

VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Corporate Venture Capital im Aufwärtstrend

Warum deutsche Konzerne
auf Start-ups fliegen

Spin-offs aus Konzernen
Erfolgskonzept für
Beteiligungsinvestoren?

Media for Equity
Gewusst wie!



Wir bieten Perspektiven.

Die erste Adresse für
mittelständische Unternehmen
im deutschen Sprachraum

- Wachstums- und Expansionsfinanzierung
- Unternehmensnachfolge und Gesellschafterwechsel
- Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen
- Mezzaninefinanzierung

VR Equitypartner zählt zu den führenden Eigenkapitalfinanzierern in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Wir begleiten mittelständische Familienunternehmen bei der strategischen Lösung komplexer Finanzierungsfragen.

Kontakt: VR Equitypartner GmbH
Frankfurt
Telefon: +49 69 7447-7209

Münster
Telefon: +49 251 706-4723

E-Mail: mail@vrep.de
Internet: www.vrep.de

Prism und #Neuland



Susanne Gläser, Chefredakteurin

Liebe Leserinnen und Leser,

als Barack Obama im vom Wüstenwind aufgeheizten Berlin seine lang erwartete Rede hielt, kam er manchen vor wie eine Fata Morgana: Der charismatische Politiker sprach mit viel Pathos und Begeisterung in der Stimme und ließ die deutschen Politiker, allen voran die Kanzlerin, ziemlich blass aussehen. Die Obama-Show hat viele Beobachter begeistert und den Wunsch geweckt nach Politikern mit Ausstrahlung und Esprit, woran es dem Politpersonal hierzulande zugegebenermaßen gelegentlich mangelt. Ein paar Tage später sah die Lage allerdings schon wieder anders aus: Die Prism-Affäre kochte endgültig über und amerikanische Politiker eröffneten in den Medien eine regelrechte Hetzjagd auf den „Verräter“ Edward Snowden, der geheime Informationen über die staatliche Datenüberwachung publik gemacht hat. Seitdem dominiert ein anderer Tonfall, US-Politiker jeder Couleur überbieten sich mit Beschimpfungen und Drohungen in alle Richtungen, während Snowden auf einer filmreifen Flucht um den Globus jettet.

Das Thema Datenspionage erregt nicht nur die Gemüter amerikanischer Senatoren. Während für sie die Sicherheit vor potenziell Terror im Vordergrund steht, haben die Bürger nicht nur in den USA, sondern auf der ganzen Welt berechtigte Sorge um die Sicherheit ihrer Daten, sprich: um ihre Persönlichkeitsrechte. Wenn man sich das ausgeklügelte Überwachungssystem der NSA vorstellt, ist man fast froh darüber, dass für Angela Merkel das Internet noch Neuland ist. Mit ihrer Äußerung auf einer gemeinsamen Pressekonferenz mit Obama sorgte Merkel ihrerseits für Empörung in der Netzgemeinde. Dem einfühlsamen US-Präsidenten wäre so ein Faux-pas wohl nicht passiert.

Die beiden Themen Datenüberwachung und #Neuland liefern die Stichworte, die in Zukunft den Rahmen für Internetunternehmen bilden werden: Die Sicherheit von persönlichen Daten wird ganz sicher DAS Thema der kommenden Jahre sein, und Start-ups wie etablierte Unternehmen tun gut daran, sich so früh wie möglich darauf einzustellen (sofern das nicht ohnehin schon passiert ist). Was ihre Rechte im Netz anbelangt, werden die Nutzer sicherlich noch sensibler werden. Wer sein Haus sauber hält, könnte sich einen echten Wettbewerbsvorteil aufbauen. Und auch wenn sie sich zurzeit noch mit dem Wording etwas schwer tut: Die Politik erwartet ebenfalls viel von der Internetbranche. Schließlich soll der Sektor die deutsche Volkswirtschaft fit für die Zukunft machen, wie es sich Wirtschaftsminister Philipp Rösler auf dem Family Day 2013 wünschte (siehe S. 26). Die Bedeutung der Internetfirmen wird in den kommenden Jahren deutlich zunehmen. Auch junge Start-ups werden künftig ein Stück Verantwortung mittragen – das ist eine große Herausforderung, aber auch eine große Chance.

Eine gewinnbringende Lektüre wünscht Ihnen

susanne.glaeser@vc-magazin.de

BAND Deutschland Rallye

IVZ Readiness

Alles zum neuen
Investitionszuschuss
Wagniskapital.
In vier Stunden!
14.00 – 18.00 Uhr

Köln

Montag, 26. August 2013
Partner:
Osborne Clarke

Hamburg

Dienstag 27. August, 2013
Partner:
Osborne Clarke

Berlin

Mittwoch 28. August 2013
Partner:
Noerr LLP

München

Donnerstag, 29. August 2013
Partner:
P + P Pöllath + Partners

Frankfurt/M

Freitag, 30. August 2013
Partner:
Luther Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH

Anmeldung unter
www.business-angels.de



Inhalt



Deutsche Konzerne setzen wieder verstärkt auf Corporate Venture Capital. Treiber des Trends ist u.a. das viele Cash in den Kassen. Gefragt sind Innovationen, die strategisch ins Konzernkonzept passen.



Der Beteiligungsvertrag stellt das Herzstück jeder Finanzierungsrunde dar. In ihm vereinbaren Gründer und Gesellschafter die Bedingungen einer Beteiligung. Media for Equity-Beteiligungen stellen Herausforderungen an die Vertragspartner, die alle Parteien gut kennen sollten.



Konzern-Spin-offs haben vielerlei Motive: Großkonzerne und Mittelständler trennen sich von Bereichen, die nicht zum Kerngeschäft passen oder nur einen Nischenmarkt bedienen. Manch einer trennt sich auf diese Weise auch von unrentablen Geschäften. Die operativen Anforderungen für die Investoren sind in jedem Fall hoch.

- 3 Editorial
Prism und #Neuland
- 6 Facts & Figures
- 12 Start-up-News

Titelthema

- 14 Warum deutsche Konzerne auf Start-ups fliegen
Corporate Venture Capital im Aufwärtstrend

Berlin Corner

- 20 **Berliner Wandel: strategische Deals, gefloppte Hypes**
MyHammer.de
- 20 **Über den Investor zum Imagewandel**
Ashton Kutchers Investments in Berlin
- 20 **Two and a half Hypes**
IBB Beteiligungsgesellschaft
- 21 **Erster Fonds hat sich rentiert**

Märkte & Zahlen

- 22 **Executive Talk** mit Barbara Wittmann, Dell
„Dell entwickelt sich zum End-to-End-Lösungsanbieter“
- Menschen & Macher I**
Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene
- 24 **Martin Völker**
Rückblick auf den Family Day 2013
- 26 **Rösler feiert die Start-up Community**

Early Stage & Expansion

- 27 **VC Kolumne** von Andreas Thümmel, Corporate Finance Partners
Start-ups, Start-ups über alles!
Die neue Finanzierungsform stellt Herausforderungen an den Beteiligungsvertrag
- 28 **Gewusst wie: Media for Equity**
Dr. Marco Eickmann, Eckhardt Weber, P+P Pöllath + Partners
- 5. Ecosummit in Berlin
- 30 **Smart, Green, Lean**

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

- 31 Interview mit Dr. Thomas Goette, GreenPocket
„Die Energiewende birgt trotz Herausforderungen enormes Potenzial“
- 32 **Case Study** | Zum Exit gestreamt
Aupeo erkennt Musik und den richtigen Zeitpunkt
- 34 **Gründerinterview** mit Sabine Buers, miomente
„Ich kümmere mich lieber um
Business Development als um Business Operations“

Mittelstand/Buyouts

- Spin-offs aus Konzernen
- 36 **Attraktives Feld mit hohen Hürden**
M&A-Kolumne von Dr. Michael Thiele,
Angermann M&A International
- 38 **Die Schwierigkeit, anders zu sein**
Im Wahljahr dominiert die politische Diskussion
den 14. Deutschen Eigenkapitaltag
- 39 **Private Equity und Wahlkampf**
Momentum im Fundraising
- 40 **Guter Track Record, was nun?**
Sonya Pauls, SJ Berwin
- 42 **Verordnung über Europäische Venture Capital-Fonds**
Lutz Boxberger, Weitnauer
- 44 Investing-News

Datenbank

- 45 Dealmonitor
- 48 Events
- 49 Vorschau
- 49 Tweet des Monats
- 49 Impressum
- 50 People

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



Ranking des Monats

Luxemburg bleibt größter Fondsstandort in Europa

Investmentfonds in Luxemburg haben 2012 Nettozuflüsse in Höhe von rund 123 Mrd. EUR verzeichnet. Das gesamte, über alle Assetklassen hinweg verwaltete Vermögen stieg im Vergleich zum Vorjahr um 13,7% auf rund 2,4 Mrd. EUR. Insgesamt waren zum Jahresende 2012 2.462 Fondsgesellschaften in Luxemburg aktiv. Diese Zahlen meldet der Fondsverband ALFI (Association of the Luxembourg Fund Industry). Damit behauptet das Fürstentum seine Position als der größte Fondsstandort Europas.

Den Geschäftsbericht von ALFI für das Jahr 2012 finden Sie hier: <http://vc-mag.de/ALFI2013>



Die zehn größten Fondsstandorte in Europa (per 31.12.2012)

Land	Assets under Management (in Mrd. EUR)	Marktanteil
Luxemburg	2,38	26,70%
Frankreich	1,51	14,40%
Deutschland	1,29	13,70%
Irland	1,23	13,70%
UK	0,97	10,80%
Schweiz	0,3	3,30%
Italien	0,19	2,10%
Schweden	0,17	1,90%
Dänemark	0,16	1,80%
Spanien	0,15	1,70%
andere	0,60	6,70%
gesamt	8,94	100,00%

Quelle: ALFI

Kontroverse des Monats

Forscher: PE schadet Unternehmen

Eine Studie von Forschern der Warwick Business School, der Cardiff University und der Loughborough University stellt der Beteiligungsbranche ein schlechtes Zeugnis aus. Die Wissenschaftler untersuchten 105 institutionelle Buyouts (IBOs) und stellten fest, dass die Performance dieser Unternehmen nach der Übernahme durch einen Finanzinvestor im Vergleich zu börsennotierten Unternehmen deutlich abnahm. Vier Jahre nach dem Buyout hatte sich der Abstand verdreifacht: Statt 29.000 GBP Umsatz pro Mitarbeiter lagen die IBO-Firmen 89.000 GBP hinter der Vergleichsgruppe. Im ersten Jahr nach der Übernahme bauten zudem 59% der IBO-Unternehmen Stellen ab, in der Vergleichsgruppe waren es nur 32%. Die BVCA bezeichnete die Studie als „partiell“ und „unrepräsentativ“. Details unter <http://vc-mag.de/IBO>



Studie des Monats

Effektive Investoren

Private Equity-Investitionen in Innovationen sind bis zu neunmal effektiver als andere Finanzierungsmöglichkeiten, weist eine Studie des Forschungsinstituts Frontier Economics im Auftrag des europäischen Branchenverbands EVCA nach. Demnach stieg die Anzahl von Patenten in Unternehmen nach der Beteiligung eines Finanzinvestors um 25%. 2006 bis 2011 erhielten Private Equity-finanzierte Unternehmen in Europa Patente im Wert von bis zu 350 Mrd. EUR. Die Produktivität in den Unternehmen stieg über sechs Jahre hinweg um 6,9%. Die Studie stützt sich auf die Forschungsergebnisse von über 60 wissenschaftlichen Untersuchungen und auf öffentlich zugängliche Daten.

Die vollständige Studie finden Sie unter <http://vc-mag.de/Frontier>

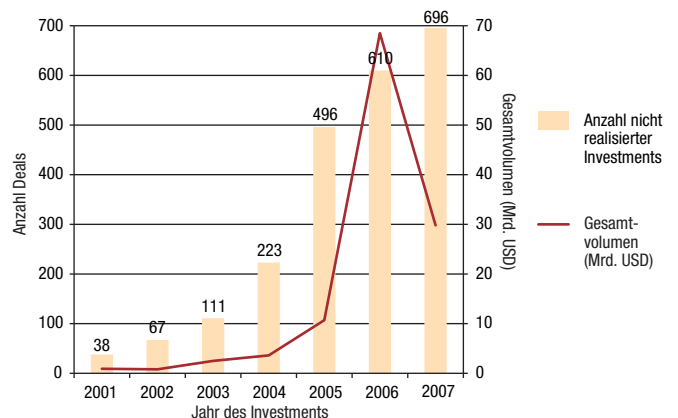


Zahl des Monats

1.200

Etwa 1.200 sogenannte Zombie-Fonds zählt der Datendienstleister Preqin weltweit. Als „Zombies“ werden Private Equity-Fonds bezeichnet, die bereits die vereinbarte Laufzeit überschritten haben und deren GPs keine Anstalten machen, das Restportfolio zu verkaufen oder einen Nachfolgefonds aufzulegen, sondern stattdessen von der Management Fee leben. Preqin stufte Fonds als Zombies ein, die in den Jahren 2001 bis 2006 aufgelegt wurden und nach 2006 keinen Nachfolger mehr aufgelegt haben.

Anzahl und Volumen von unrealisierten Investments sogenannter Zombie-Fonds, 2001–2007



Quelle: Preqin



Unabhängigkeit
Individualität
Flexibilität
Exzellenz Wachstum
Mandantennähe
Internationalität
Weiterentwicklung

Unsere Beratung im Bereich Venture Capital

Heiking Kühn Lür Wojtek verfügt mit seinen Rechtsanwälten aus der Praxisgruppe Private Equity/Venture Capital über besondere Expertisen im Bereich Venture Capital. Sowohl institutionelle und Corporate Venture Capital Fonds, Business Angels und Family Offices, als auch innovative Wachstumsunternehmen begleiten wir bei der rechtlichen Strukturierung und Umsetzung von Kapitalbeteiligungen im Wege von Eigenkapital- oder Mezzanine-Finanzierungen. Wir begleiten Wachstumsunternehmen auch nach Abschluss der Finanzierungsrunde, insbesondere im Zusammenhang mit der Etablierung des Unternehmens im Markt, der Beteiligung von Mitarbeitern an dem Unternehmen, bei Folgefinanzierungsrunden und auch beim Exit. Wir können für Spezialthemen dabei auf die Expertise unserer über 260 Rechtsanwälte zurückgreifen. | www.heiking.de

Wir sind spezialisiert auf: VC-Beteiligungen • mezzanine Beteiligungsformen • Wachstumsfinanzierungen • Transaktionen im Zusammenhang mit Sanierungsfällen • rechtliche und steuerliche Strukturierung bei Akquisitionen • Management- und Mitarbeiterbeteiligungen • Beratung von Umstrukturierungsmaßnahmen • Corporate Housekeeping

Heiking Kühn Lür Wojtek
Die Kanzlei mit Persönlichkeit(en)

Berlin · Unter den Linden 10 · 10117 Berlin
T +49 30 88 00 97-0 · berlin@heiking.de

Brüssel · Avenue Louise 326 · 1050 Brüssel · Belgien
T +32 2 646 20-00 · brussels@heiking.de

Chemnitz · Weststraße 16 · 09112 Chemnitz
T +49 371 38 203-0 · chemnitz@heiking.de

Düsseldorf · Georg-Glock-Straße 4 · 40474 Düsseldorf
T +49 211 600 55-00 · duesseldorf@heiking.de

Frankfurt · Grüneburgweg 102 · 60323 Frankfurt am Main
T +49 69 975 61-0 · frankfurt@heiking.de

Hamburg · Neuer Wall 63 · 20354 Hamburg
T +49 40 35 52 80-0 · hamburg@heiking.de

Köln · Magnusstraße 13 · 50672 Köln
T +49 221 20 52-0 · koeln@heiking.de

München · Prinzregentenstraße 48 · 80538 München
T +49 89 540 31-0 · muenchen@heiking.de

Zürich · Bahnhofstrasse 3 · 8001 Zürich · Schweiz
T +41 44 200 71-00 · zuerich@heiking.ch

ddvg gründet Tivola Ventures

Start-up-Beteiligungen sind bei deutschen Verlagen en vogue. Auch die Medienholding der SPD Deutsche Druck- und Verlagsgesellschaft hat nun eine neue Venture Capital-Gesellschaft gegründet. Im Fokus von Tivola Ventures stehen Jungunternehmen, deren digitale Angebote einen sozialen und nachhaltigen Bezug haben. Als erstes Investment haben sich die Hamburger an Avocado Store beteiligt, einem Online-Marktplatz für nachhaltige Produkte, den Serienunternehmer Stefan Uhrenbacher gegründet hat. Geschäftsführer Christopher Koepler, der seit

2004 die Schwestergesellschaft Tivola Publishing leitet, erklärt das Konzept.

