	10,8	34,2	12,2	-82%
davon Windenergie	58,2	129,8	0,0	6,0	3,2	-95%
Flugzeugfonds	65,9	41,9	20,8	13,8	89,1	35%
Private Equity-Fonds	14,6	15,9	10,7	4,8	0,0	-100%

Platziertes Eigenkapital inkl. Agio in Mio. EUR

* Die Prozentangaben wurden auf Basis der ungerundeten Ausgangszahlen errechnet. Die Zahlen für Q1 2012 bis Q4 2012 wurden auf Basis der Branchenzahlenerhebung 2012 errechnet und können sich von den im jeweiligen Quartal gemeldeten Zahlen unterscheiden.

Quelle: VGF

ICT SPRING
EUROPE 2013

LUXEMBOURG

19+20 JUNE 2013

BIZ STONE
Co-founder, **Twitter**

TRIP HAWKINS
Founder of **Electronic Arts**, CEO, **Digital Chocolate**

LAURA YECIES
CEO, **SugarSync**

PETER SONDERGAARD
Senior Vice President, Research **Gartner**

RUPERT KEELEY
CEO EMEA, **Paypal**

KOICHIRO TSUJINO
Founder Alex Corporation and developed VAIO, Sony, former President of **Google Japan**

BRIAN STEVENS
CTO, **Redhat**

PEPE MODER
Global Director fot the Digital Marketing & Communication, **Pirelli**

MORE SPEAKERS ON WWW.ICTSPRING.COM

REGISTER NOW
WWW.ICTSPRING.COM

Besonderheiten bei Secondary Deals

Den Zweitmarkt als Exit-Kanal nutzen

Die Finanzkrise hat Exits verkompliziert, die Fenster bleiben in manchen Branchen oft sehr lange geschlossen. In der Zwischenzeit müssen Investoren Kapital nachschießen – oder sie nutzen den Sekundärmarkt als Exit-Kanal. Der Vorteil: Liquidität statt jahrelanger Hängepartie.

Das Investment eines Private Equity- bzw. Venture Capital-Fonds in eine Gesellschaft ist von Anfang an zeitlich begrenzt und auf einen gewinnbringenden Ausstieg, den sogenannten Exit, angelegt. Klassische Exit-Strategien sind dabei der Börsengang (IPO) oder der Verkauf der Beteiligung an einen strategischen Käufer (Trade Sale). Aufgrund der aktuellen Finanzkrise, die auch den M&A-Markt betrifft, ist ein klassischer Exit zurzeit oftmals nicht möglich, sodass die Gesellschafter häufig bis zur Öffnung eines Exit-Kanals gezwungen sind, der Gesellschaft entweder Fremdkapital mittels Gesellschafterdarlehen oder aber Eigenkapital mittels einer klassischen Finanzierungsrunde zuzuführen. Für einzelne Gesellschafter und Unternehmer kann eine alternative Exit-Strategie in dem Verkauf von Teilen ihrer Beteiligung an einen (neu hinzutretenden) Finanzinvestor im Rahmen einer durchzuführenden Finanzierungsrunde liegen (Secondary-Transaktion). Eine solche Secondary-Transaktion hat den Vorteil, dass die bisherigen Gesellschafter zumindest den Rückfluss eines Teils ihres Investments in die Gesellschaft vor dem (noch unsicheren) Gesamt-Exit erhalten.

Finanzierung + Verkauf

Die klassische Secondary-Transaktion sieht als alternative Exit-Strategie den Verkauf des gesamten von einem Private Equity- bzw. Venture Capital-Fonds gehaltenen Portfolios von Unternehmensbeteiligungen an einen anderen Venture Capital- oder sonstigen Finanzinvestor vor. Eine solche Secondary-Transaktion unterscheidet sich von einem Trade Sale in einem wesentlichen Aspekt: der Natur des Käufers. Der Käufer innerhalb einer Secondary-Transaktion ist ein weiterer Finanzinvestor und nicht ein strategischer Investor, sodass erneut nur eine Beteiligung auf Zeit vorliegt. Die in der gegenwärtigen Marktsituation vermehrt auftretende Spielart einer Secondary-Transaktion stellt eine Kombination aus Zufuhr neuen Eigenkapitals im Wege einer Finanzierungsrunde und dem gleichzeitigen Verkauf von einem Teil der Geschäftsanteile an der Gesellschaft von einem oder mehreren gegenwärtigen Gesellschaftern an den durch die Finanzierungsrunde neu gewonnenen Gesellschafter dar.

Motive des Verkäufers …

Aus der Perspektive des Verkäufers besteht nach Ablauf seiner ursprünglich angestrebten Beteiligungszeit in der Gesellschaft ein Bedürfnis nach dem ihm gegebenenfalls aufgrund der derzeitigen Wirtschaftslage verwehrten Exit. Zum Beispiel kann der typische Venture Capital-Investor seine Rolle zur Unterstützung der Unternehmensentwicklung bereits weitgehend erfüllt haben, oder der Gründer kann nach jahrelangen finanziellen Entbehrungen bzw. dem Einsatz nicht unerheblicher Zeit gewillt sein, endlich Erlöse zu generieren. Durch eine Secondary-Transaktion können die Verkäufer somit trotz des wirtschaftlichen Umfelds einen De-facto-Teil-Exit noch während der eigenen Beteiligung in der Gesellschaft erreichen. Zudem können Finanzinvestoren durch eine Secondary-Transaktion kurzfristige Investitionsrückflüsse erzielen oder ihr Portfolio entsprechend adjustieren.