Nachgefragt bei Christopher Koepler, Tivola Ventures

VC Magazin: Tivola Ventures hat mit dem Investment in „Avocado Store“ die deutsche VC-Bühne betreten. Welche Idee steckt hinter Tivola Ventures?

Koepler: Nachhaltigkeit ist auf dem Weg zum Mainstream. Sinngebende Themen wie gesunde und ressourcenschonende Lebensführung, Selbstbildung oder bewusste Priorisierung von Familie und Kindern stehen ganz oben in der Bedürfnispyramide. Immer mehr Menschen kommen hier an. Wir sehen einen Bedarf in der Szene an Kapitalgebern, die sich mit diesen Themen beschäftigen. Wir sind keine Ideologen, wollen aber versuchen, erfolgreiches Wirtschaften mit sozial- und gesellschaftlich verantwortlichen Themen zu verbinden. Daneben sehen wir in der klassischen Verlagswelt, insbesondere bei inhaltlich gut positionierten Fachverlagen, einen wachsenden Bedarf an Unterstützung auf dem Weg zur Digitalisierung.



— ANZEIGE —



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

15 Jahre Private Equity Forum NRW e.V. Jubiläumsfeier

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

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

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

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

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

VC Magazin: Welchen Investitionsfokus verfolgen Sie?

Koepler: Wir suchen Geschäftsmodelle, die weniger Kurzlebigkeit als Substanzstärke versprechen und von einem authentischen Team geführt werden. Wir stehen für Langfristigkeit und Kontinuität. Internetangebote mit massivem Marketingeinsatz zu virtueller Größe aufzupumpen, ist nicht unser Ansatz. Der frühe Exit mit hohen Multiples ist für uns keine Investitionsvoraussetzung. Dennoch, wir leben in einer Marktwirtschaft, auch unsere Investments müssen sich rechnen. Wir begleiten unsere Beteiligungen und ihr Wachstum aktiv durch Übernahme operativer Aufgaben vornehmlich in kaufmännisch-administrativen Bereichen. Die Integration von E-Commerce-Systemen in das Rechnungswesen, Cash Management, Reporting, Accounting etc. können wir aus dem Stand abbilden.

VC Magazin: Wie viel Kapital steht zur Verfügung? Handelt es sich um eine Fondsstruktur?

Koepler: Nein, es gibt keine Fondsstruktur. Wir haben den großen Vorteil, ohne Anlagedruck abwarten zu können, bis sich eine passende Gelegenheit ergibt. Jede potenzielle Beteiligung wird als Projekt gesehen und für jeden Einzelfall entschieden.

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

+++ München – Das Münchner Emissionshaus WealthCap hat bereits im Mai ein Platzierungsergebnis von 135 Mio. EUR erreicht. Damit übertrifft die Unicredit-Tochter, die auch Private Equity-Fonds für Privatanleger anbietet, bereits im Frühjahr das Ergebnis des Vorjahres. **+++ Wien/Berlin** – Peppermint Venture Partners (PVP) und die österreichische Förderbank aws wollen künftig bei Life Sciences-Investments in Österreich kooperieren. Dazu engagiert sich die aws mit 2,9 Mio. EUR bei PVP. **+++ München** – Die börsennotierte Aurelius AG hat an ihre

Aktionäre Gratisaktien im Verhältnis 1:2 ausgegeben. Die Anzahl der Aktien verdreifachte sich dadurch von 9,6 Millionen Stück auf 28,8 Millionen Stück. **+++ Bergisch Gladbach** – Die Indus Holding bewegt sich mit einem Umsatzanstieg von 2% und einem Umsatz von 265,4 Mio. EUR im ersten Quartal 2013 auf dem Niveau des Vorjahres. **+++ München** – Für vom Hochwasser betroffene Unternehmen in Bayern bietet die BayBG im Rahmen eines Sonderprogramms stille Beteiligungen in Höhe von bis zu 250.000 EUR an.

Weitere News finden Sie auf: <http://vc-mag.de/news>

ANZEIGE



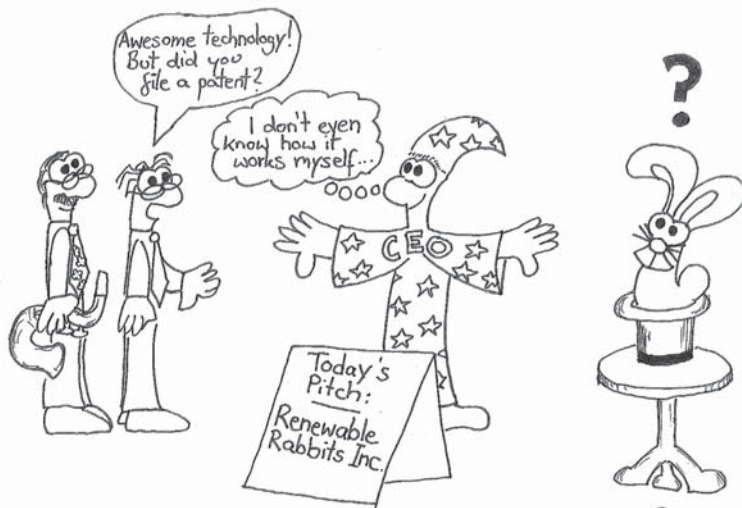
Venture Capital – Baden-Württemberg Netzwerk für Beteiligungskapital

- ✓ Gründerszene vor Ort
- ✓ News
- ✓ Hintergrundinfos
- ✓ Veranstaltungen



Besuchen Sie uns unter:
www.vc-bw.de





Cartoon: Guido Ketteler

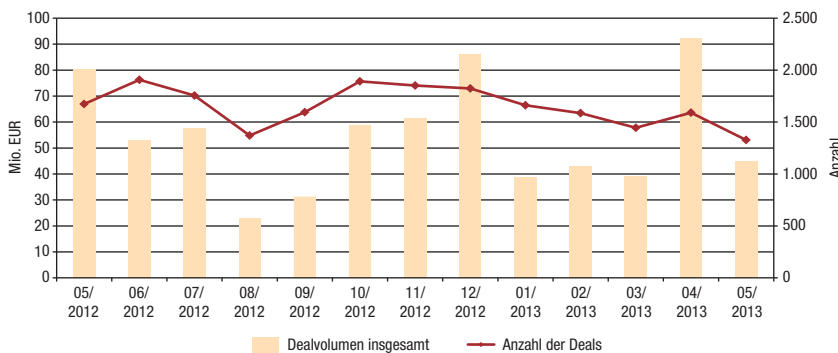
DBAG mit fünf Deals im ersten Halbjahr

Die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) meldet für das erste Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres einen Überschuss von 18,9 Mio. EUR. Im Vorjahr hatte der Überschuss für die ersten sechs Monate – bedingt durch Sondereffekte – allerdings noch bei 20,9 Mio. EUR gelegen. Vom 1. November 2012 bis 30. April 2013 ging die Gesellschaft fünf neue Beteiligungen ein: Der Buyout-Fonds investierte in Heytex Bramsche, Formel D und Stephan Machinery, der Wachstumsfonds in PSS und inexio. Die Beteiligungen hatten ein Gesamtvolumen von 26,8 Mio. EUR.

Zögern und Zaudern am M&A-Markt

Der M&A-Markt in Deutschland bewegt sich – trotz positiver Rahmenbedingungen – weiter seitwärts. Das belegt auch der M&A-Monitor der Beratungsgesellschaft Deloitte. Demnach konzentrieren sich die deutschen CFOs eher auf Kostensenkungen denn auf M&A-getriebenes Wachstum. 61% der befragten Finanzchefs geben an, derzeit lieber zu sparen als einkaufen zu gehen, 49% wollen den operativen Cashflow erhöhen. Nur 16% wollen durch Zukäufe wachsen. Dabei zeigen alle Indikatoren nach oben: Die Erfolgsprognose, die der Report erhebt, stieg von -13 Zählern im zweiten Halbjahr 2012 auf +7, die Kreditverfügbarkeit von 17% auf 25%.

Entwicklung des M&A-Marktes in Westeuropa



Quelle: Datenbank Zephyr, Bureau van Dijk

JPMorgan trennt sich von Private Equity-Einheit

Der Exitus der Banken aus dem Private Equity-Geschäft setzt sich fort. Nun kündigte auch das amerikanische Institut JP-Morgan an, ihr Beteiligungsgeschäft abzustößen. Die Tochter One Equity Partners (OEP) werde zwar noch für eine Übergangszeit Konzern-Investments tätigen und die bestehenden Assets managen. Künftig wird sie ihr Kapital jedoch bei externen Investoren einsammeln und eine unabhängige Gesellschaft werden, hieß es in einer Mitteilung. OEP verwaltet derzeit Beteiligungen mit einem Volumen von rund 4,5 Mrd. USD in Nord- und Südamerika, Asien und Europa. JPMorgan betonte, die Gesellschaft erwirtschaftete seit ihrer Gründung vor zwölf Jahren hohe Gewinne.

Step by Step erfolgreiche Buy-Outs gestalten.

Praxis-Wissen pur

Das Handbuch liefert das Know-how zu den grundlegenden Mechanismen eines erfolgreichen Buy-Out und dessen Durchführung. Für alle Phasen des Buy-Out wird anhand von **Beispielsfällen** aus der Praxis aufgezeigt, wo es aufzupassen gilt. Management Buy-Out, Buy-In (MBO/MBI) oder Institutioneller Buy-Out (IBO) werden mit allen ihren Besonderheiten dargestellt.

Die Schwerpunkte

- Entwicklung des Buy-Out-Geschäfts
- Anlässe und Besonderheiten des MBO/MBI
- Anlässe und Besonderheiten des IBO
- Bewertung und Preisfindung
- Finanzierung des Buy-Out
- Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen eines Buy-Out
- Auswirkungen des KAGB
- Management-Beteiligung beim IBO
- Umsetzung eines Buy-Out nach dem Closing

Die 2. Auflage

wirft bereits einen Blick auf die künftigen Veränderungen durch das KAGB und beleuchtet den Buy-Out aus juristischer, betriebswirtschaftlicher sowie steuerlicher Sicht mit **Handlungsempfehlungen**.



Mit Bezügen zum KAGB

Neu

Die 2. Auflage bietet auch wegen des Wechsels der Co-Autoren völlig neue Inhalte. Hinzu kommen im Anhang Vertragsmuster, insbesondere für Kaufverträge und Gesellschaftervereinbarung.

Fax-Coupon

___ Expl. 978-3-406-64008-7
Weitnauer, Management Buy-Out
2. Auflage. 2013. XXVIII, 334 Seiten
Kartiert ca. € 79,- (Erscheint im Juli 2013)

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Datum/Unterschrift _____

161472

Bei schriftlicher oder telefonischer Bestellung haben Sie das Recht, Ihre Bestellung innerhalb von 2 Wochen nach Absendung ohne Begründung in Textform (z.B. Brief, Fax, Email) zu widerrufen. Die rechtzeitige Absendung des Widerrufs innerhalb dieser Frist genügt. Die Frist beginnt nicht vor Erhalt dieser Belehrung. Der Widerruf ist zu richten an den Lieferanten (Buchhändler, beck-shop.de oder Verlag C.H.BECK, c/o Nördlinger Verlagsauslieferung, Augsburg Str. 67a, 86720 Nördlingen). Im Falle eines Widerrufs sind beiderseits empfangene Leistungen zurückzugewähren. Kosten und Gefahr der Rücksendung trägt der Lieferant. Zu denselben Bedingungen haben Sie auch ein Rückgaberecht für die Erstlieferung innerhalb von 14 Tagen seit Erhalt. Ihr Verlag C.H.BECK oHG, Wilhelmstr. 9, 80801 München.

Bestellen Sie bei Ihrem Buchhändler oder bei:
beck-shop.de oder Verlag C.H.BECK · 80791 München
Fax: 089/38189-402 · www.beck.de



HVB Frauenbeirat: Die sechs Mentoring-Gewinnerinnen stehen fest

Sechs Gründerinnen erhalten ein sechsmonatiges Mentoring-Programm durch den Frauenbeirat der HypoVereinsbank (HVB). Die Gewinnerinnen werden während des Programms jeweils von einem Mitglied des HVB Frauenbeirats sowie von Gründungsexperten der HypoVereinsbank begleitet. Die Mentees sind Dr. Nicola Rodewald (Amiravita), Nicole Oberhofer (Clevermess), Claudia Frfr. von Boeselager (GlamourRent.com), Magdalena Enzinger (TalentRocket), Dr. Beatrix Förster (Pycab) und Marthe-Victoria Lorenz (fairplaid) (v.l.n.r.).



Rekord: 1 Mio. EUR mit der Crowd

Das Crowdfunding-Segment entwickelt sich kontinuierlich weiter: Das Start-up AoTerra hat auf der Plattform Seedmatch einen neuen Rekord aufgestellt und 1 Mio. EUR von Kleinanlegern eingesammelt. Bisher hat die Crowd diese Summe nur dem Filmprojekt Stromberg zur Verfügung gestellt, ein Unternehmen konnte noch keine siebenstellige Summe einwerben. AoTerra nutzt die Abwärme von Servern zur Beheizung von Immobilien und verknüpft sie zu einem dezentralen Rechenzentrum.



Mehr Infos unter <http://vc-mag.de/sm>

E.on nimmt VC-Aktivitäten wieder auf

Der Energieversorger E.on hat nach einigen Jahren Pause seine Aktivitäten im Venture Capital-Bereich wieder aufgenommen. Drei Investments sind die Düsseldorfer bereits eingegangen: Neben der Beteiligung am Münchner Abwärme-Recycler Orcan Energy engagiert sich E.on bei den amerikanischen Unternehmen Bloom Energy und The Westly Group. Zum Volumen der Investitionen gab es keine Angaben, ebenso wenig über die Höhe des für Beteiligungen zur Verfügung stehenden Kapitals. Laut einer Unternehmensmitteilung wolle E.on über die Engagements bei Jungunternehmen das eigene Angebots- und Leistungsportfolio verbessern und erweitern. Daher stünden insbesondere Co-Investments in Start-ups aus den Bereichen dezentrale und erneuerbare Energien im Fokus.