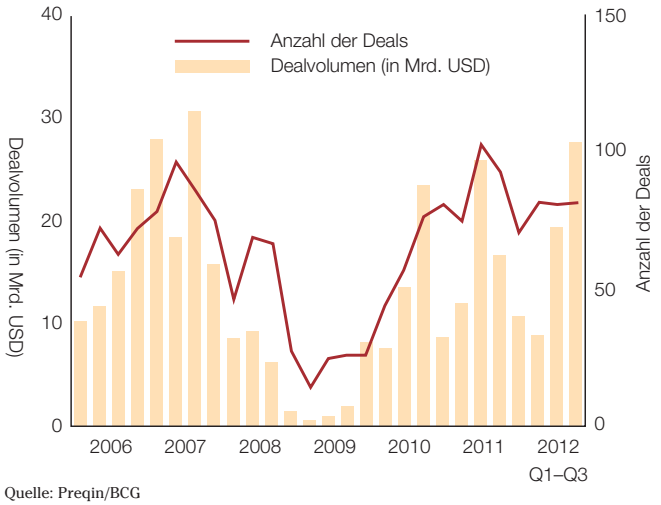
… und des Käufers

Aus der Sicht des Käufers kann eine Secondary-Transaktion im Einzelfall gleichfalls ein attraktives Investment darstellen. Wie bei Secondary-Transaktionen üblich, wird der Kaufpreis für Geschäftsanteile in der Regel einen Preisabschlag beinhalten und somit unter dem Marktwert liegen. Außerdem befinden sich Gesellschaften im Falle einer Secondary-Transaktion im Vergleich zu einer Primary-Transaktion bereits in einem fortgeschrittenen Stadium der Entwicklung, da in diese in der Regel in der Vergangenheit bereits erhebliche Investitionen getätigt und wesentliche Entwicklungsschritte am Markt bereits vollzogen wurden. Somit reduziert sich das Risiko des (Fehl-)Investments, und die Dauer des negativen Cashflows bis zum Break-even Point bzw. bis zur Erzielung positiver Erträge sollte erheblich verkürzt sein. Auch besteht eine hohe Transaktionssicherheit bei nur geringem Konfliktpotenzial, da kein genereller Eigentümerwechsel stattfindet und das Management fortbesteht.

Besonderheiten beim Secondary

Die Secondary-Transaktion weist in einigen Bereichen Besonderheiten auf. Eine frühzeitige Planung der Transaktion ist unabdingbar, da in der Regel eine ausführliche Due Diligence erstellt und die Transaktion vorzeitig durch die Zustimmung aller bisherigen Gesellschafter abgesichert werden sollte. Gerade bei Beteiligungen in der Wachstumsphase gibt es in der Regel ausführliche Vorerwerbs- und Mitverkaufsrechte wie auch satzungsmäßige Vinkulierungen, auf die alle Gesellschafter verzichten sollten bzw. in Bezug auf diese eine vorherige Zustimmung der

Anzahl und Volumen von Secondary Buyouts



Quelle: Preqin/BCG

Gesellschafter eingeholt werden sollte. Die Einholung solcher Zustimmungen kann in der Praxis das Closing erheblich verzögern. Diesen Konfliktfeldern und der gegebenenfalls zu erwartenden zeitlichen Verzögerung des Vollzugs der Transaktion sollte bereits vor Durchführung der Transaktion Rechnung getragen werden.

Der richtige Preis

Im Hinblick auf den Kaufpreis sollte dieser grundsätzlich für die Geschäftsanteile auf derselben Grundlage wie die parallel stattfindende Finanzierungsrunde berechnet werden und somit auch dem Bezugspreis für die im Rahmen der Kapitalerhöhung neu auszugebenden Geschäftsanteile entsprechen. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass die im Rahmen der Finanzierungsrunde neu ausgegebenen Geschäftsanteile in der Regel eine in Bezug auf deren Rechteausstattung höher gestellte Anteilsklasse aufweisen als die bereits existierenden Geschäftsanteile. Der Käufer wird somit entweder darauf drängen, die bestehenden Geschäftsanteile in entsprechend mit besseren Rechten ausgestattete Vorzugsgeschäftsanteile umzuwandeln, oder aber auf einem nicht unerheblichen Abschlag auf den Kaufpreis bestehen.

Garantien, Nachschusspflichten, Discounts

Im Hinblick auf Garantien werden Verkäufer in der Regel nicht gewillt sein, (ausführliche) Geschäftsbetriebsgarantien abzugeben. Auf der Grundlage dessen kann daher die gegenständliche Bestimmung der Chancen und Risiken der Transaktion nur dann gelingen, wenn eine ausführliche und zeitintensive Due Diligence durchgeführt wird. Hervorzuheben sind hier insbesondere das Bestehen von Nachschusspflichten, die Möglichkeit der Übertragung von Sonderrechten (z.B. Erlösverteilungspräferenzen) sowie das Bestehen von Vorerwerbs- und Mitverkaufsrechten. Nicht zuletzt aus diesem Grund ist der Erwerb von Beteiligungen im Rahmen von Secondary-Transaktionen regelmäßig mit (zum Teil erheblichen) Kaufpreisabschlägen verbunden.

Fazit

Die in letzter Zeit vermehrt auf dem Venture Capital-Markt zu beobachtenden Secondary-Transaktionen bieten insbesondere Private Equity bzw. Venture Capital-Fonds in einem wirtschaftlich volatilen Marktumfeld die Möglichkeit, Teile ihrer Beteiligung noch vor dem Gesamt-Exit zu realisieren und somit Erlöse zu erzielen. Hierdurch wird insbesondere Venture Capital-Investoren, die ihre Rolle zur Unterstützung der Unternehmensentwicklung im Rahmen des geplanten Investitionszeitraums bereits weitgehend erfüllt haben, die Möglichkeit des De-facto-Teil-Exits eröffnet, um die gewonnenen Erlöse und Ressourcen neuen Projekten zuzuwenden.

Christian Tönies
ist Partner bei P+P Pöllath + Partners. Er ist auf M&A- und Venture Capital-Transaktionen spezialisiert und berät Private Equity- und Venture Capital-Fonds, Investoren und Business Angels.

Minkus Fischer
arbeitet als Rechtsanwalt bei P+P Pöllath + Partners. Er ist auf M&A- und Venture Capital-Transaktionen spezialisiert.

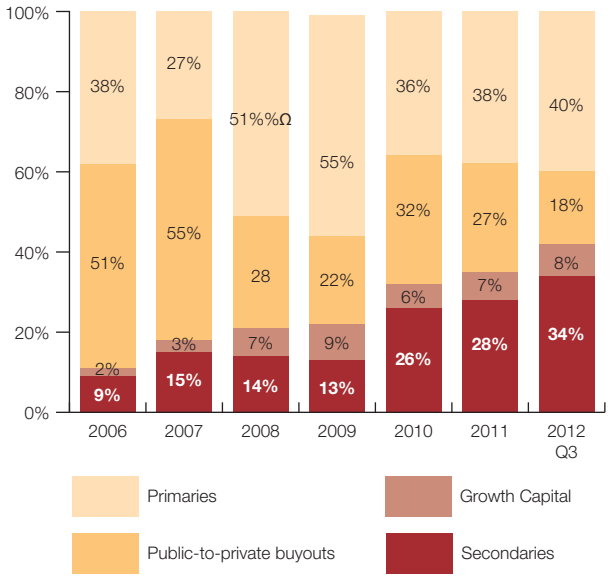
Interview mit Dr. Markus Rasner, GSK Stockmann + Kollegen

„Secondaries bieten gute Exit-Optionen“

Kautex, Ista, Unifeeder – in den vergangenen Monaten meldeten Beteiligungsgesellschaften wieder einige größere Secondary Buyouts. Von solchen Verkäufen von Investor zu Investor profitieren nicht nur die Private Equity-Häuser, sondern vor allem das Unternehmen selbst, erklärt Dr. Markus Rasner, Partner der Sozietät GSK Stockmann + Kollegen, der viele dieser Deals als Berater begleitet hat.

VC Magazin: Sie haben in den vergangenen Monaten einige Secondary Buyouts als Berater begleitet. Können Sie einen Trend hin zu diesen Transaktionen ausmachen?
Rasner: Ja, allerdings ist der Trend kein aktueller, wir beobachten die Entwicklung schon seit einigen Jahren: Von unseren Sellside-Mandaten waren in den vergangenen zwei Jahren drei Viertel der Transaktionen aus Private Equity-Portfolios Secondaries. Das Thema war durch die Heuschrecken-Debatte lange geradezu verpönt, niemand wollte öffentlich über Secondaries als erfolgreichen Exit-Kanal sprechen. Heute werden solche Deals in anderem Licht gesehen und unter objektiven Kriterien analysiert. Und der Trend ist nachhaltig: Solange die IPO-Kanäle verschlossen sind, bieten Secondaries gute Exit-Optionen für Finanzinvestoren.

Bedeutung von Secondary Buyouts



Quelle: Preqin/BCG

Dr. Markus Rasner
ist Partner der Sozietät GSK Stockmann + Kollegen. Vom Frankfurter Büro aus berät er vor allem im Bereich M&A und Private Equity.

VC Magazin: Was macht Secondary Buyouts so beliebt?
Rasner: Wir beobachten, dass Beteiligungsgesellschaften als neue Eigentümer eines Unternehmens die Herangehensweise der Erstinvestoren zu schätzen wissen. Meist wurde schon viel bewirkt, und der neue Eigentümer kann dann darauf aufbauen. Das Geschäftsmodell hat sich bereits bewährt und Krisen wie die Finanzkrise vor wenigen Jahren überdauert. Übrigens wird auch die Identifikation geeigneter Targets auf diese Weise einfacher: Statt ganze Landstriche zu durchforsten, schaut man sich das Portfolio der Wettbewerber an, um Potenzialträger aufzuspüren.

VC Magazin: Welche Besonderheiten bringen Secondaries im Transaktionsprozess mit sich?
Rasner: Die Transaktionen gehen meist schneller über die Bühne. Die Käufer treffen auf eine sehr gute Datenbasis, denn die Unternehmen sind es bereits gewohnt, nach Private Equity-Standards zu reporten. Das erleichtert und beschleunigt die Due Diligence. Die Deal-Finanzierung gelingt zudem oft leichter: Banken sind schon an Bord und bleiben oftmals dabei, oder sie lassen sich durch den erfolgreichen ersten Case einfacher überzeugen.

VC Magazin: Können Beteiligungsgesellschaften bei Secondaries vorteilhaftere Preise durchsetzen?
Rasner: Nein, die Bewertungen entsprechen auch bei Secondary Buyouts dem Marktniveau. Die Erwartungen der Verkäufer sind übrigens in den vergangenen Monaten insgesamt wieder realistischer geworden.

VC Magazin: Wie reagieren die Managementteams der Portfoliounternehmen auf die Aussicht, von einem weiteren Private Equity-Investor übernommen zu werden?

Rasner: Die Reaktionen sind meistens sehr positiv. Die Manager haben bereits Transaktionserfahrung und sind auch an die Zusammenarbeit mit Finanzinvestoren schon gewöhnt. Entsprechend selbstbewusst ist mittlerweile auch ihr Auftreten. Sie schätzen häufig die unternehmerische Freiheit, die Private Equity ihnen bietet. Würde ihr Unternehmen an einen Konzern verkauft, müssten sie schließlich damit rechnen, Entscheidungsspielraum zu verlieren. Statt die erste Geige zu spielen, würde ihnen drohen, bald im Konzern unter ferner liefen mitzulaufen. Für den neuen Private Equity-Investor wichtig ist allerdings, dass seitens des Managements ein signifikanter Beitrag der Verkaufserlöse reinvestiert wird. Je weniger das Management in Cash erzielt, desto höher ist die Incentivierung bis zum nächsten Exit. Läuft alles wie geplant, können die Manager auf diese Weise beim erneuten Exit auch für sich selbst einen guten Deal erzielen.

VC Magazin: Danke für das Gespräch, Herr Dr. Rasner!

susanne.glaeser@vc-magazin.de

ANZEIGE

www.agenc.de

Deals are something natural!