TZ in Hannover eröffnet

Das Technologie Zentrum (TZ) im Wissenschafts- und Technologiepark Hannover hat seine Pforten geöffnet. Das TZ bietet Start-ups und Mittelständlern moderne Büro- und Laborräumlichkeiten und die Einbettung in das lokale Netzwerk. Das Technologie Zentrum umfasst drei Gebäudeteile mit 80 Büros, elf Werkstätten und zehn Laboren und bietet Platz für 40 Unternehmen. Das 8,5 Mio. EUR teure Gebäude ist das Herzstück des neuen, 28 Hektar großen Wissenschafts- und Technologieparks Hannover (WTH). Das TZ richtet seine Angebote an technologieorientierte Start-ups und junge Unternehmen, aber auch an Mittelständler mit Forschungs- und Entwicklungsaffinität.



Mehr Infos unter <http://vc-mag.de/TZHannover>

ExchangeBA erweitert Angebot

Die 2005 als Online Business Angels-Netzwerk gestartete Plattform exchangeBA fügt ihrem Angebot eine Corporate Finance-Beratung hinzu, um kapitalsuchende Unternehmen beim Einwerben einer Finanzierung zu unterstützen. Konkret sollen in Workshops grundlegende Kenntnisse zum Beteiligungsprozess und Venture Capital-Markt vermittelt sowie die erarbeiteten Unternehmenskonzepte auf dem exchangeBA-Marktplatz Investoren präsentiert werden.

Inkubatoren mit Drei-Monats-Programmen

Drei ist die magische Zahl in der Inkubatorenszene: You is now, der Inkubator der Scout24-Gruppe, hat neben seinem zwölfmonatigen Förderprogramm auch eine dreimonatige Förderung ins Leben gerufen. Am Berliner Standort wurden bereits meine-location.com, Warmmiete24.de und CleanBerlin unter die Fittiche genommen. Für einen Zeitraum von ebenfalls drei Monaten sind die Berliner Start-ups Asuum, eflex, mpax, nextsocial, papayer, Solid Sound Labs, TickTickTickets und ZenGuard bei Axel Springer Plug and Play eingezogen. Der Accelerator des Verlagshauses startet damit in die erste Runde.



Alle Infos zu You is now finden Sie unter <http://vc-mag.de/YIN>

Details zu Axel Springer Plug and Play unter <http://vc-mag.de/PlugPlay>



ANZEIGE

Dechert ist eine global tätige, führende Anwaltskanzlei.

Es ist unser Anspruch, in allen Bereichen des Wirtschaftslebens, die naturgemäß erhebliche Komplexitäten, rechtlich anspruchsvollste Fragestellungen und regulatorische Anforderungen aufweisen, eine Beratung von höchster juristischer Qualität mit praxisrelevanten und kaufmännisch sinnvollen Lösungsansätzen zu bieten.

In einem stets an Herausforderungen wachsenden Marktumfeld dürfen unsere Mandanten eine schnellere, effizientere und präzisere Beratungsleistung von uns erwarten, ohne dabei Kompromisse in der Exzellenz der Beratung in Kauf nehmen zu müssen.

Wir sehen es als selbstverständlich an, unseren Mandanten mit größtem Einsatz zur Seite zu stehen und ihnen die beste Beratung mit großer unternehmerischer Energie und in enger partnerschaftlichen Zusammenarbeit zukommen zu lassen – in einer Weise wie sie unverwechselbar für Dechert ist.

Die Partner der deutschen Praxisgruppe Corporate & Securities:

Norbert Fischbach

National Partner, Frankfurt
norbert.fischbach@dechert.com

Dr. Michael H. Meissner, LL.M.

National Partner, München
michael.meissner@dechert.com

Dr. Markus J. Friedl, LL.M.

National Partner, Frankfurt
markus.friedl@dechert.com

Federico G. Pappalardo

Partner, München
federico.pappalardo@dechert.com

Dr. Katja Heuterkes, MBA

National Partner, München
katja.heuterkes@dechert.com

Sven Schulte-Hillen

Partner, Frankfurt
sven.schulte-hillen@dechert.com

Berthold A. Hummel

Partner, München
berthold.hummel@dechert.com

Giovanni Russo

National Partner, München
giovanni.russo@dechert.com

Warum deutsche Konzerne auf Start-ups fliegen

Corporate Venture Capital im Aufwärtstrend

Deutsche Konzerne setzen wieder verstärkt auf Corporate Venture Capital. Treiber des Trends sind das viele Cash in den Kassen und die Herausforderung, sich auch extern nach neuen und das eigene Geschäft ergänzenden Geschäftsideen umzusehen. Gefragt sind Innovationen, die strategisch ins Konzernkonzept passen.

Konzerne sind in gewisser Hinsicht wie Öltanker: groß, schwer, mächtig – aber ziemlich unbeweglich, behäbig. Für Kursänderungen oder eine Beschleunigung brauchen sie ziemlich lange. Kleine Schiffe können schneller manövrieren. So können auch kleine, junge Unternehmen oft schneller neue Trends und Entwicklungen aufgreifen und manchmal auch selbst setzen bzw. Innovationen anstoßen. Um die eigene Innovationsfähigkeit hoch zu halten und bei neuen Entwicklungen dabei zu sein, setzen Konzerne wieder verstärkt auf Corporate Venture Capital (CVC).

Die Zahlen sprechen eine klare Sprache

Den weltweiten Aufwärtstrend hat die Beratungsgesellschaft Boston Consulting Group (BCG) in einer Studie bereits im Herbst 2012 bestätigt. Die Konzerne wollen so ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ergänzen, von schnell wachsenden Märkten profitieren und frühen Zugriff auf neue Technologien haben, heißt es. Neben den schon länger im Venture-Bereich engagierten Technologie- und Pharmakonzernen sind laut BCG-Studie in den vergangenen Jahren Player aus weiteren Branchen wie Maschinenbau, Energie, Konsumerzeugnisse und Bau hinzugekommen. Unternehmen schauen sich dabei zunehmend auch außerhalb ihrer Kernaktivitäten um. Die Studie beruht auf Zahlen des Datenanbieters Global Corporate Venturing aus 756 Unternehmen mit Venture-Aktivitäten.

Direkt, externe Fonds oder Inkubator

Auch in Deutschland ist dieser Trend zu beobachten. Die großen Unternehmen betreiben ihre Frühphasengeschäfte im Wesentlichen auf zwei Arten: Entweder sie bilden eine eigene Corporate Venture-Einheit, zum Beispiel als Tochtergesellschaft, oder sie investieren in entsprechende Fonds außerhalb der eigenen Konzernstruktur. Im letzteren Fall ist das Know-how zur Prüfung und Auswahl der Beteiligungen bzw. Investments extern angesiedelt, während der Konzern bei der eigenen CVC-Einheit selbst das entsprechende Investment- und Management-Know-how aufbringt. Viele haben eine eigene Scouting-Einheit. Manche fahren auch auf beiden Schienen, wobei die Fondsinvestments das konzern-eigene Corporate Venturing ergänzen. Dieser zusätzliche Dealflow vermindert durch größere Streuung der Investments das Risiko. In jüngster Zeit haben einige Konzerne wie die Deutsche Telekom oder die Check24-Gruppe, selbst noch nicht allzu lange den Start-up-Schuhen entwachsen, auch Inkubatoren ins Leben gerufen. Diese Programme bieten Start-ups Unterstützung für einen gewissen Zeitraum und teilweise auch eine Anschubfinanzierung.

Trend quer durch die Branchen

Zu den im Wagniskapitalgeschäft bereits etablierten Corporates wie SAP, Deutsche Telekom, BASF, Bayer oder Merck gesellten sich in letzter Zeit Daimler, Bosch, Evonik, RWE und zum Teil auch mittelständische Unternehmen wie Cewe, Qiagen und Morphosys in die Riege der Player. Auch Handelsunternehmen wie Tengelmann stoßen dazu. Der Baukonzern Bilfinger Berger hat eine neue Venture Capital-Einheit an den Start geschickt, ebenso Boehringer Ingelheim. Der Trend geht über alle Branchen. So hat auch der Energiekonzern E.on nach einigen Jahren Pause kürzlich seine Venture Capital-Aktivitäten wieder aufgenommen. Es stehen auch bereits drei Investitionen zu Buche, darunter

eine Beteiligung am Münchner Abwärme-Recycler Orcan Energy. Die Strategie: Das eigene Portfolio insbesondere durch Co-Investments in junge Unternehmen aus den Bereichen dezentrale und erneuerbare Energien erweitern. Eine Investitionssumme gab der Konzern bislang nicht bekannt.

Evonik fährt zweigleisig

Traditionell stark vertreten im Segment Corporate Venture Capital sind Pharma-Konzerne – internationale Beispiele sind Novartis und Roche –, aber auch die Chemiebranche. In Deutschland ist seit Anfang 2012 auch Evonik mit einer eigenen Venture-Einheit dabei. „Wir wollen mittelfristig bis zu 100 Mio. EUR in vielversprechende Start-ups investieren – in Europa, den USA und Asien“, sagt Bernhard Mohr, Managing Director von Evonik Corporate Venturing. Dies geschehe zum einen über Fonds, zum anderen per Direktinvestments. Diese Investments sollen den Zugang zu völlig neuen Technologien außerhalb des bestehenden Portfolios ermöglichen und die für Evonik wichtigsten Technologietrends und Regionen abdecken. Bislang investierte Evonik in drei Wagniskapitalfonds, nämlich den High-Tech Gründerfonds (HTGF) II, den Emerald Cleantech Fund III sowie den nordamerikanischen Pangaea Ventures Fund III. Direktinvestments wurden noch nicht getätigt, dürften aber nicht mehr lange auf sich warten lassen. „Wir haben dieses Jahr einiges Interessantes in der Pipeline“, so Mohr. „Im Laufe eines Jahres schauen wir uns mehrere hundert Unternehmen an“, ergänzt er. Thematisch geht es um folgende Bereiche: Ressourceneffizienz, Gesundheit, Ernährung und Globalisierung. „Wir suchen innovative Geschäftsmodelle, die von strategischer Bedeutung für uns sein könnten“, erklärt Mohr. „Die Partnerschaft mit Start-ups ergänzt unseren Ansatz von Open Innovation und eröffnet ausgezeichnete Möglichkeiten, die Entwicklung neuer Geschäfte zu beschleunigen und zukünftige Wachstumfelder zu erschließen. Wir sehen uns da nicht nur als Investor, sondern auch als Wachstumspartner der Unternehmen.“



Bernhard Mohr, Evonik
Corporate Venturing

Corporate Money statt klassischem Venture Capital

An interessanten Start-ups mangelt es jedenfalls nicht. Zusätzlich kommt den CVC-Managern bei ihrer Auswahl zugute, dass es klassische Venture Capital-Gesellschaften in Deutschland schwer haben, größere Summen für neue Fonds einzusammeln. Im Rahmen der Finanzkrise hat die Branche eine Konsolidierung durchgemacht, es ist relativ wenig klassisches Venture Capital „unterwegs“. CVC kann diese Lücke teilweise füllen. Hinzu kommt: Auch als Exit-Kanal – angesichts des schwierigen IPO-Marktes – spielen Konzerne eine zunehmend wichtige Rolle.

Große Nachfrage beim HTGF

Auch Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds, sieht einen verstärkten Trend im Bereich Corporate Venture Capital. „Die großen Unternehmen suchen nach neuen Geschäftsfeldern, Technologien, Innovationen. Sie haben sich teilweise in der Vergangenheit mit großen Akquisitionen verhoben und setzen deshalb zunehmend auf junge Hightech-Unternehmen.“ Diese brächten die Risikobereitschaft und die

Titelthema

Schnelligkeit mit, Neues zu wagen. Dass Konzerne ganz bewusst die Kooperation mit Start-ups in ganz frühen Phasen suchen, lässt sich auch an der wachsenden Zahl der HTGF-Investoren ablesen: 2006 waren es noch sechs Unternehmen, im HTGF II, der im November 2012 an den Start ging, engagieren sich bereits 17



Michael Brandkamp,
High-Tech Gründerfonds

Corporates. 40,15 Mio. EUR wurden eingezahlt; davon sind bislang etwa 10% investiert. Zu den Investoren zählen inzwischen neben Konzernen wie Daimler und Deutsche Telekom auch mittelgroße Unternehmen wie Cewe oder Qiagen, die ein stark innovatives Umfeld gewohnt sind. „Mittlere Unternehmen haben teilweise keine eigenen Business Development-Abteilungen; hier kann der HTGF das Scouting für sie mit übernehmen“, erklärt Brandkamp. Auch

er sieht die Tendenz, dass angesichts der Schwäche des deutschen Wagniskapitalmarktes Corporate Ventures eine wachsende Rolle spielen und in die Lücke hineinstoßen. Die beim HTGF engagierten Konzerne achteten laut Brandkamp dabei in erster Linie auf ihren strategischen Nutzen.

Dynamik in der Verlagsbranche

Eine Branche, die den Trend mit antreibt, ist die Verlagsbranche. Ein Teil ihres traditionellen Geschäfts hat sich ins Internet verlagert, deswegen suchen Verlage bzw. Medienhäuser nach neuen Ideen und Geschäftsfeldern. Holtzbrinck Ventures ist beispielsweise schon lange dabei. Die Mediengruppe Pressedruck, zu der die Augsburger Allgemeine sowie die Mediengruppen Main-Post und Südkurier gehören, betreibt Corporate Venturing über ihre Tochter PDV Inter-Media Ventures GmbH. Diese beteiligt sich an Wachstumsunternehmen im Bereich Web-Services, Internet- und

Deutsche Corporate Venture Capital-Gesellschaften

Beteiligungsgesellschaft	Konzern	Investitionsfeld	Fondsvolumen	Internet
3M New Ventures	3M	Technologien	k.A.	www.3m.de
Audi Electronic Ventures	Audi	Fahrzeugtechnik	k.A.	www.audi-electronics-venture.de
Axel Springer Digital Classifieds	Axel Springer (mit General Atlantic)	Classifieds	k.A.	www.axelspringer.de
Axel Springer Venture	Axel Springer	New Media	k.A.	www.axelspringer.de/venture
BASF Venture Capital	BASF	Chemie/Werkstoffe	150 Mio. EUR	www.basf-vc.de
Bayer Innovation	Bayer	Medizintechnik	k.A.	www.bayer.de
Bertelsmann Digital Media Investments	Bertelsmann	Digitale Medien	k.A.	www.bdmifund.com
Bilfinger Venture Capital	Bilfinger Berger	Technologien	k.A.	www.vc.bilfinger.com
BMW Ventures	BMW	Mobilität	k.A.	www.bmw-i.de/ventures
Boehringer Ingelheim Venture Fund	Boehringer Ingelheim	Bio-/Chemietechnologie	100 Mio. EUR	www.boehringer-ingelheim-venture.com
Burda Digital Ventures	Hubert Burda Media/Acton Capital Partners	New Media	k.A.	www.burdadigital.de
Capnamic Ventures	Mediengruppe M. DuMont Schauberg, MGO Digital Ventures, Universal Music, Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft, Nordwest-Zeitung Verlagsgesellschaft	Mobile, E-Commerce, Gaming, Payment, Advertising, Software-as-a-Service	k.A.	www.capnamic.de
E.on Venture	E.on	Technologien	k.A.	www.eon.de
eVenture Capital Partners	Otto Group	Online	k.A.	www.evcpartners.com
Evonik Corporate Venturing	Evonik	Ressourceneffizienz, Gesundheit, Ernährung, Globalisierung	100 Mio. EUR	www.venturing.evonik.com
Freudenberg Venture Capital	Freudenberg	Chemie/Werkstoffe, Cleantech, Medizintechnik	k.A.	www.freudenberg-venture.de
Holtzbrinck Ventures	Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck	New Media	k.A.	www.holtzbrinck-ventures.com
Innogy Venture Capital	RWE Innogy	Energie, Cleantech	k.A.	www.innogy-ventures.com
Jochen Schweizer Ventures	Jochen Schweizer	E-Commerce	k.A.	www.jochen-schweizer.de
K-New Media	Klingel/K-Mail Order	E-Commerce	k.A.	www.k-newmedia.de
Lanxess	Lanxess Deutschland	Chemie, Werkstoffe, Neue Materialien	k.A.	www.lanxess.de
Merck Serono Ventures	Merck	Biotechnologie	k.A.	www.merckserono.com
MGO Digital Ventures	Mediengruppe Oberfranken	Online	k.A.	www.mgo-ventures.de
Novartis Venture Funds	Novartis	Life Sciences	> 2 Mrd. USD	www.venturefund.novartis.com
PDV Inter-Media Venture	Mediengruppe Pressedruck	Digitale Medien, IT	k.A.	www.mediengruppe-pd.de
Robert Bosch Venture Capital	Robert Bosch	Automation&Control, Energy&Environment, Enabling Technologies, Healthcare	k.A.	www.rbvc.com
Roche Venture Fund	Roche	Life Sciences	500 Mio. CHF	www.venturefund.roche.com
SAP Ventures	SAP	Informationstechnologie	353 Mio. USD	www.sapventures.com
SevenVentures	ProSiebenSat.1 Media	Online	k.A.	www.prosiebensat1.de
Siemens Venture Capital	Siemens	Energy, Industry, Infrastructure & Cities, Healthcare	k.A.	www.siemens.de/venturecapital
Sixt e-Ventures	Sixt	Digital	k.A.	www.sixt.de
Tengelmann Ventures	Tengelmann	E-Commerce, Online	k.A.	www.tev.de
Tivola Ventures	Deutsche Druck- und Verlagsgesellschaft	Gesundheit, Bildung, Familie & Kinder, Umweltschutz, neue Energien	k.A.	www.tivola-ventures.com
T-Venture Holding	Deutsche Telekom	Kommunikationstechnologie, Medien	k.A.	www.t-venture.de
VM Digital Beteiligungs GmbH	Russmedia	Classifieds, Community, Content, E-Commerce, Mobile	k.A.	www.russmedia.com
Vodafone Ventures	Vodafone	Mobile	k.A.	www.vodafone.com
Vorwerk Direct Selling Ventures	Vorwerk	Direktvertrieb	k.A.	www.vorwerk-ventures.de

Quelle: BVK/eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit

2013

VentureCapital
Magazin

Jahrespartner



Start-up-Inkubatoren deutscher Konzerne

Name	Webadresse	Geschäftsführer	Unternehmen	Stadt
Axel Springer Plug & Play Accelerator	www.axelspringerplugandplay.com	Ulrich Schmitz, Saeed Amidi	Axel Springer, Plug & Play	Berlin
bevation	www.bevation.de	k.A.	Bertelsmann	Berlin
BizSpark	www.microsoft.com/bizspark	Benjamin O. Orndorff, Martin Chmielinski	Microsoft	Berlin
Fielmann Ventures	www.fielmann-ventures.com	Christian Egil	Fielmann	Hamburg
hub:raum	www.hubraum.com	Min-Kin Mak, Peter Borchers	Deutsche Telekom	Berlin
K - New Media GmbH & Co. KG	www.k-newmedia.de	André Stößer, Jens Ullrich	Versandhaus Klingel	Berlin
M Cube Incubator GmbH	www.m-cube.de	Jan Dzulko	Check24	Berlin
ProSiebenSat.1 Accelerator	www.p7s1accelerator.com	Dr. Jens Pippig	ProSiebenSat.1	Unterföhring
VHB Digital GmbH	www.vhbdigital.de	Fabian von Trotha, René Kaute	Verlagsgruppe Handelsblatt	Köln
Wayra	de.wayra.org	Tanja Kufner	Telefónica	München
You Is Now	www.youisnow.de	Dirk Hoffmann	Scout24	Berlin

Quelle: eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Mobile-Anwendungen. Unter anderem investierte sie in Pflege.de und in den auf Kleinkinder spezialisierten Online-Shop Tausendkind.

Multi Corporate Fund Capnamic

Ein anderer neuer Player im Markt ist seit Januar 2013 Capnamic Ventures, hervorgegangen aus der früheren DuMont Venture. Capnamic bezeichnet sich als unabhängiger Multi Company Venture Capital Fund im Bereich digitale Medien und investiert in wachstumsstarke Unternehmen im Bereich der digitalen Wertschöpfungskette: Mobile, E-Commerce, Payment, Games, Software as a Service. Hinter Capnamic stehen mehrere Unternehmen und Family Offices als Kapitalgeber, so u.a. die Rheinische Post, die Mediengruppe M. DuMont Schauberg, Universal Music und die Mediengruppe Oberfranken. „Wir sind bis zum Jahresende noch offen für weitere Kapitalgeber“, sagt Geschäftsführer Christian Siegele, der Capnamic gemeinsam mit Jörg Binnenbrücker leitet, der wiederum schon DuMont Venture betreut hatte. „In der Regel investieren wir zwischen 500.000 und 2 Mio. EUR im ersten Schritt und haben bislang zwei Investments in dieser Größenordnung getätigt“, so Siegele. Auch er sieht einen Trend, dass seit etwa zwei Jahren Corporates verstärkt in Fonds investieren und/oder eigene Corporate Venture-Einheiten gegründet haben.



Christian Siegele, Capnamic

„Wie lange dieser Trend anhalten wird, muss man beobachten, aber im Moment setzen Konzerne mehr auf Frühphaseninvestments als noch vor ein paar Jahren. Capnamic greift diesen Trend auf und bringt mehrere Corporates an einen Tisch. Damit schaffen wir ein einzigartiges Set-up für Investoren und Portfoliounternehmen“, ist sich der Investor sicher.

Am Anfang meist Minderheitsbeteiligungen

Meist gehen CVC-Investoren in den ganz frühen Phasen Minderheitsbeteiligungen ein und wollen den Unternehmern noch große Anteile und Freiheiten lassen; erst später kommt es dann – wenn sich alles positiv entwickelt – häufig zu Mehrheitsübernahmen. In Branchen wie Pharma, wo es oft sehr lange bis zur Marktreife braucht, sind ganz frühe Investments für klassische Venture Capitalisten meist nicht interessant. Die Laufzeit der Fonds ist für solch

langfristige und über die Zeit auch kapitalintensive Engagements zu kurz – in die Lücke stoßen seit Langem schon große Konzerne.

BMW i-Ventures seit 2011 am Start

Auch die großen Autohersteller wie VW, Daimler und BMW sind ständig auf der Suche nach externen Ergänzungen ihrer Innovationsstrategien und investieren in junge Unternehmen. 2011 stieg BMW mit der eigens gegründeten Tochtergesellschaft BMW i-Ventures in den Frühphasensektor ein. BMW i steht laut Eigendarstellung „für visionäre Elektrofahrzeuge und Mobilitätsdienstleistungen, inspirierendes Design sowie für Nachhaltigkeit“. „Wir haben diese Beteiligungseinheit gegründet, um insbesondere das Geschäftsfeld urbane Mobilitätslösungen zu stärken“, sagt BMW i-Ventures-Geschäftsführer Thorsten Mattig. Es gehe um die Frage, wie man am besten ans Ziel komme, um umweltschonende und moderne Lösungen – und um Dienstleistungen in diesem Zusammenhang, wie z.B. die familienorientierte Smartphone-App des US-Unternehmens Life 360, an dem sich Mattigs Team im März dieses Jahres beteiligt hat. Mattig kann für die nächsten zehn Jahre aus einem 100-Mio.-EUR-Budget schöpfen. „Wir lassen uns Zeit, stehen nicht unter Druck wie viele klassische Venture Capitalisten“, erklärt Mattig. Die Investments müssten strategisch ins Portfolio passen; regional sei man auf Europa sowie Nord- und Südamerika fokussiert. Bislang stehen sechs Beteiligungen für insgesamt 6 bis 7 Mio. EUR zu Buche. Mindestens eine Investition soll vor Jahresende noch hinzukommen.



Thorsten Mattig, BMW i-Ventures

Fazit

Mancher Konzern oder größerer Mittelständler investiert verstärkt in Venture Capital, sei es über den HTGF oder andere Fonds oder über eigene Corporate Venture-Einheiten. Neu ist, dass sich der Trend über alle Branchen hinweg ausweitete. Für die Innovationskraft des Wirtschaftsstandorts Deutschland und die vielen aussichtsreichen Start-ups bleibt zu wünschen, dass die Konzerne ihren Appetit nicht verlieren.

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Hier
drin:
Fördermittel
der NRW.BANK



Wir stärken Ihr Eigenkapital.



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

Fragen Sie uns: Tel. 0211 91741-1421.

www.nrwbank.de

Strategische Deals, gefloppte Hypes

MyHammer.de

Über den Investor zum Imagewandel

Statt des billigsten Preises sind strategischer Deal zwischen Handwerkerfinden.com und MyHammer.de. soll beim Berliner Unternehmen den Wandel zur Plattform für qualitätsbewusste Handwerker vorantreiben.

Eine schöne Idee: Handwerker sollten sich auf MyHammer bei einer Internetauktion gegenseitig unterbieten, damit der Kunde den billigsten Fachmann beauftragen konnte. Das war 2005 und sprach sich so schnell herum, dass die Zahl der Nutzer bald in den hohen sechsstelligen Bereich schoss und die Markenbekanntheit von 94% bei Handwerkern und 87% bei Verbrauchern bis heute sehr hoch bleibt. Zwar machte man schnell einen Rückzieher von den Rückwärtsauktionen, doch erst in diesem Jahr wurde endgültig das Feld „Preisvorstellung“ abgeschafft. Dem Großaktionär Holtzbrinck Digital Strategy, der für die digitalen Engagements des Stuttgarter Verlagshauses zuständig und stets auf sein seriöses Image in der Wirtschaft bedacht ist, war der Ruf des Preisdumpings und der Ruch, ein Portal für Schwarzarbeiter zu sein, suspekt. Zudem war die Fluktuation unter den Handwerkern recht hoch, und viele zahlten auch die obligaten 4% Vermittlungsgebühr nicht mehr. Der geplante Strategiewechsel war teuer: Von 14,1 Mio. EUR im Jahr 2011 auf 8,7 Mio. EUR im Jahr 2012 fiel der Umsatz, 50 Beschäftigte mussten gehen, Aktionär Holtzbrinck half mit einem Darlehen in Millionenhöhe aus. Gerade mal 10.000 Handwerker nutzten die Plattform, bei knapp 600.000 geeigneten Betrieben in Deutschland

Berliner Neuzugang aus Karlsruhe

Die Lösung kam nicht aus der Internethauptstadt einen Neuzugang, sondern aus Karlsruhe. Timo Kirstein, früherer Vorstandsassistent bei Knorr Capital Partner und geschäftsführender Gesellschafter eines Privatgymnasiums in St. Leon-Rot,

hatte 2009 das Internetportal Handwerkerfinden.com gegründet. Der legte von Anfang an Wert darauf, dass auf seinem Portal Handwerker mit Qualitätsansprüchen Zugang bekamen, hatte strategische Kooperationen mit den Sparkassenverbänden und Zulieferern der Handwerker wie dem Schraubenhersteller Würth angeschoben und baute so eine Datenbank von 30.000 Handwerkern auf. Bei den Handwerkern stand die schwäbische „Schaffe-schaffe-Häusle-baue“-Mentalität hoch im Kurs, doch mehr als 300.000 EUR Jahresumsatz schaffte das Karlsruher Portal nicht.

Ausblick

„700.000 Nutzer von MyHammer und 30.000 Handwerker von Handwerkerfinden.com stellen gute Synergien dar, in spätestens drei Jahren die beiden Portale zusammenzuführen“, so der neue MyHammer-Vorstand Kirstein. Bei der Neuausrichtung setzt man dabei auf die öffentliche Hand, die ab 2016 ihre Aufträge nur noch elektronisch ausschreibt und von den



Timo Kirstein, MyHammer

Handwerkern nur noch Angebote in dieser Form akzeptiert. „Wir werden die Handwerker darauf vorbereiten. Für eine Gebühr ab 44,90 EUR können unsere Plattform und eine App genutzt werden, um die elektronische Auftragsakquise ins Handwerksunternehmen einzuführen“, so Kirstein. Noch längst nicht alle Handwerker sind auf das Internet geeicht, vieles muss per Hand eingestellt werden. „Die Logos sind oftmals nicht digitalisiert, die Kopien von Handwerkskarte, Gewerbeschein oder Meisterbrief erhalten wir per Fax oder als Kopie im Brief“, schildert Kirstein die Hemdsärmeligkeit seiner Zielgruppe. ■

Torsten Holler
redaktion@vc-magazin.de

Ashton Kutchers Investments in Berlin

Two and a half Hypes

Airbnb, Uber, Spotify, Foursquare – der Track Record von Schauspieler und Investor Ashton Kutcher kann sich durchaus sehen lassen. Kein Wunder, dass sein Charakter in der Erfolgsserie Two and a Half Men ein Internet-Milliardär ist. Dass der junge, aufstrebende Investor Kutcher in Start-ups aus der aufstrebenden Tech-Metropole Berlin investierte, war da nur folgerichtig – der Erfolg schien garantiert, die mediale Aufmerksamkeit für Gidsy und Amen war enorm.

Knapp zwei beziehungsweise einhalb Jahre später dürfte Kutcher einen Haken an die beiden Investments gemacht haben: Ende April

wurde Gidsy vom Konkurrenten GetYourGuide übernommen, der Kaufpreis dürfte laut Branchenkreisen dabei äußerst überschaubar gewesen sein und weder



Fotos: Sankt Oberholz, Panthermedia

IBB Beteiligungsgesellschaft

Erster Fonds hat sich rentiert

Berlin zieht mit Bayern gleich, was die prozentuale Anzahl der Beteiligungen angeht. Ausländisches Venture Capital macht inzwischen 50% der Co-Finanzierungen aus.

Die Hauptstadt der Start-ups hat den ersten Teil ihrer deutschlandweiten Aufholjagd geschafft. Berlin zieht mit Bayern gleich, was die prozentuale Anzahl der Beteiligungen angeht. Von den rund 600 Investments, die jährlich in Deutschland getätigt werden, werden jeweils 22% in Berlin und Bayern getätigt. Abgeschlagen dahinter folgen NRW mit 14% und Baden-Württemberg mit 7% – die anderen Bundesländer bewegen sich zwischen 4% und 1%. Gute Kunde, die der Geschäftsführer der IBB Beteiligungsgesellschaft, Marco Zeller, bei der Jahrespressekonferenz der anwesenden Berliner Wirtschaftssenatorin Cornelia Yzer übermitteln konnte. Dem eigenen Aufsichtsrat und Vorstand der Investitionsbank Berlin, Ulrich Kissing, konnte man auch noch eine Freude bereiten. Der beim Start der IBB Beteiligungsgesellschaft im Jahr 1997 aufgelegte 15-Mio.-EUR-IBB-Fonds hat seinen Return of Investment erreicht. Heißt, die 15 Mio. EUR und etwas mehr dazu flossen in die Kassen der Investitionsbank Berlin zurück. „Vor dem Hintergrund, dass der Anteil an den Unternehmen bis zu

zehn Jahre gehalten wird, lassen sich erst nach diesem Zeitraum die Ergebnisse eines erfolgreichen Venture Capital-Fonds ermitteln“, so Roger Bendisch, einer der Geschäftsführer der IBB Beteiligungsgesellschaft. In diesem Jahr konnte die IBB Beteiligungsgesellschaft mit dem Personalradio Aupeo und dem Hersteller von optoelektronischen Bauelementen Eagleyard Photonics zwei erfolgreiche Exits verzeichnen.