Venture Lounge Focus: "Biotech", 13 June 2013.
If you would like to participate you may request an invitation by sending an e-mail with details about your company to greta.schaefer@catcap.de.
Please note that all presentations and speeches will be held in English.

VentureLounge
Köpfe Konzepte Kapital

Organizers:

Sponsors, media and cooperation partners:

Alternative Investor Conference 2013

Die Branche ist bullish für Alternative Investments

Zuversichtlich zeigten sich Investoren und Manager alternativer Anlagen bei der Alternative Investor Conference im Mai in Frankfurt: Vielleicht nicht gerade einen Run, aber doch einen Zulauf für Alternative Investments erwartet die Branche derzeit, nicht zuletzt vor dem Hintergrund des anhaltend niedrigen Zinsniveaus an den Märkten. Auf dem Kongress, zu dem der Bundesverband Alternative Investments (BAI) geladen hatte, diskutierten über 300 institutionelle Investoren, Fondsmanager, Banker, Dienstleiter und Berater die Chancen der Alternatives. Im Mittelpunkt: der Hoffnungsträger Infrastruktur.

Zu diskutieren gab es genug auf der Alternative Investor Conference: Auch und gerade für alternative Anlageklassen brechen mit den bevorstehenden Regulierungsbestimmungen von AIFM, Solvency II und Basel III neue Zeiten an. Wenig verwunderlich war es daher, dass der regulatorische Rahmen immer wieder Gesprächsstoff auf der Bühne und am Stehtisch lieferte. Gerade in Bezug auf die AIFM-Gesetzgebung zeigten sich Investoren wie Manager enttäuscht: Per Ted-Abstimmung gaben 73% der Anwesenden an, dass das Regelwerk sein eigentliches Ziel, nämlich den Anleger zu schützen, nicht oder nur teilweise erreiche. 65% sehen im AIFM-Regelwerk keine Vorteile oder gar nur Nachteile für die Branche. Auf dem Podium führte der BAI-Vorstandsvorsitzende Achim Pütz durch eine Diskussionsrunde mit Olivier Carré (PwC), Britta Lindhorst (Auda) und Markus Wollenhaupt (Linklaters), die ebenfalls Kritikpunkte an der AIFM-Richtlinie vortrugen.

Alle setzen auf Infrastruktur

Weiteres Schwerpunktthema in Frankfurt war die noch junge Assetklasse Infrastruktur. Michael Barben (Partners Group) stellte die Bandbreite des Sektors vor, BAI-Geschäftsführer Frank Dornseifer diskutierte mit Uwe Bärenz (Pöllath + Partners), Prof. Dr. Jens Kleine (Steinbeis-Hochschule Berlin), Dr. Matthias Reicherter (Golding Capital Partners) und Christian Topp (Prime Capital) über kritische Aspekte bei der Due Diligence und der Bewertung von Infrastrukturanlagen. Der Tenor bei Speakern und Teilnehmern war klar: Auf dem Bereich Infrastruktur ruhen große Hoffnungen der Anbieter, aber auch der Investoren. 74% der Anwesenden gaben bei einer weiteren Ted-Umfrage an, in diesem oder im nächsten Jahr Infrastrukturinvestments zu planen. Allerdings liegt die bisherige Allokation in diesem Sektor bei den meisten Teilnehmern noch bei unter 5%, 36% gaben sogar an, noch überhaupt keine Investitionen im Infrastrukturbereich getätigt zu haben. Der Kongress scheint ein guter Indikator für den Gesamtmarkt zu sein: Viele Investoren zeigen derzeit großes Interesse an der Anlageklasse, Investmententscheidungen sind jedoch bislang ausgeblieben.

Foto: Panthermedia/Andrea Hardert

Bulle oder Bär: Die Plastik vor der Frankfurter Börse – dem Tagungsort der Alternative Investor Conference – passte gut zur Stimmung der Kongressteilnehmer.

Vorsicht vor Euphorie

Vor zu großen Hoffnungen auf einen Run in Alternatives warnte denn auch Dr. Uwe Siegmund (R+V Versicherungsgruppe): Am Beispiel der eigenen Portfoliostrategie erläuterte er, warum Versicherungen bislang kaum auf alternative Anlagen setzen. Traditionelle Assetklassen böten demnach durchaus genug Alternativen zu niedrig verzinsten Staatsanleihen. Auch eine Diversifikation sei nicht nur über Assetklassen, sondern auch über andere Parameter wie Geografie, Instrumente oder Absicherungsspielarten zu erreichen. Außerdem wies Siegmund auf die unterschiedliche Herangehensweise der Versicherer hin: „Wir denken anders als sie“, erklärte er den Fondsanbietern. Für Versicherer stünden die laufenden Erträge im Mittelpunkt, Liquidität und regulatorische Risiken seien weitere, aber nicht die zentralen Überlegungen. „Solange es in nahestehenden Assetklassen noch Alternativen gibt, werden sich Versicherungen schwer tun mit Alternative Investments“, dämpfte Siegmund den Optimismus der Branche. Dennoch zeigten sich die meisten Kongressteilnehmer zuversichtlich. Auf großes Interesse stießen auch die Themen Private Debt, Private Equity und Secondaries.

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Kompetenz in Life Sciences

Sonderbeilage English

Industrial Biotechnology 2013 (4. Jg.)

Termine

Erscheinungstermin:	23. Februar 2013

Sonderbeilage

Healthcare 2013 (7. Jg.)

Termine

Erscheinungstermin:	30. März 2013

VentureCapital Magazin Sonderbeilage

Personalisierte Medizin (3. Jg.)

Termine

Erscheinungstermin:	31. Mai 2013

Sonderausgabe

Biotechnologie 2013 (15. Jg.)

Termine

Erscheinungstermin:	14. September 2013
Anzeigenschluss:	2. September 2013

Sonderbeilage

Medizintechnik 2013 (11. Jg.)

Termine

Erscheinungstermin:	26. Oktober 2013
Anzeigenschluss:	14. Oktober 2013

Ansprechpartner Anzeigen

Katharina Meindl	Tel. +49 (0) 89-2000 339-53 Tel. +49 (0) 163-334 43 26	meindl@goingpublic.de
Karin Hofelich	Tel. +49 (0) 89-2000 339-54 Tel. +49 (0) 177-422 52 89	karin.hofelich@goingpublic.de

Mehr Infos unter www.goingpublic.de/lifesciences

Die Transaktionen des vergangenen Monats

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Beteiligung
adsquare GmbH	Hennigsdorf	Mobile Targeting	bmp Beteiligungsmanagement AG via Frühphasenfonds Brandenburg, Berlin Ventures BG GmbH, Business Angels	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
advanceCOR GmbH	Martinsried	Life Sciences	MIG Verwaltungs AG, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, BioM Biotech Cluster Development GmbH, KfW	6,5 Mio. EUR	1. Finanzierungsrunde
Curetis AG	Holzgerlingen	Life Sciences	HBM Partners Ltd., aeris Capital, LSP Life Sciences Partners, Forbion Capital Partners, BioMedInvestor AG, F. Hoffmann-La Roche AG via Roche Venture Fund, CD-Venture Gmbh, KfW, Business Angels	12,5 Mio. EUR	2. Finanzierungsrunde
Compositence GmbH	Leonberg	Carbon- und Glasfasern	zfhn Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG, MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH, High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	2. Finanzierungsrunde
Dolosys GmbH	Berlin	Medtech	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, m2f investment ltd.	nicht veröffentlicht	Seed-Finanzierung
ferret go GmbH	Bernau	Software	bmp media investors AG	nicht veröffentlicht	2. Finanzierungsrunde
GME German Medical Engineering GmbH	Erlangen	Medtech	BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, Bayern Kapital GmbH, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Privatinvestoren	1 Mio. EUR	2. Finanzierungsrunde
HQ plus GmbH	Berlin	Monitoring	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Kamicat GmbH	Hannover	Games	iVentureCapital GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungrunde
360kompany GmbH	Wien	Online-Firmenauskunft	Livag GmbH	nicht veröffentlicht	2. Finanzierungsrunde
Marfeel	Barcelona	Mobile	Bertelsmann Digital Media Investments S.A, Nauta Capital, Elaia Partners, Wayra	2 Mio. USD	2. Finanzierungsrunde
Numbrs AG	Zug (CH)	App	Centralway AG	7,5 Mio. CHF	1. Finanzierungrunde
Scarosso GmbH	Berlin	E-Commerce	DN Capital LLP, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin, Perikles Ventures GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungrunde
Personal MedSystems GmbH	Frankfurt	Gesundheitswesen	Seventure Partners	2,5 Mio. EUR	1. Finanzierungrunde

shobbits GmbH (www.schlagerplanet.com)	München	Internet	Bayern Kapital GmbH, HR Alpha Venture Partners, Whitestone Communication Networks Ltd, Business Angels	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungrunde
Orpheus GmbH	Nürnberg	Software	UnternehmerTUM-Fonds Management GmbH, KfW via ERP-Startfonds	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Psyware GmbH	Aachen	Software	FM Fonds-Management für die Region Aachen Beteiligungs GmbH via Seed Fonds II für die Region Aachen GmbH & Co. KG, DSA Invest GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Pylba Inc.	San Mateo (USA)	Mobile Media Publishing	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Rheingau Founders GmbH	Berlin	Inkubator	German Startups Group Berlin AG	nicht veröffentlicht	2. Finanzierungsrunde
TVSmiles GmbH	Berlin	App	German Startups Group Berlin AG	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
ubitricity Gesellschaft für verteilte Energiesysteme mbH	Berlin	E-Mobilität	IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Technologie Berlin GmbH	nicht veröffentlicht	2. Finanzierungsrunde
Urge IO (Versus IO)	Berlin	Preisvergleich	Earlybird VC Management GmbH & Co. KG, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Lars Dittrich, Dario Suter	2,8 Mio. USD	1. Finanzierungsrunde
Zapitano GmbH	Berlin	Internet	German Startups Group Berlin AG	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde

ANZEIGE

Weitere Finanzierungsrunden

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Beteiligung
Fab.com GmbH	Berlin	E-Commerce	German Startups Group Berlin AG, Berlin	nicht veröffentlicht	Wachstumsfinanzierung
Genticel	Toulouse (FR)	Life Sciences	Wellington Partners via Wellington Partners IV Life Science Fund, Edmond de Rothschild Investment Partners, idinvest Partners, Innobio Limited, Institut Régional pour de Développement Industriel de Midi Pyrénées, Amundi Asset Management	18,2 Mio. EUR	3. Finanzierungsrunde
RegioHelden GmbH	Stuttgart	Internet	Nordwest-Zeitung Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG	siebenstelliger Betrag	Wachstumsfinanzierung
Romo Wind	Zug (CH)	Cleantech	Yellow&Blue Investment Management B.V., ABB Technology Ventures, b-to-v Partners AG	4,8 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Efficient Energy GmbH	Feldkirchen	Kälte- und Wärmetechnik	Santo Venture Capital GmbH, MIG Verwaltungs AG, Cornel Lindemann-Berk	11,8 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Sirion Biotech GmbH	Martinsried (DE)	Biotech	u.a. Aumenta GmbH, Creathor Venture Management GmbH, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bayern Kapital GmbH, KfW	nicht veröffentlicht	Wachstumsfinanzierung