Trend geht zu Folgeinvestments

„Insgesamt geht der Trend deutschlandweit zu kleinteiligeren Transaktionen bei Folgeinvestments – so auch bei uns. Das ist erfreulich, weil sie oft einen Erfolgsausweis für die Erstinvestments darstellen“, so Marco Zeller. „Weil die Unternehmen dann wachsen und ihre Marktposition erweitern, wird eben neues Geld gebraucht.“ 2012 hat die IBB Beteiligungsgesellschaft 13 Neuinvestments über 6,1 Mio. EUR, aber 34 Folgeinvestments über 6 Mio. EUR getätigt. Von den insgesamt 47 Transaktionen 2012 entfielen 25 Transaktionen mit einem Volumen von 6,9 Mio. EUR auf den Kreativfonds, die restlichen 5,2 Mio. EUR

wurden in 22 Transaktionen aus dem Technologiefonds realisiert. Da die IBB Beteiligungsgesellschaft grundsätzlich nur als Lead-, Co-Lead- oder Co-Investor auftritt, müssen die Unternehmen aus den Berliner Schlüsselbranchen IKT, Life Sciences, Industrial Technologies und der Kreativwirtschaft private Investoren mit ins Boot holen. Dadurch flossen noch einmal 62,8 Mio. EUR an Kapital in die Hauptstadt. Nach den Worten von Bendisch machen dabei ausländische Kapitalgeber mittlerweile 50% aus. „In den Jahren der Finanzkrise waren es null, vor drei Jahren erst 20%“, so Bendisch. „Es lassen sich derzeit erheblich leichter Co-Investoren für Engagements in Berlin gewinnen als noch vor einigen Jahren, weil sich herumgesprochen hat, dass Berlin zahlreiche vielversprechende Start-ups auch und gerade im Bereich der Kreativwirtschaft zu bieten hat“, ergänzt Geschäftsführerkollege Zeller.

Ausblick

Auch das Jahr 2013 ist mit 21 Finanzierungsrunden und einer Investitionssumme von 7 Mio. EUR dynamisch angelaufen. Dennoch, so Bendisch, sei noch genügend Geld in den Fonds für gute Ideen vorhanden.

Torsten Holler
redaktion@vc-magazin.de

Kutcher noch die anderen Investoren, zu denen beispielsweise Sunstone Capital und Index Ventures gehörten, zufriedengestellt haben. Und auch Amen dürfte kurz vor dem Exit(us) stehen, die Social Media-Kanäle sind bereits seit Anfang März verwaist und der Münchhausen'sche Versuch, sich mit der App Thanks am eigenen Schopf aus dem Sumpf der fehlenden Monetarisierung zu ziehen, darf als gescheitert betrachtet werden. Gerade

die Selbstsicherheit von Gründer Felix Petersen und seinen Kollegen stieß schon zu Zeiten des großen Hypes um Amen vielen deutschen Venture Capital-Gebern und Gründern übel auf. Und so verwundert es nicht, wenn die Nachricht vom schleichenden Tod der App nicht allerorts für große Trauer sorgt. Wie traurig Ashton Kutcher über den Werdegang von Gidsy und Amen ist, dazu hat er sich bislang nicht geäußert – weder via

Amen noch auf Twitter. Auch nicht dazu, ob das Kapitel Berlin für den investierenden Schauspieler beendet ist. Schließlich hat er mit Soundcloud noch ein Unternehmen aus der Hauptstadt in seinem Portfolio. Das sorgte zwar für nicht halb so viel Hype wie Amen oder Gidsy, ist aber dafür umso erfolgreicher. Manchmal ist weniger eben doch mehr.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Interview mit Barbara Wittmann, Dell

„Dell entwickelt sich zum End-to-End-Lösungsanbieter“

Trotz Verlusten bei Notebook-Verkäufen blieb Dell mit 62 Mrd. USD Umsatz 2012 eines der großen Unternehmen im Bereich IT-Hardware. Aber das Unternehmen aus Round Rock in Texas positioniert sich immer mehr in Richtung Dienstleistungen und Lösungsgeschäft. Durch Akquisitionen und seit Neuestem durch Venture-Beteiligungen baut Dell seine Expertise aus, erklärt Barbara Wittmann, Geschäftsführerin der deutschen Dell GmbH.

VC Magazin: Was sind die großen Herausforderungen und neuen Entwicklungen im IT-Markt?

Wittmann: Der IT-Markt ist stark von Innovationen und schnellen Veränderungen geprägt. Die Kategorie Tablet beispielsweise gab es vor fünf Jahren noch gar nicht. Social Media und Mobility verändern die Arbeitsweise der Gesellschaft. IT ist dabei für Unternehmen immer strategischer geworden. Allgemein rückt das Thema Sicherheit in den Vordergrund. Vor allem mittelständische Unternehmen in Deutschland sehen sich gemäß den Informationen des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik immer mehr Cyberangriffen ausgesetzt. Wenn ein Unternehmen aber nicht weiß, wer in sein Netzwerk aus welchen Lokationen einzudringen versucht, dann nützt es auch wenig, wenn es ein sicheres Management der mobilen Geräte hat. Oder nehmen Sie das Thema Big Data: Eine HANA-Datenbank von SAP lohnt sich nur dann, wenn man sich vorher überlegt hat, welche Daten man nutzt und welche Echtzeit-Analysen man thematisch betreiben sollte, damit man wettbewerbsfähiger ist.

VC Magazin: Die Verkäufe von Notebooks und Desktops sind bei Dell massiv eingebrochen. Wie antwortet Dell auf diese Entwicklung?

Wittmann: Das Client-Geschäft ist und bleibt sehr wichtig für uns. Allerdings hat sich dieser Markt durch Tablets und Smartphones in den letzten beiden Jahren stark verändert. Unsere Akquisitionen fokussieren sich klar auf Lösungen für Unternehmenskunden. Deshalb haben wir beispielsweise Quest gekauft, SonicWall und SecureWorks als Anbieter von Security-Software oder Kace für das Management von IT-Systemen. All das zeigt, wohin wir uns entwickeln, nämlich in Richtung End-to-End-Lösungsanbieter für Geschäftskunden. Weitere Beispiele für solche strategischen Akquisitionen sind Make-Technology, Clerity, AppAssure, Force10 und Gale.

VC Magazin: Was fragen die Geschäftskunden in Deutschland besonders stark nach?

Wittmann: IT-Infrastruktur unterscheidet sich – mit Ausnahme von Entwicklungsländern – global nicht signifikant. In der



Barbara Wittmann

kam nach einem Slavistik-Studium und einer Tätigkeit als Unternehmensberaterin 1998 zu Dell nach Austin. 2005 übernahm sie die Geschäftsführung der Dell Halle GmbH und baute dort die Niederlassung auf, die mittlerweile über 800 Mitarbeiter beschäftigt. Heute arbeitet sie als Geschäftsführerin der Dell GmbH und verantwortet im Besonderen das Geschäft mit mittelständischen Unternehmen in Deutschland. Außerdem ist sie Vorstandsmitglied des IT-Verbands Bitkom.

Umsetzung sind die Unterschiede schon größer, also: Was mache ich mit eigenen Ressourcen und was gebe ich an Dritte im Rahmen von Outsourcing, Outtasking bzw. in Cloudstrukturen? Der starke Mittelstand in Deutschland – der in jüngster Zeit auch in den USA gerne als Vorbild gesehen wird – ist oft auf Nachhaltigkeit fokussiert. Entscheidungen werden mit einem längeren Horizont getroffen, insbesondere, wenn es sich um inhabergeführte Unternehmen handelt. Themen wie Sicherheit und Datenschutz rücken immer stärker in den Fokus. Und für diese

Fragen wollen wir den Status eines Trusted Advisor erreichen und arbeiten dafür seit einigen Jahren verstärkt mit den klassischen Channel-Partnern zusammen. Davon gibt es 20.000 in Deutschland. Ganz oben stehen Computer-Center, Bechtle, TSystems oder Cancom. Zudem gibt es viele regionale Top-Systemhäuser sowie Partner mit viel spezifischer Expertise – die einen beim Thema Netzwerk, die anderen in Fragen der IT-Sicherheit, wieder andere bei der Entwicklung von Anwendungen für Tablets.

VC Magazin: Aber die vielen Zukäufe verursachen oft Probleme für Kunden, so z.B. wechselnde Ansprechpartner, nicht integrierte Lösungen, nicht mehr funktionierende Verträge, um nur einige der Probleme zu nennen...

Wittmann: Da gebe ich Ihnen recht, die Integration der Firmen erfordert viel Aufwand und ist komplex. Doch für unsere Kunden, die sehr oft auch global aufgestellt sind, kann das auch bedeuten, dass das Lieferantenmanagement weiter konsolidiert werden kann. Darüber hinaus achten wir bei der Integration sehr stark darauf, dass die Beziehungen mit den existierenden Channel-Partnern bestehen bleiben, damit die von Ihnen angesprochenen Probleme vermieden werden.

VC Magazin: Gibt es ein Akquisitionsteam innerhalb von Dell?

Wittmann: Ja, es gibt ein dediziertes Team innerhalb der globalen Finanzorganisation von Dell. Dieses Team prüft systematisch Firmen und interessante Technologien insbesondere in den Bereichen, in denen wir noch Nachholbedarf haben. Deshalb haben wir im Netzwerkbereich Force10 oder im Bereich Storage auch Compellent und EqualLogic erworben. Daneben gibt es auch ein Team für die sogenannte Post Merger Integration. Gleichzeitig können wir auch aus dem deutschen Manage-

mentteam heraus Firmen für die Akquise vorschlagen. Seit einiger Zeit haben wir zusätzlich einen Venture Capital-Bereich Dell Ventures, um strategisch in Unternehmen zu investieren, d.h. Venture Capital ist damit die Erweiterung unserer M&A-Strategie.

VC Magazin: Ist dabei denkbar, dass Dell mit etablierten Venture Capital-Firmen kooperiert?

Wittmann: Dell Ventures investiert auch gemeinsam mit anderen Venture Capitalists, sowohl im Bereich Seed als auch in weiteren Finanzierungsrunden. Im Fokus sind hier innovative Technologien in den Bereichen Server, Storage, Networking, Cloud Computing, Analytics, Software und Services. Wir haben die Firmen, die wir als relevant erachten, sehr genau im Blick.

VC Magazin: Sie sind im Vorstand der Bitkom, des Branchenverbands der deutschen IT-Industrie. Werden aus Ihrer Sicht hierzulande die richtigen Rahmenbedingungen für die IT gesetzt?

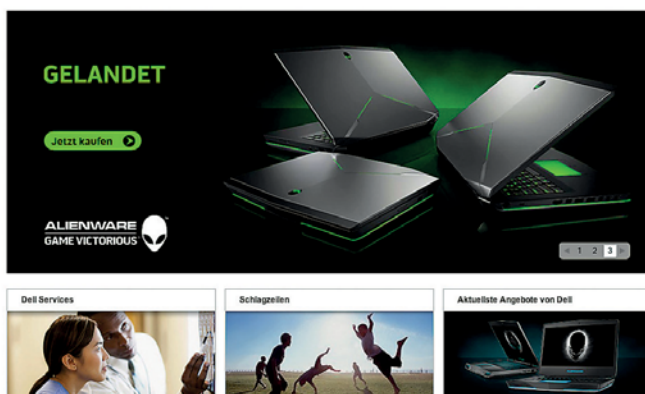
Wittmann: Ja, die richtigen Themen werden gerade diskutiert: Datenschutz und IT-Sicherheit, Cloud Computing oder Industrie 4.0. Das Thema Unternehmertum ist in den letzten anderthalb Jahren auch deutlich stärker in den Mittelpunkt gerückt. Auch Bitkom greift das auf und adressiert verstärkt Themen für den Mittelstand, aber auch für die Start-up-Szene, die ja bei Themen wie innovativen Technologien und Patenten oft ganz vorne mit dabei ist.

VC Magazin: Sie sind in einer Top-Position bei Dell. Wie steht es in der IT-Industrie um das Thema Frauen in Führungspositionen?

Wittmann: Bei Dell haben wir ein internes Frauennetzwerk, und wir haben für Frauen ein Mentoring-Programm aufgesetzt, das auch Männern offensteht. In unseren Entwicklungsgesprächen und Reviews mit unseren Mitarbeitern wird sehr auf das Thema Diversität geachtet. Angestrebt wird eine Quote von 25% Frauen in allen Hierarchiestufen. Im Recruiting wird darauf geachtet, dass man immer auch Frauen als Kandidatinnen hat. Ich würde mir weit mehr Frauen wünschen, aber in vielen IT-Fachbereichen gibt es nur sehr wenige mit den entsprechenden Qualifikationen und Aspirationen. Deshalb sind Initiativen wie MINT sehr wichtig. Neben diesen Aktivitäten haben wir auch mit DWEN ein weltweites Netzwerk für Unternehmerinnen ins Leben gerufen, das auf großes Interesse stößt.

VC Magazin: Danke für das Gespräch, Frau Wittmann.

Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de



Trotz Einbrüchen im Notebook- und Desktopverkauf bleibt für Dell das Clientgeschäft wichtig.

Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Martin Völker



Er habe sehr lange überlegt, ob er dieses Interview geben solle, gesteht Martin Völker beim Gesprächstermin. Bei Personenporträts entstehe schließlich schnell der Eindruck, eine Person alleine wäre für berufliche Erfolge verantwortlich, dabei sei Erfolg gerade im Beteiligungsgeschäft immer Teamarbeit. Der Geschäftsführer der VR Equitypartner GmbH betont: „Ich spreche lieber über das Geschäft und das Team als über meine Person.“ Einige Einblicke in seinen Werdegang gewährte der erfahrene Beteiligungsmanager dann aber doch.

Martin Völker ist gewissermaßen ein Eigengewächs des Genossenschaftsverbands: Nach dem Abitur absolvierte er bei der WGZ Bank in Münster eine Ausbildung zum Bankkaufmann. Im Anschluss daran entschied er sich für ein BWL-Studium – sehr zum Leidwesen seiner Großmutter. „Sie war damals entsetzt und konnte nicht verstehen, wie ich eine feste Anstellung bei der Bank aufgeben konnte“, erzählt Völker. „Damals herrschte die Einstellung: Wer einen Posten in einer Bank ergattert hat, der hat es geschafft. Das hat sich heute ganz schön verändert!“, lacht der Beteiligungsmanager. Seiner Großmutter musste auch nicht bange sein: Nach dem Studium kehrte Völker wieder zurück zur WGZ Bank, durchlief ein Trainee-programm und arbeitete anschließend im klassischen Kreditgeschäft. Nach einigen Jahren zog es ihn dann aber doch noch einmal woanders hin: Bei der IKB war er drei Jahre lang als Prokurist im gewerblichen Kreditgeschäft tätig.

Wenn die Chemie stimmt

Um die Jahrtausendwende entschied dann die WGZ Bank, ihr eigenes Beteiligungsgeschäft weiter auszubauen. „Da bot sich mir eine Chance, die ich sofort ergriff“, erinnert sich Völker. Im Jahr 2000 wurde er Senior Investment Manager bei der WGZ Initiativkapital, 2001 übernahm er dort die Geschäftsführung. Bis heute ist er mit Leidenschaft Beteiligungsmanager. „Das Geschäft ist sehr vielseitig, man trifft täglich interessante Persönlichkeiten und echte Entscheider. Ich finde es sehr reizvoll, mit ihnen gemeinsam etwas auf den Weg zu bringen“, erklärt Völker

Serie Menschen & Macher

Seit August 2007 werden im Rahmen der Serie prominente Deal-macher 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).

seine Motivation. Auf das Zwischenmenschliche komme es in seinem Beruf besonders an: „Zwischen Unternehmer und Investor muss ein Vertrauensverhältnis bestehen, man muss ein gemeinsames Ziel vor Augen haben – die Chemie muss einfach stimmen“, so Völker.

Nah am Geschehen

Seit der Fusion der WGZ Initiativkapital und DZ Equity Partner zu VR Equitypartner managt Völker zusammen mit seinem Geschäftsführerkollegen Peter Sachse ein Portfolio an Mezzanine- und Direktbeteiligungen von rund 100 Unternehmen. „Früher habe ich in den meisten Beteiligungsanfragen auch operativ tief mitgearbeitet, da hat sich die Aufgabenstellung heute natürlich verschoben“, erzählt er, betont aber: „Mir ist es nach wie vor wichtig, möglichst nah am Geschehen zu sein.“ Aus diesem Grund pendelt Völker heute regelmäßig zwischen den VR Equitypartner-Standorten Frankfurt und Münster, wo Völker auch mit seiner Familie lebt. Dass er die meiste Zeit seiner Karriere im Genossenschaftsverband tätig war, komme ihm heute zugute, sagt Völker. „Die Kollegen kennen mich, die Wege sind daher kurz und ich muss nie lange in Telefonschleifen hängen“, sagt er mit einem Zwinkern.

Sportler und Hobby-Historiker

In seiner Freizeit ist der Schalke-Fan immer wieder im Fußballstadion anzutreffen, der 45-Jährige kickt auch selbst gelegentlich. Auch auf dem Tennisplatz übt er sich hin und wieder. Was selbst nur wenige Kollegen und Geschäftspartner wissen: Völker ist Hobby-Historiker und liest gerne Abhandlungen über geschichtliche Zusammenhänge. Besonders das Mittelalter und die späte römische Geschichte haben es ihm angetan. „Eine Zeit lang habe ich sogar damit geliebäugelt, Archäologie zu studieren“, verrät er. Nicht nur der Großmutter dürfte das BWL-Studium wohl lieber gewesen sein. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

INVESTFORUM

SACHSEN-ANHALT

11. + 12.
September 2013
Halle (Saale)

Bewerbung und Information unter:
www.investforum.de

**Innovative Ideen.
Internationale Investoren.
Ein Forum.**

Das INVESTFORUM vermittelt Kontakte zu nationalen und internationalen Investoren einmal jährlich auf Mitteldeutschlands größter Matchingveranstaltung für Beteiligungskapital oder ganzjährig in individueller Betreuung.



Innovation trifft Investor

Rückblick auf den Family Day 2013

Rösler feiert die Start-up Community

„Wir brauchen euch!“ Mit dieser Botschaft wandte sich Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler auf dem Family Day 2013 an die versammelte deutsche Start-up Community. Das „Klassentreffen“ des High-Tech Gründerfonds (HTGF) nutzte der Minister, um die Bedeutung von Unternehmensgründungen für die deutsche Volkswirtschaft herauszustellen. Den HTGF lobte er als „erfolgreichsten Wagniskapitalgeber in Europa“.

Der Family Day des High-Tech Gründerfonds ist jedes Jahr eines der Top-Ereignisse im Kalender der Venture-Szene. Da hätte es einen Besuch von höchster ministerieller Stelle gar nicht gebraucht, die Teilnehmer profitierten so oder so von wertvollen Kontakten, einem hochkarätigen Programm und der motivierenden „Let’s do it“-Stimmung der Veranstaltung. Trotzdem war es für viele ein wichtiges Zeichen, das Rösler mit seinem Besuch aussandte. „Die Zielsetzung der Bundesregierung ist es, die deutsche Wirtschaft fit für die Zukunft zu machen, deshalb müssen wir den industriellen Kern mit der digitalen Welt der Start-ups vernetzen“, forderte der Minister und ergänzte: „Ich werde alles daran setzen, die Wagniskapitalkultur in Deutschland zu fördern.“ Dazu sei der HTGF ein wichtiges Instrument. Aber auch mit dem German Silicon Valley Accelerator fördere die Bundesregierung gezielt die Venture Capital-Kultur in Deutschland. Auf seiner eigenen Reise ins Valley habe er festgestellt, dass die amerikanischen Start-ups auch nur mit Wasser kochten. „Deutsche Jungunternehmen sind genauso gut oder teilweise sogar noch besser!“, zeigte sich Rösler zuversichtlich.



„Das ist was Seriöses“

Zu den Höhepunkten des Programms zählte neben der Rede des Wirtschaftsministers auch der Vortrag von Carsten Maschmeyer. Der prominente Unternehmer berichtete von seinem Werdegang und gab Tipps für die angehenden Unternehmer im Saal. „Erfolg hat auch seine Schattenseiten, von Ablehnung und Neid kann ich ein Lied singen“, warnte Maschmeyer. Besonders wichtig auf dem Weg zum Erfolg seien persönliche Kontakte und ein gekonntes Marketing in eigener Sache. Über Erfolgsfaktoren für Start-ups sprachen auch die Investoren und Gründer Klaus Hommels, Thomas Promny und Frank Thelen im Rahmen einer Panel-Diskussion. Sie kritisierten, dass die Rahmenbedingungen für junge Unternehmen hierzulande immer noch nicht stimmten. Die Selbstständigkeit als Option für junge Talente existiere in vielen Köpfen schlichtweg nicht, im Gegenteil herrschten Vorurteile vor. „Deswegen ist es auch wichtig, dass Merkel, Rösler & Co. Interesse an Start-ups zeigen“, meinte Thelen. „Damit auch die Oma vor dem Fernseher sieht: Das ist was Seriöses, das sind keine Drogendealer.“

susanne.glaeser@vc-magazin.de



Start-ups, Start-ups über alles!

Andreas Thümmeler

ist Gründer und CEO von Corporate Finance Partners. Die Beratungsgesellschaft mit Schwerpunkt auf M&A und Venture Capital hat bis heute über 300 Transaktionen im Technologiesektor begleitet.



Im Moment ist mal wieder ein richtiges Start-up-Bonanza ausgebrochen: Pre-Revenue, Early Stage, Product Only, Technology-Plattform, Concept dies und das. Business Angel eintüten, ein bis zwei Jahre arbeiten, Master gähnen ... Besser mal ein Start-up gründen und sein Glück in der Lotterie probieren? Leider sind bei 1.000 Start-ups pro Jahr allein im „Berlin Valley“ die allerwenigsten wirklich besonders innovativ. Da ist die hundertste Mobile Payment App genauso dabei wie das dreiund-siebzigste Massive Multi Player Game.

Von 1.000 Start-ups werden vielleicht weniger als 100 die ersten zwei, drei Jahre überleben. Davon werden weitere 80% nach einigen Jahren so viel Umsatz (und Gewinn) machen wie der lokale Friseurladen oder Bäcker um die Ecke. Der Rest ist interessant und eine Handvoll landen in einer Exit Value Range von mehreren (hundert?!) Millionen Euro. Hmmm ...

Die armen Business Angels und Frühphaseninvestoren, Inkubatoren und schnellen Brüder! Das billige Geld, das Wett-Money-Printen der Zentralbanken und die niedrigen Zinsen hinterlassen auch hier klar ihre Spuren. Was wir in Deutschland aber viel mehr brauchen als den Traum vom „schnellen Deal“, sind wirkliche Innovationen, langfristige Konzepte und profitable, skalierbare Technologien. Wie sonst soll Deutschland nach Mittelstand 1.0 (tausende globale Champions) mit Internet 2.0 oder 3.0 seine „Position“ auch nur halten?

Der Blick nach und der Vergleich mit dem Silicon Valley hinkt. Die Unterschiede sind einfach zu gravierend. Leider erkennt das (noch) niemand und der Griff nach den Sternen ist allzu verlockend. Interessanterweise werden die besten Start-ups in der Krise geboren. Wann ist es soweit? Now it's time to sell!

ANZEIGE



IHR GUTES RECHT AUF EINE GRÜNE ZUKUNFT DIE GALA DES JAHRES

„Wirtschaftsrecht ist unsere Stärke. Die Märkte von morgen können nur dann bestehen, wenn sie nachhaltig und leistungsfähig sind. Die GreenTec Awards zeigen, dass dies heute schon möglich ist.“

Rechtsanwälte Dr. Michael Kummermehr und Thilo Ullrich
Wegner Ullrich Müller-Helle, Jurymitglieder



Am 30. August 2013 in Berlin. Die Gala für technischen Fortschritt mit der Kanzlei Wegner Ullrich Müller-Helle.

Erleben Sie live auf der Bühne die besten Ideen in den Kategorien Bauen & Wohnen, Mobilität, Recycling, Energie, Galileo Wissenspreis, Kommunikation, Produktion und Luftfahrt. Gekürt von einer unabhängigen Jury aus Wirtschaft, Wissenschaft und Unterhaltung. www.greentec-awards.com



Die neue Finanzierungsform stellt Herausforderungen an den Beteiligungsvertrag

Gewusst wie: Media for Equity

Der Beteiligungsvertrag stellt das Herzstück jeder Finanzierungsrunde dar. In ihm vereinbaren Gründer, Gesellschaft und Gesellschafter mit neuen Investoren die Bedingungen einer Beteiligung und treffen zumeist weitere Absprachen zur Regelung der Rechtsverhältnisse der Gesellschafter untereinander. Beteiligungsverträge beinhalten viele bewährte Klauseln, aber auch immer wieder neue, innovative Besonderheiten. Es bleibt daher für alle Parteien unerlässlich, neue Trends und Marktentwicklungen in diesem Bereich zu verfolgen. Ein solcher Trend ist die sogenannte Media for Equity-Beteiligung, die derzeit vermehrt anzutreffen ist.

Das Schlagwort Media for Equity taucht in Beteiligungsverträgen in den letzten Jahren mit steter Zunahme auf. Im Gegensatz zur klassischen Venture Capital-Finanzierung durch Kombination von Barkapitalerhöhung und Zahlung in die Kapitalrücklage einer Gesellschaft kann die Erbringung von Medialeistungen bei Investoren aus der Medienbranche eine sinnvolle Alternative darstellen. Media for Equity ist eine Beteiligungsform, die es insbesondere jungen, stark expandierenden, aber finanzschwachen Unternehmen ermöglicht, sich Zugang zu großen Werbekampagnen zu sichern. Die Beteiligungsform Media for Equity steht für eine gesellschaftsrechtliche Beteiligung am Unternehmen gegen die Erbringung von Medialeistungen (z.B. TV-Werbezeit). Alternativ hierzu sind in der Praxis bisweilen auch Media for Revenue-Verträge zu beobachten, welche lediglich eine Umsatzbeteiligung des Media-Investors an der Gesellschaft für die Erbringung von Media Services vorsehen. Neben etwaigen handels-, bilanz- und steuerrechtlichen Besonderheiten, die bei Media for Equity-Beteiligungen auftreten und jeweils individuell beachtet werden müssen, sind auch einige zivilrechtliche Aspekte von Bedeutung.

Funktionsweise: Zwei Verträge

Die Media for Equity-Beteiligung wird zivilrechtlich regelmäßig in zwei Dokumenten umgesetzt, dem Beteiligungsvertrag zur Regelung der gesellschaftsrechtlichen Beteiligung des Medienunternehmens einem flankierenden Medialeistungs-Vertrag zur Regelung der Erbringung der jeweiligen Medialeistungen. Nach Beurkundung des Beteiligungsvertrags wird in der Regel sogleich im Anschluss und in Erfüllung einer Verpflichtung aus demselben der Media-Leistungsvertrag zwischen der Gesellschaft und dem Investor abgeschlossen. Hierdurch sichern und konkretisieren beide Seiten die jeweiligen Leistungspflichten.

Wesentliche zivilrechtliche Aspekte im Beteiligungsvertrag

Im Rahmen des Beteiligungsvertrags ist es unverzichtbar, die Auswirkungen einer Media for Equity-Beteiligung in allen relevanten Bereichen zu berücksichtigen. Dabei drängen sich An-

passungen zwingend sowohl auf Seiten der Gründer als auch auf Seiten des Media-Investors auf.

a) Finanzierung

Bei der Media for Equity-Beteiligung empfiehlt sich die Barzahlung des Nominalbetrags der Summe der zu übernehmenden Anteile, um Bewertungsschwierigkeiten einer Sacheinlage zu vermeiden und nicht Gefahr zu laufen, gegen wesentliche Bestimmungen der Kapitalaufbringung des GmbHG zu verstoßen. Anhand des Bruttomediavolumens, d.h. des tatsächlich zu leistenden Werbevolumens, wird regelmäßig ein rabattierter Nettogegenwert für das Investment berechnet, welcher der Höhe nach der sonstigen Zuzahlung in die Kapitalrücklage entspricht. Anstatt einer Kapitalrücklagenzahlung verpflichtet sich der Media-Investor ab Eintragung der Kapitalerhöhung zur Erbringung von Medialeistungen. Die Einzelheiten ergeben sich dabei aus dem Media-Leistungsvertrag (dieser enthält insbesondere Punkte zu Schieberechten, Laufzeit, Gross Rating Point etc.), wobei die sukzessive Erfüllung der Media Services in weiteren Teilen des Beteiligungsvertrags beachtet werden muss. Hinsichtlich zukünftiger Finanzierungsrunden kann zudem schon die erneute Erbringung von Medialeistungen als Investitionsmittel anstatt einer Barzahlung in die Kapitalrücklage festgelegt werden. Vor Abschluss einer jeden solchen Beteiligung ist eine speziell auf die Bedingungen der Finanzierung abgestimmte steuer- und bilanzrechtliche Prüfung zu empfehlen.

b) Garantien

Auch im Rahmen der abzugebenden Garantien erlangt die Vereinbarung einer Media for Equity-Beteiligung Relevanz, wobei sich gerade die Garantiegeber insoweit absichern sollten. Üblicherweise wird die Haftung für die Verletzung von Rechtsgarantien der Höhe nach auf das getätigte Investment des Investors beschränkt. Soweit im Zeitpunkt eines Garantiefalls nur ein Teil der Medialeistung erbracht wurde und gegebenenfalls auch nicht mehr erbracht wird, vermag eine Begrenzung auf das Gesamtvolumen der Medialeistungen jedoch nicht gerechtfertigt

5. Ecosummit in Berlin

Smart, Green, Lean

Der Ecosummit Berlin 2013 zog Anfang Juni wieder zahlreiche Start-ups und Investoren in die Hauptstadt. Die Konferenz stand diesmal unter dem Motto „Cleantech 2.0 – Smart, Green, Lean“.

Die Konferenzreihe „Ecosummit“ hat sich längst in der europäischen Cleantech-Szene etabliert. Auch in diesem Jahr trafen sich auf dem Ecosummit 2013 in der deutschen Hauptstadt zahlreiche Gründer bzw. Geschäftsführer von „grünen“ Start-ups aus dem In- und Ausland sowie (potenzielle) Investoren in diesem Bereich, darunter u.a. die Sponsoren NRWBank, Ubitricity, Gimv und VNT Management. 13 Venture Capital-Gesellschaften und 36 Start-ups waren vertreten; auch einige Corporates wie beispielsweise Electricité de France (EDF) waren vor Ort. In den Diskussionen ging es unter anderem um Fragen der Energiewende, der Energieeffizienz und Nachhaltigkeit, um „Smart Business“.