Buyout

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Transaktion
CytoTools AG	Darmstadt	Pharma	Paladin Asset Management GmbH	nicht veröffentlicht	Minderheitsbeteiligung
Fidor Bank AG	München	Bank	JZ International LTD.	nicht veröffentlicht	Minderheitsbeteiligung
finanzen.de Vermittlungsgesellschaft für Verbraucherverträge AG	Berlin	Versicherungs-vergleich	BlackFin Capital Partners	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
FMW Industrieanlagenbau GmbH Austria	Kirchstetten (AT)	Anlagenbau	Finatem Fonds Management Verwaltungs GmbH via Finatem III GmbH & Co. KG	nicht veröffentlicht	Minderheitsbeteiligung
Hakama AG	Basel	Metallverarbeitendes Gewerbe	Indus Holding AG	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
inexio Informationstechnologie und Telekommunikation KGaA	Saarlouis (DE)	Telekommunikation	Deutsche Beteiligungs AG via DBAG Expansion Capital Fund	nicht veröffentlicht	Minderheitsbeteiligung
Infoniqa HR Solutions GmbH	Thalheim bei Wels (AT)	Dienstleistung	CornerstoneCapital Verwaltungs AG	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
KD-Pharma GmbH	Bexbach (DE)	Pharmaindustrie	Capiton AG via capiton IV	nicht veröffentlicht	Management Buyout
Kraft & Bauer Brandschutzsysteme GmbH	Holzgerlingen (DE)	Hersteller von Objekt-Brandschutzsystemen	Invision Private Equity AG	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
Lenzing Plastics GmbH	Lenzing (AT)	Plastikproduktion	Invest Unternehmensbeteiligungs Aktiengesellschaft, OÖ Beteiligungsgesellschaft m.b.H. & Co OG, Tyrol Equity AG	nicht veröffentlicht	Management Buyout

MediFox GmbH	Hildesheim (DE)	Software	ECM Equity Capital Management GmbH	nicht veröffentlicht	Management Buyout
MEN Mikro Elektronik GmbH	Nürnberg	Hardware	Equita Management GmbH	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
Schöneck Autozubehör GmbH	Bruck (DE)	Automobilzulieferer	u.a. Markus Riegelsberger	nicht veröffentlicht	Management Buyout
Wolz Nautic OHG	Gaukönigshofen (DE)	Schiffsbau	JP Beteiligungsgesellschaft mbH	nicht veröffentlicht	Kauf aus Insolvenz

Secondary

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Erwerbender Investor	Veräußernder Investor	Volumen
Armacell GmbH	Münster	technische Schäume, Dämmstoffe	Charterhouse Capital Partners LLP	Investcorp Bank BSC	mehr als 500 Mio. EUR
eterna Mode GmbH	Passau	Kleidung	Quadriga Capital Beteiligungsberatung GmbH	Alpha Private Equity	nicht veröffentlicht
FTE automotive GmbH	Ebern (DE)	Automobilzulieferer	Bain Capital, LLC.	PAI Partners	nicht veröffentlicht

Exit

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Art der Transaktion	Volumen
Gidsy GmbH	Berlin	Marktplatz	Sunstone Capital A/S, Business Angels	Trade Sale	nicht veröffentlicht
ISE Automotive Gruppe	Bergneustadt (DE)	Automobilzulieferer	Nordwind Capital Erste Industriebeteiligungen GmbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Runners Point Warenhandelsgesellschaft mbH	Recklinghausen (DE)	Einzelhandel	Hannover Finanz GmbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Kugel- und Rollenlagerwerk Leipzig GmbH	Leipzig	Kugellager	BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft	Trade Sale	nicht veröffentlicht

Neue Fonds

Name	Name der Gesellschaft	Sitz	Fokus	Volumen	Status
Afinum Siebte Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG	Afinum Management GmbH	München	Mittelstand in der DACH-Region	280 Mio. EUR	Final Closing
k.A.	Lehel Invest Bayern	München	Mittelstand in Bayern und Süddeutschland	60–80 Mio EUR	Ankündigung
Warburg Pincus Private Equity XI, L.P.	Warburg Pincus LLC.	New York	Energie, Finanzdienstleister, Gesundheit, Technologie, Medien & Telekommunikation, Konsumgüter, Industrie & Dienstleistungen	11,2 Mrd. USD	Final Closing

Der Deal-Monitor entsteht mit freundlicher Unterstützung des

BVK
Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Aktuelle Deals

finden Sie auch zwischen zwei Ausgaben unter
www.vc-magazin.de > news > deals

Datum & Ort	Veranstalter	Event
03.–07.06.2013 Kopenhagen	EU BC&E www.conference-biomass.com	**21. Europäische Biomasse Konferenz und Messe:** Forum für Forscher und Industrie; Teilnahme: ab 200 EUR
04.–05.06.2013 Berlin	Ecosummit www.ecosummit.net	**Ecosummit Berlin 2013:** 5. Konferenz für Start-ups und Investoren der Cleantech-Branche; Teilnahme: k.A.
05.06.2013 Frankfurt	Aurelia Private Equity www.aurelia-pe.de	**Venture Capital Meeting:** Thema: „Sechs Regeln, um nicht in ein Finanzierungsloch zu fallen"; Teilnahme: kostenfrei
06.06.2013 Berlin	BVK www.bvkap.de	**14. Deutscher Eigenkapitaltag:** Treffen der deutschen Beteiligungskapitalbranche; Teilnahme: k.A.
06.–08.06.2013 Sylt	Fraunhofer Venture www.fraunhoferventure.de	**Networkshop 2013:** Thema: Ausgründung; Teilnahme: 690 EUR
07.–09.06.2013 Berlin	Kauffman Foundation, Mondelez International www.berlin.startupweekend.org	**Startup Weekend Food Innovation:** Pitches und Workshops für Start-ups im Food-Sektor; Teilnahme: ab 50 EUR
11.–12.06.2013 München	Dr. Wieselhuber & Partner www.forum-institut.de	**Konzernausgliederung (Carve Outs):** Wachstumschancen für Ihr Unternehmen; Teilnahme: ab 1.510 EUR
13.06.2013 Luxemburg	CatCap, Neuhaus Partners, Shortcut Ventures www.venture-lounge.de	**VentureLounge:** Schwerpunkt Biotech; Teilnahme: 130 EUR
13.–14.06.2013 München	P+P Training www.pptraining.de	**MUPET Munich Private Equity Training:** Private Equity-Fachtagung und Branchentreff; Teilnahme: k.A.
17.06.2013 Berlin	Berliner Steuergespräche www.berlinersteuergespraeche.de	**47. Berliner Steuergespräche:** Thema: Mobile Unternehmen – steuerliche Standortentscheidungen; Teilnahme: kostenfrei
17.06.2013 Köln	hochschulgründernetz cologne www.hgnc.de	**hgnc-Finanzierungstag:** Austausch zwischen Start-ups und Investoren; Teilnahme: k.A.
18.06.2013 München	evobis www.evobis.de	**evobis Venture Conference:** Thema: Kapital für die Wachstumsphase; Teilnahme: ab 250 EUR, kostenfrei für präsentierende Unternehmen
18.–19.06.2013 Köln	PerMediCon www.biotechnologie.de	**PerMediCon 2013:** Thema: Personalisierte Medizin; Teilnahme: k.A.
19.06.2013 München	Convent www.convent.de	**12. Bayerischer Mittelstandstag:** Veranstaltung für Inhaber, Vorstände und Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen; Teilnahme: für Unternehmer kostenfrei
20.06.2013 München	Fraunhofer Venture www.fraunhoferventure.de	**7. Fraunhofer Investmentforum:** Effizient die Zukunft gestalten; Teilnahme: 90 EUR
20.–21.06.2013 Königstein	Handelsblatt www.cfo-kongress.de	**CFO-Kongress 2013:** Fachaustausch unter Finanzvorständen; Teilnahme: ab 2.999 EUR
25.06.2013 Düsseldorf	eCapital, Tigger Rechtsanwälte, Warth & Klein, Grant Thornton www.vc-stammtisch.net	**VC-Stammtisch:** Treffen von Unternehmern und Investoren; Teilnahme: kostenfrei
26.06.2013 München	Münchner Unternehmensteuerforum www.muenchner-ustf.de	**Münchner Unternehmensteuerforum:** Multilaterale Betriebsprüfung – Neue Herausforderungen für Finanzverwaltung und Unternehmen; Teilnahme: kostenfrei
26.–27.06.2013 Frankfurt	Handelsblatt www.vc-pe.de	**13. Handelsblatt Jahrestagung Private Equity 2013:** Treffen der Private Equity-Szene und Fachaustausch; Teilnahme: ab 1.999 EUR
27.06.2013 Köln	Convent www.convent.de	**11. Mittelstandstag NRW:** Workshops: u.a. aus den Bereichen Finanzkommunikation im Mittelstand, Finanzierung von Energieeffizienz; Teilnahme: kostenfrei
27.06.2013 Frankfurt	Hessen Trade & Invest www.cib-frankfurt.de	**4. CIB Invest Konferenz:** „Next Generation BioEnergies & BioChemicalsNew event"; Teilnahme: kostenfrei

Vorschau

Das VentureCapital Magazin 7-8/2013 erscheint am 28. Juni 2013.

Schwerpunktthemen:

- Corporate Venture Capital
- Spin-offs
- Beteiligungsverträge

Early Stage & Expansion

- CVC ist en vogue – Warum deutsche Konzerne wieder auf Venture Capital setzen
- High-Tech Gründerfonds: Impressionen vom Family Day 2013

Mittelstand & Buyouts

- Spin-offs aus Konzernen: Erfolgskonzept für Beteiligungsinvestoren?
- Der Teufel steckt im Detail – Was Beteiligungsverträge können müssen
- Menschen & Macher: Ein Gespräch mit Martin Völker, VR Equitypartner

Investing

- AIMF-Countdown – Worauf einigen sich Bundestag und Bundesrat?
- Fondsstrukturierung durch Zweckgesellschaften

Tweet des Monats

Sebastian Rumberg (@rumberg):

#hrk13 will go down in history as the one conference w the best food in the conf world.

Impressum

14. Jahrgang 2013, Nr. 6 (Juni)

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 (Chefredakteurin),
Mathias Renz (Verlagsleitung),
Benjamin Heimlich

Mitarbeit an dieser Ausgabe:
Dr. Michael Brandkamp, Dr. Michael R. Drill, Bernd Frank, Norbert Hofmann, Min Hae Larissa Kiesel, Gereon Kudella, Dr. Christoph Scheuplein, Georg von Stein, Christian Tönies

Lektorat:
Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung:
Holger Aderhold

Bilder:
Fotolia, Panthermedia, Photodisc, Pixelio

Titelbild:
© Panthermedia/J R Bale

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

VentureCapital Magazin

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

Steadfast Capital

Mit **Tim Ottenbreit** (li.) und **Friedrich Ysenburg** (Mi.) stoßen zwei neue Investment Associates zu Steadfast Capital. Ottenbreit war zuvor bei KPMG, Ysenburg bei Ernst & Young tätig. Seit März ist außerdem **Sandra Stohler** an Bord und unterstützt den Bereich Investor Relations und Fundraising. Stohler war mehrere Jahre Placement Agent, vorwiegend für institutionelle Investoren in Europa.

Partech International

Romain Lavault ist neuer General Partner beim Frühphaseninvestor Partech International. Er kommt von Dassault Systemes, wo er als Vice President Strategy tätig war.

Latham & Watkins

Dr. Harald Selzner (li.), **Rainer Wilke** (re.) und **Dr. Martin Neuhaus** wechseln von Shearman Sterling zu Latham & Watkins. Die drei neuen Corporate/M&A-Partner bilden die Keimzelle einer neuen Niederlassung, die die Kanzlei in Düsseldorf eröffnen wird. Einer ihrer Schwerpunkte wird auf Private Equity-Transaktionen und gesellschaftsrechtlichen Restrukturierungen liegen. Wilke berät zudem zu PPP-Projekten, Privatisierungen und Sanierungsfällen.

FAS

Stefan Schmal ist seit Mai Partner der Unternehmensberatung FAS. Er war bislang Geschäftsführer des Pharma-Unternehmens Omnicare und davor bei Ernst & Young u.a. als Interimsmanager tätig.