Smart und effizient

Ecosummit-Initiator und -Organisator Jan Michael Hess sprach am Rande der Konferenz davon, wie professionell die grüne Start-up-Szene doch inzwischen geworden sei und wie qualitativ hochwertig die meisten Geschäftsideen bzw. Geschäftsmodelle einzustufen seien, wovon man sich auf dieser Konferenz und in den Vorträgen an den beiden Tagen des 4. und 5. Juni überzeugen konnte. Die Adjektive „smart“ und „effizient“ spielen offensichtlich eine wachsende Rolle bei den Innovationen – mit einem (relativ) kleinen Effekt große Wirkung zu erzielen. Das wollen natürlich auch die Investoren – mit eher kleinen, nicht so großen Kapitalsummen etwas bewegen, weiterentwickeln und zur Marktreife bringen. Beispiel für solch smarte Technologien ist die das Kölner Unternehmen GreenPocket (siehe Interview).



Der Ecosummit bietet jedes Jahr nicht nur fachliche Impulse, sondern auch viel Gelegenheit zum Networking.



Jubel bei den Siegern des Ecosummit Awards 2013, der im Rahmen der Veranstaltung verliehen wurde.

Award für die Besten

Höhepunkt am Abend des ersten Konferenztages war die Verleihung des Ecosummit Award 2013 für „smarte, grüne Start-ups“. Insgesamt 43 Unternehmen/Start-ups aus elf Ländern waren nominiert. Die Awards gab es in zwei Kategorien: Zum einen durch eine Abstimmung über Facebook (ohne Preisgeld), zum anderen über das Voting durch eine Fach-Jury, zu der auch die Redaktion des VentureCapital Magazins gehörte. Die Jury-Gewinner erhielten Siegesprämien zwischen 1.000 und 3.000 EUR. Gold gewann hier das Unternehmen Sefaira aus dem Portfolio von Chrysalix SET, das neue Software für energieeffiziente Gebäude entwickelt. Silber ging an das deutsche Start-up Tado mit seiner Software zur Heiz- und Temperatur-Kontrolle in Wohnungen bzw. Gebäuden. Der dritte Platz und damit Bronze ging an Solarbattery, ebenfalls aus Deutschland, für ihre Energiespeicherlösung für Wohnungen. Die Facebook-Abstimmung gewann Pirika aus Japan für eine neue Smartphone-App für saubere Umwelt. Silber erhielt Bravo Motors aus Russland, die ein zusammenklappbares Elektrofahrrad/-fahrzeug namens eTrike entwickelt haben. Facebook-Bronze verdient sich Oricane aus Schweden, die im Bereich Datenmanagement energieeffiziente Lösungen anbieten.

Fazit

Insgesamt war die Stimmung gut und hoffnungsfroh, dass trotz manch politischem Aktionismus kurz vor der Bundestagswahl die junge Cleantech-Szene im Aufwärtstrend bleibt. Etwas mehr wissen wird man dann auf dem nächsten Ecosummit 2013 am 15. und 16. Oktober in London.

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

„Die Energiewende birgt trotz Herausforderungen enormes Potenzial“

Die GreenPocket GmbH ist ein Spezialist für Smart Meter- und Smart Home-Software sowie innovative Energiemanagement-Systeme. Das 2009 gegründete Kölner Unternehmen bietet Energieversorgern und Service Providern innovative Anwendungen, mit denen Haushalte und Gewerbe ihren Energieverbrauch transparent machen, steuern und optimieren können. CEO Dr. Thomas Goette sprach im Interview auf dem Ecosummit in Berlin über die Entwicklung des Unternehmens.

VC Magazin: Wie sieht der Markt in Ihrem Segment zurzeit aus – wie viele Wettbewerber haben Sie in Deutschland und international?

Goette: In den letzten vier Jahren haben wir europaweit ca. 70 Smart Meter- und Smart Home-Projekte erfolgreich durchgeführt. Unsere Technologie setzen Gewerbekunden aus verschiedenen Bereichen um – von Stadtwerken über Autohäuser und Hotels bis hin zu Bäckereiketten. Weltweit gibt es in unserem Segment etwa zehn bis 15 weitere Unternehmen auf unserem Level, in Europa sind es höchstens drei bis vier.

VC Magazin: Wie hoch war Ihr Umsatz im vergangenen Jahr und wie verteilt sich dieser international?

Goette: Beim Umsatz 2012 lagen wir im einstelligen Millionenbereich. Über die Hälfte davon erzielen wir in Deutschland. Der Rest verteilt sich derzeit auf Großbritannien, Spanien, Österreich, Belgien und die Niederlande.

VC Magazin: Wie hat sich die Energiewende auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

Goette: Die Energiewende birgt für unsere Branche ein enormes Potenzial. Nichtsdestotrotz haben sich die Margen der Energieversorger durch die Integration erneuerbarer Energien verringert. Die Folge ist, dass Investitionen in Innovationsprojekte genauer geprüft werden. Auch die gesetzlichen Rahmenbedingungen für Smart Metering sind in vielen europäischen Ländern, insbesondere in Deutschland, noch nicht final geklärt. Die daraus resultierenden Unsicherheiten bei den Energieversorgern führen zu Verzögerungen bei Investitionsentscheidungen. Dennoch sehen wir die Energiewende – trotz damit verbundener Herausforderungen für Volkswirtschaft und Gesetzgeber – als wichtigen Treiber für unsere Branche.

Dr. Thomas Goette

ist CEO bei GreenPocket. Zuvor hat er ein Social Media-Start-up gegründet und war unter anderem als Unternehmensberater für Klienten in der Telekommunikations- und Internetbranche tätig.



VC Magazin: Wie hat sich GreenPocket bislang finanziert?

Goette: Seed-Investoren waren 2009 Schwetje Digital und meine Person. GreenPocket ist aus einem Inkubator-Modell des Onvista-Gründers Michael Schwetje entwickelt worden. In der A-Runde 2010 kamen als weitere Investoren die KfW-Bank und der Rheinland Venture Capital-Fonds hinzu. In der B-Runde Anfang 2012 konnten wir die NRW.Bank und zwei Privatinvestoren dazugewinnen.

VC Magazin: Was nehmen Sie hier vom Ecosummit mit?

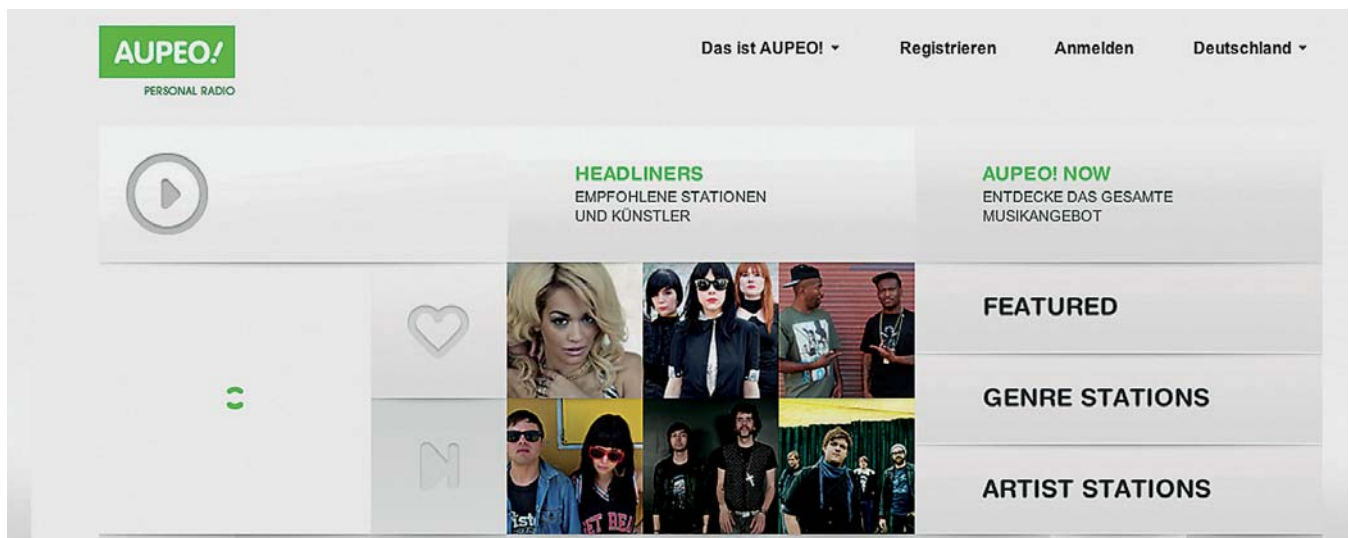
Goette: Wir sind jetzt das dritte Mal auf dem Ecosummit. Das Konzept der Veranstaltung ist sehr gut, weil es eine hervorragende Plattform für Gründer und junge Unternehmen im Cleantech-Bereich bietet. Man trifft hier auf interessierte Investoren und kann spannende neue Geschäftsmodelle kennenlernen. Beispielsweise haben wir hier im letzten Jahr erste Kontakte zu unserem heutigen Partnerunternehmen Grünspar geknüpft, einem E-Commerce-Anbieter für Energieeffizienzprodukte.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Zum Exit gestreamt

Aupeo erkennt Musik – und den richtigen Zeitpunkt



Gute News für Investoren und Start-ups: Im April kaufte Panasonic die Berliner Musik-Plattform Aupeo – ein gewinnbringender Deal für alle Seiten, auch für die Venture Capitalisten, die an Aupeo beteiligt waren. Die Plattform soll als eigenständige Marke bestehen bleiben.

Am Anfang stand die Vision, ein personalisiertes Internet-radio zu entwickeln und zum Durchbruch im Massenmarkt zu bringen. Nutzer sollten sich ein individuelles Musikprogramm zusammenstellen können und individuell Songs empfohlen bekommen. 2008 gründete Armin Schmidt die Plattform Aupeo, unterstützt von Holger Weiss, der Anfang dieses Jahrtausends die Navigationsplattform Gate5 erfolgreich mitaufgebaut hatte, später nach deren Verkauf an Nokia noch weitere Jahre beim finnischen Telefonkonzern arbeitete (ohne dort, Reihenfolge) und dann Entwickler Schmidt als Business Angel zur Seite stand. Die Empfehlungstechnologie von Aupeo basiert auf einem Algorithmus des Fraunhofer-Instituts und kam von jenem Team, das bereits die MP3-Technologie entwickelt hatte. Im



Holger Weiss, Aupeo

Oktober 2008 erfolgte dann die erste Finanzierungsrunde mit einem signifikanten Millionenbeitrag. Mit von der Partie war die IBB-Beteiligungsgesellschaft mit ihrem VC-Fonds Kreativwirtschaft, das Family-Office des Hamburger Unternehmers Jürgen Uhlemann, der einst die Zeitarbeitsfirma Jobs-in-Time groß gemacht hatte, die Berliner Venture Capital-Gesellschaft Ventegis und die KfW. „Die Vision eines personalisierten Internet-Radiosenders, der Inhalte für alle möglichen Online-Geräte zur Verfügung stellt, hat uns überzeugt, bei Aupeo einzusteigen“, so Marco Zeller, Geschäftsführer der IBB Beteiligungsgesellschaft.

Pariser Kapitalgeber für Internationalisierung

Für Aupeo ging es rasant weiter. Im Oktober 2010 erfolgte eine weitere Finanzierungsrunde, diesmal kam als Kapitalgeber Innovent Partners aus Paris dazu. Ziel: die Internationalisierung des Unternehmens weiter voranzutreiben. Inzwischen waren fast eine Million Musiktitel auf mehreren Millionen Endgeräten in 25 Ländern abrufbar. Alle namhaften Hersteller nutzten inzwischen die Plattform von Aupeo. Mit einigen Kunden, darunter Panasonic, entstanden Entwicklungspartnerschaften. Panasonic und Aupeo widmeten sich dabei verstärkt Entwicklungen für die Automobilindustrie. Für Stephan Beyer von Ventegis ein logischer Schritt: „Die Automobilindustrie ist dabei, einen strategischen Wandel zu vollziehen, weg vom Statussymbol, hin zum Gebrauchsgegenstand. Das bringt die digitale Vernetzung mit sich.“

Kurzprofil: Aupeo GmbH

Branche:	Internet/Musik
Firmensitz:	Berlin
Umsatz 2012:	ca. 800.000 EUR
Investor/Käufer:	Panasonic Automotive Systems America
Internet:	www.aupeo.de

Möglichkeit eines Trade Sales rückt ins Blickfeld

Während der Zusammenarbeit mit Panasonic kristallisierte sich immer mehr die Möglichkeit einer Übernahme von Aupeo durch den Elektronikkonzern heraus. „Es war die Situation wie in einer Ehe, man kam sich näher, einer umwarb den anderen“, schildert Weiss, der heute der CEO von Aupeo ist, die Situation. Im April dieses Jahres war es dann so weit: Der Trade Sale kam zustande. Für alle Beteiligten kam der Verkauf an Panasonic zum richtigen Zeitpunkt. Marco Zeller erklärt: „Es gab für die Altgesellschafter zwei Optionen: entweder mit einer weiteren, noch umfänglicheren Finanzierungsrunde viele weitere Millionen ins



Marco Zeller, IBB
Beteiligungsgesellschaft

Unternehmen zu investieren oder an einen strategischen Partner zu verkaufen. Wir haben uns für den Exit entschlossen, weil Aupeo so besser auf die rasante Marktentwicklung reagieren kann.“

Fazit

Verändern wird sich für Aupeo nicht allzu viel nach der Übernahme. Die Berliner bleiben eine eigenständige Marke im Konzern, mit den früheren Kunden und Entwicklungspartnern wird man weiterhin zusammenarbeiten. Panasonic verfügt über die erforderliche Finanzkraft, damit die Berliner das am Markt erforderliche Innovations- und Wachstumstempo beibehalten können.

Torsten Holler
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

WENN
DIE ENERGIEWENDE KEIN WAGNIS SEIN SOLL
DANN
GEHEN SIE AUF NUMMER SICHER



Ihr idealer Partner, um Risiken und Chancen geplanter Investments zu analysieren

Seit 1988 prägt die BET als führendes Beratungsunternehmen für die Energiewirtschaft die Liberalisierung und Regulierung des Energiemarktes entscheidend mit. Heute ist sie bei Energiewende und Marktdesign der Zukunft mittendrin. Mehr Informationen finden Sie unter www.bet-aachen.de



Ihre Ansprechpartner: Michael Seidel 0241-47062 479 michael.seidel@bet-aachen.de | Dr. Sebastian Rothe 0241-47062 462 sebastian.rothe@bet-aachen.de

Interview mit Sabine Buers, miomente

„Ich kümmere mich lieber um Business Development als um Business Operations“

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 Entrepreneurinnen im Gründerinterview – dieses Mal Sabine Buers von miomente.

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

Buers: Am Anfang meiner Geschäftsidee stand eine Geschenkidee. Vor vier Jahren war ich auf der Suche nach einem besonderen Geschenk für meinen Freund. Die Idee hatte ich bereits: Es sollte ein exklusiver Cocktailkurs in Stuttgart sein, den wir mit all unseren Freunden genießen würden. Jedoch fand ich nichts, was meinen Ansprüchen gerecht wurde. Daraufhin habe ich die Sache selbst in die Hand genommen, Bars und Freunde angerufen und ein tolles Cocktail-Event auf die Beine gestellt. So kam ich auf die Idee, ein Portal für besondere Momente mit dem Fokus auf hochwertige kulinarische Veranstaltungen zu kreieren. Miomente, das Portal für ausgewählte, besondere Genuss-Momente, war geboren.

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

Buers: Die erste Finanzierung der Gründungsidee kam von den Gründern. Die weitere Suche nach Kapital gestaltete sich in Bezug auf einen interessierten Investorenpool positiv, weil ich stets ein funktionierendes Geschäftsmodell mit Wachstumspotenzial präsentieren konnte und sich dadurch der Einstieg für Investoren attraktiv darstellte.