SHS

Uwe Steinbacher ist neuer Partner der SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement. Zuvor war Steinbacher Geschäftsführer bei Brockhaus Private Equity und Investmentmanager bei TFG Venture Capital. Vor seiner Tätigkeit in der Private Equity-Industrie gründete und führte er mehrere Familienunternehmen, die er an mittelständische Unternehmen verkaufte.

S-Partner Kapital

Der Vizepräsident des Sparkassenverbands Bayern **Roland Schmautz** ist seit April Vorsitzender des Aufsichtsrates der S-Partner Kapital AG. Schmautz folgt auf Prof. Dr. h. c. Rudolf Faltermeier, der sich nach elf Jahren in diesem Amt in den Ruhestand verabschiedet hat.

Gibson Dunn & Crutcher

Der M&A- und Private Equity-Anwalt **Lutz Englisch** wechselt von Ashurst zur amerikanischen Kanzlei Gibson Dunn & Crutcher. Bei Ashurst leitet Englisch bislang die Praxisgruppe Corporate.

Dentons

Robert Bastian ist seit Mai neuer Partner der Wirtschaftskanzlei Dentons. Bastian ist auf Private Equity und M&A spezialisiert. Er stößt von der Haarmann Partnerschaftsgesellschaft zum Frankfurter Dentons-Büro.

Allen & Overy

Die Sozietät Allen & Overy baut ihre Corporate/M&A-Praxis aus und nimmt **Dr. Hans Diekmann** als Partner im Düsseldorfer Büro auf. Er kommt von Shearman & Sterling, wo er seit 1999 Partner ist. Der genaue Eintrittstermin ist noch nicht bekannt.

Rölfs RP Corporate Finance

Arndt Rautenberg, bislang geschäftsführender Partner der Rölfs RP Corporate Finance GmbH, verlässt das Unternehmen mit bislang unbekanntem Ziel.

Eric Salmon & Partners

Die Executive Search-Beratung Eric Salmon & Partners hat die neuen Partner **Karen-Elise Rehlen** und **Martin Schubert** gewonnen. Ihr Schwerpunkt wird auf dem Ausbau der Bereiche Industrie und Energiewirtschaft, Professional Services sowie Medizintechnik und Pharma/Life Sciences liegen. Beide waren zuvor bei der Personalberatung Korn Ferry International tätig.

White & Case

Die Anwaltssozietät White & Case verstärkt den Bereich M&A/Corporate durch den Zugang von **Prof. Dr. Roger Kiem**. Er wird Partner im Frankfurter Büro. Sein Schwerpunkt liegt auf grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen. Bislang arbeitete Kiem bei Shearman & Sterling.

Aktuelle Personalia finden Sie auf:
www.vc-magazin.de/news/personalia

FIDURA
PRIVATE EQUITY FONDS

Unternehmer finanzieren Unternehmer.

„Kapitalgeber zu finden, ist für einen Mittelständler heute kein Problem. Einen Finanzierungspartner zu finden, der die eigene Vision teilt und das Geschäft mit seiner Erfahrung und seinen Kontakten wirklich voranbringt, dagegen schon. Mit FIDURA haben wir einen echten Glückstreffer gelandet.“

Dr. Thomas Fries, Geschäftsführer
Fries Research & Technology GmbH

Die **Fries Research & Technology GmbH (FRT)** vermisst Oberflächen und Materialien im Mikro- und Nanometerbereich für Kunden aus Produktion und Forschung aus der ganzen Welt. Über 500 3D-Oberflächenmessgeräte sind bei Unternehmen aus der Automobil- und Halbleiterindustrie, der Mikrosystemtechnik und der Solartechnik im Einsatz. Der Weg dorthin war nicht immer ganz einfach. Um unternehmerisch in neue Dimensionen vorstoßen zu können, musste sich FRT von einem Dienstleister zu einem Gerätehersteller wandeln. Das nötige Kapital steuerte FIDURA bei.

FIDURA Private Equity Fonds investieren direkt in technologieorientierte Wachstumsunternehmen aus dem deutschsprachigen Raum, die sich in besonderer Weise dem Prinzip der Nachhaltigkeit verpflichtet fühlen. Als Kapitalgeber, Coach und Sparringspartner begleiten wir kleine und mittlere Unternehmen ab einer Million Euro Umsatz bei der Umsetzung ihrer Wachstumspläne. Mit Eigenkapital, Kontakten und – wenn wir gefragt werden – auch mit Rat und Tat bei Managementfragen. Dabei gehen wir ausschließlich Minderheitsbeteiligungen ein. Weil wir wissen, dass Sie der wichtigste Aktivposten Ihres Unternehmens sind. Sprechen Sie mit uns: **Tel. (089) 23 88 98-10.**

www.fidura.de

Unsere Portfoliounternehmen:

mechatronic systemtechnik gmbh	sensordynamics	WEBfactory®	FRT the art of metrology™
Umsatzwachstum 100 %	**Unternehmenswert verfünffacht**	**Umsatzwachstum 40 %**	**Umsatzwachstum 40 %**

QUADRIGA CAPITAL

Der Eigenkapitalpartner für den Mittelstand

Quadriga Capital ist als eines der führenden Eigenkapitalhäuser auf den Erwerb mittelständischer Unternehmen in Deutschland und seinen Nachbarländern spezialisiert. Quadriga Capital entwickelt gemeinsam mit den Gesellschaftern und Managern von Familien- und mittelständisch geprägten Konzernunternehmen maßgeschneiderte Nachfolgekonzepte. In den vergangenen Jahren haben die Quadriga Capital Fonds in folgende Unternehmen investiert: AMEOS, Francotyp Postalia, Jack Wolfskin, Lewa, eterna, AHT, Ipsen, punker, vpool, Kinetics, Lapp Insulators, Hedrich, LR Health & Beauty und viele andere mehr.

unternehmerisch • nachhaltig • persönlich

Hamburger Allee 4 • 60486 Frankfurt am Main • Phone +49 (0)69 795 000-0
Telefax +49 (0)69 795 000-60 • E-Mail: contact@quadriga-capital.de • www.quadriga-capital.de