VC Magazin: Was sprach gegen die Karriere als Angestellte und wie hat sich das Gründerteam zusammengefunden?

Buers: Die Arbeit als Angestellte, besonders in großen Unternehmen, füllt mich nicht aus. Als ich z.B. noch bei Bosch arbeitete, habe ich mich unwichtig gefühlt. Es machte einfach keinen Spaß, immer neue Ideen zu entwickeln, die aber nicht aufgegriffen wurden. Eigene Pläne zu realisieren und maximal intensive Erfolgs- wie auch Misserfolgs-erlebnisse zu haben, das ist es, was mich als Unternehmerin täglich motiviert. Meinen Mitgründer habe ich damals zufällig über einen Kommilitonen während meines MBA-Studiums an der Steinbeis-Hochschule Berlin kennengelernt.

VC Magazin: Wenn Sie auf Ihre bisherigen unternehmerischen Erfahrungen zurückblicken: Welche Entscheidungen würden Sie erneut treffen?

Sabine Buers

begann nach dem Abitur ein duales BWL-Studium an der Berufsakademie Stuttgart in Kooperation mit der debitel AG, wo sie im Anschluss daran in Festanstellung als Controllerin tätig war. Zwei weitere Jahre Berufserfahrung im Controlling sammelte Buers bei der R. Bosch GmbH, über die sie gleichzeitig ein Stipendium für ein MBA-Studium an der Steinbeis-Hochschule Berlin erhielt. Parallel dazu gründete sie die miomente GmbH.



Buers: Ich habe von Anfang an sehr gute Erfahrungen damit gemacht, operative Aufgaben an entsprechende Profis outzusourcen: von Design über Texterstellung und PR bis zur Buchhaltung. Getrieben durch meinen hohen Qualitätsanspruch an das Produkt würde ich es auch immer wieder so machen, damit ich mich als Unternehmer um das Business Development anstatt Business Operations kümmern kann.

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

Buers: Besonders schmerzhaft habe ich erfahren, dass die Wahl eines unpassenden Gesellschafters bzw. Investors ein funktionierendes Unternehmen zerstören kann. Dadurch habe ich gelernt, dass es durchaus zur richtigen Entscheidung führt, auch mal auf sein Bauchgefühl zu hören.

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

Buers: Meine Grundeinstellung ist es, aus gegebenen Rahmenbedingungen die für mich beste Situation herzustellen. Ich lebe sehr gern in Deutschland – auch als Gründerin – und schätze im Geschäftsleben besonders die rechtliche Sicherheit. Ein Manko sehe ich nicht, denn seit meinem Start als Unternehmerin vertrete ich die Position, dass man als Gründer am besten beraten ist, sich allein auf sein Können zu verlassen, statt auf externe Unterstützung zu vertrauen.

VC Magazin: Gibt es (Internet-)Unternehmer, die Sie als Vorbilder oder Idole sehen?

Buers: Ja, durch die Entrepreneurs' Organization, bei der ich Teilnehmerin des Nachwuchsförderungsprogramms bin, kenne ich viele beeindruckende Unternehmer persönlich. Dort habe ich nicht nur freundschaftliche Kontakte aufgebaut, sondern auch das ein oder andere Vorbild gefunden.

VC Magazin: Welche drei bis fünf Apps für Smartphones sind die wichtigsten Helferlein in Ihrem Alltag?

Buers: Über die Google Analytics App checke ich regelmäßig die Performance unseres Online-Shops. Nützlich finde ich außerdem myTaxi, DriveNow, iPin, Handelsblatt Online und

die Michelin-Restaurant-App für kulinarische Tipps in fremden Städten.

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

Buers: Mein oberstes Ziel ist es, Miomente international als Top-Brand im Segment kulinarischer Genusserlebnisse zu etablieren. Dazu gehören nicht nur Events wie Kochkurse und Weinseminare, sondern zukünftig auch Reisen, wie z.B. Weinreisen nach Frankreich, oder auch ein hochwertiges, redaktionelles Online-Magazin.

redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

unternehmertum
Center for Innovation and Business Creation at TUM

Mit maßgeschneiderten Angeboten zum Erfolg!

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



Beratungsschwerpunkte

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

Unsere Stärken

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

www.unternehmertum.de

Spin-offs aus Konzernen

Attraktives Feld mit hohen Hürden

Konzern-Spin-offs haben vielerlei Motive: Großkonzerne und Mittelständler trennen sich von Bereichen, die nicht zum Kerngeschäft passen oder nur einen Nischenmarkt bedienen. Manch einer trennt sich auf diese Weise auch von unrentablen Geschäften. Die operativen Anforderungen für die Investoren sind in jedem Fall hoch. Häufig wollen Mutterkonzerne als Gesellschafter weiterhin Zugriff auf Innovationen haben. Und Spin-offs aus der Wissenschaft haben ihre eigenen Gesetze.

Regionale Neuausrichtungen, Auflagen von Kartelllärmen oder Liquiditätsprobleme – die Gründe für einen Spin-off sind vielfältig und auch für Investoren reizvoll. Denn häufig handelt es sich bei den betreffenden Konzernteilen um Rohdiamanten, die, einmal geschliffen, den Einstieg in wachsende Märkte und damit hohe Renditen versprechen. Doch müssen im Vorfeld unzählige Details hinterfragt und gelöst werden, selbstverständlich bei laufendem Tagesgeschäft. „Spin-offs sind alles andere als ein triviales Geschäft, die Anforderungen an den Käufer hinsichtlich eines tiefergehenden Geschäftsverständnisses sind sehr hoch“, unterstreicht Dr. Florian Meise, Vorstand der Münchener Industriegruppe Adcuram AG. „Wo

sind die Schnittstellen für eine erfolgreiche Trennung vom Mutterkonzern? Welche Verbindungen bleiben erhalten? Wie sind die Geschäftschancen des neuen Unternehmens?“ Auch für die Belegschaft brechen bewegte Zeiten an. Viele sorgen sich um ihre Arbeitsplätze, und ehemals leitende Angestellte finden sich plötzlich in der Rolle der Geschäftsführung wieder. Da braucht es ein fähiges Management, welches den Spin-off auch als persönliche Herausforderung betrachtet, im positiven Sinn. Denn plötzliche Entscheidungsfreiheiten als Chance



Dr. Florian Meise,
Adcuram

zu sehen und nicht vor dem Risiko zurückzuschrecken, ist für manch einen „Neugeschäftsführer“ eine hohe Hürde. Und nicht selten kommt es vor, dass ein Ausgründungsteam schon kurz nach dem Spin-off vor der Scheidung steht.

Mutterkonzerne als Gesellschafter

Nicht immer ist eine Abspaltung vom Mutterkonzern endgültig. „Spin-offs garantieren den Firmen, am Innovationsprozess sowie an der Innovation selbst zu partizipieren, sofern die Altgesellschafter weiterhin in einem gewissen Rahmen am Unternehmen beteiligt bleiben“, sagt Dr. Peter Wolff, Geschäftsführer der EnjoyVenture Management GmbH. „Innovationszyklen drehen sich immer schneller, da wollen sich viele Unternehmen den Zugriff auf die Produkte von



Dr. Peter Wolff, Enjoy-
Venture Management



Spin-offs sind ein attraktives Feld für Beteiligungsgesellschaften. Ein erfolgreiches Beispiel boten die Manager von Adcuram, die 2005 den Laborglaserhersteller Duran von Schott übernahmen.

morgen erhalten, auch wenn sie vorerst nicht zum Kerngeschäft gehören und ihre Marktfähigkeit erst noch unter Beweis stellen müssen“, ergänzt Wolff. Interessenskonflikte zwischen Investor und Altgesellschafter kennt er nicht: „Wir haben eher positive Erfahrungen gemacht.“ Mitunter unterstützten Verbindungen zum Alteigentümer sogar die Außenwirkung eines Spin-off-Unternehmens. Abgesehen von einem seriösen Verkaufspreis müssen darüber hinaus weitere relevante Assets und Schnittstellen zum Alteigentümer identifiziert werden. Was bei der gemeinsamen Nutzung von Betriebskantinen oder Firmenparkplätzen anfängt, setzt sich über unzählige Dienstleistungen, Namens-, Logo- oder Firmenrechte bis hin zu komplexen Patentrechten fort. Je selbstständiger der Konzernbereich schon vor dem Spin-off agieren konnte, desto reibungsloser funktioniert das Spin-off. Doch wenn vormals viele Abteilungen oder Posten mit dem Mutterkonzern oder anderen Tochtergesellschaften verbunden waren, wird es kompliziert. „Nicht immer ist die nötige Zahlentransparenz gegeben“, erklärt Meise die Herausforderung. Manch ein Deal ist an solchen Problemen gescheitert. „Ein Investor muss ein wirkungsvolles Zukunftskonzept für das neu entstehende Unternehmen erarbeiten“, betont Meise. Ungelöste Patentfragen beherbergen weitere Stolpersteine. Taugt das Produkt für die Märkte von morgen? Hier gehen technische Analysen und Finanzierungspläne Seite an Seite. Auch Controlling, Marketing oder Vertrieb müssen vielerorts erst neu installiert werden. Dann ist das operative Geschick des Investors gefragt.

18. Juli 2013 – Novotel München City - Hochstraße

Europäische Venture Capital Verordnung (EuVECA-VO):

Welche Änderungen bringt der EU-Risikokapitalfonds?

Programm (9.30 bis ca. 17.30 Uhr):

Leitung und Moderation:

RA/StB Lutz M. Boxberger, Partner, WEITNAUER
Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater,
München

Die Rolle der EVCA bei der Regulierung von Venture Capital-Fonds

Dörte Höppner, Generalsekretärin der European
Private Equity and Venture Capital Association
(EVCA), Brüssel

Wesentliche Neuerungen durch die EuVECA-VO

RA Dr. Wolfgang Weitnauer, Partner, WEITNAUER
Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater,
München

Venture Capital nach der EuVECA-VO: Die Investorenperspektive

RA/FAStR Dr. Thomas A. Jesch, LL.M., Kaye Scholer
LLP, Frankfurt

Umsetzung der Änderungen aus der Perspektive eines deutschen Venture-Capital-Hauses: Ein Praxisbericht

Matias Collan, Partner & COO, Earlybird Venture
Capital, Berlin

Ausgewählte Aspekte / Neuerungen bei der Gestaltung von Beteiligungsverträgen

RA Jakob Wirbatz, Partner, WEITNAUER Rechtsan-
wälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater, Heidelberg

Die Besteuerung von Private Equity und Venture Capital Fonds 2013 – Aktuelle Entwicklungen und der Einfluss der AIFM-Richtlinie / EuVECA-VO

RA/StB Lutz M. Boxberger, Partner, WEITNAUER
Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater,
München

Ihr Ansprechpartner

Stephan Mänecke
WM Seminare
Tel.: +49 69 2732 567
s.maenecke@boersen-zeitung.de



Spin-offs aus der Wissenschaft

Spin-offs aus wissenschaftlichen Forschungseinrichtungen sind nicht minder herausfordernd, wenn auch auf einer anderen Ebene. „Produkt oder Technologie sind zumeist sauberer und klarer definiert“, erklärt Wolff, „doch fehlt häufig die für Investoren notwendige Marktnähe.“ Unterschiedliche Mentalitäten tun ein Übriges. „Industrienerfahrene Ausgründer tun sich naturgemäß leichter mit Themen wie strategischen Partnerschaften, Controlling, Marketing oder den überlebensnotwendigen Vertriebsprozessen. Zudem sind sie offener für pragmatische Lösungen und adaptieren veränderte Rahmenbedingungen schneller auf das eigene Geschäftsmodell.“ Demgegenüber sei die Lernkurve für Wissenschaftler und Forscher deutlich größer.

„Viele Wissenschaftler sind zum ersten Mal mit der hohen Taktung eines Unternehmens und des Marktes konfrontiert“, so Wolff. Überdies gestaltet sich die Netzwerkarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft häufig aufwändiger und schwieriger als zwischen Industrievertretern. Anders ausgedrückt: Wer aus einem wissenschaftlichen Institut ausgründet, muss auch bereit sein, den berechtigten „Elfenbeinturm“ zu verlassen. „Menschen, die sich aus Konzernen ausgründen, haben den universitären Gründern viel an Berufs- und Lebenserfahrung voraus“, meint Dr. Bernd Geiger, Geschäftsführer der Triangle Venture Capital Group. „Wenn man dafür als Investor erst noch zahlen muss, wird das bekanntermaßen recht teuer“, so Geiger. Andererseits garantiert eine Verbindung zum Mutterinstitut ein hohes Maß an Methodenkompetenz, personelle Unterstützung sowie eine gute Reputation. Ist darüber hinaus die Patentsicherheit gegeben, ist eine weitere wichtige Voraussetzung für einen erfolgreichen Markteintritt erfüllt. Überhaupt können wissenschaftliche Ausgründungen mit großen Vorteilen aufwarten. „In der unabhängigen Forschung werden die Grundlagen für Produkte von übermorgen erdacht, wohingegen man sich in der konzernerneigenen Produktentwicklung oft nur schrittweise vom Bestehenden weiterentwickelt“, betont Geiger. „Ein großes Sorgenkind ist immer das geistige Eigentum, die IP, weil damit im Konzern Geld verdient wird. Die IP herauszulösen und die Trennlinien zu ziehen, ist ein großer Aufwand.“



Dr. Bernd Geiger, Triangle
Venture Capital Group

Solide Basis für Investoren

„Viele Investoren werden sich in Konzern-Spin-offs probieren“, meint Meise, „doch nicht alle werden erfolgreich sein.“ Spin-offs stellen hohe Anforderungen an das operative Geschick, verbunden mit der Liebe zum Detail – in vielen Fällen reicht die klassische Due Diligence da nicht aus. Ein Problem ist auch die immer noch zu geringe Zahl technikaffiner Fonds. „Dazu muss man auch als Investor ein richtiger Unternehmer sein“, schränkt Geiger ein und sagt branchentypisch: „Da ist es für viele Venture Capital-Gesellschaften doch leichter, die Internetblase wieder aufleben zu lassen, da ist dann auch etwas mehr Party dabei.“ Wolff ergänzt, dass im Gegenzug aber auch viele Unternehmen lernen müssten, eng mit Investoren und anderen Gesellschaftern auf Augenhöhe zusammenzuarbeiten und einen Teil ihrer Verantwortung zu teilen. „Auch Konzerne müssen mal loslassen.“ ■

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

Die Schwierigkeit, anders zu sein

Dr. Michael Thiele

ist geschäftsführender Partner bei der Angermann M&A International GmbH, der am längsten am Markt agierenden M&A-Beratungsgesellschaft in Deutschland. Innerhalb der globalen Allianz M&A International Inc. ist er Vice President der Automotive & Aerospace Industry Group für den deutschsprachigen Raum.



In der deutschen Private Equity-Szene ist derzeit ein bemerkenswerter Trend zu erkennen. In Ermangelung großer Deals haben viele der Akteure plötzlich den Mittelstand (wieder) für sich entdeckt. Da allerdings auch attraktive mittelständische Transaktionen zu preiswerten Konditionen rar sind, ist selbst die Minderheitsbeteiligung wieder hoffähig geworden. Lange Jahre war diese Beteiligungsform von der Branche gemieden oder sogar verteufelt worden, nun gilt sie als interessante (Einstiegs-)Option in den Markt. Im Zuge der Erkenntnis um die Wichtigkeit des Mittelstandes und den Aufbau von Kontakten ist bei den Private Equity-Gesellschaften zudem ein gruppendynamisches Verhalten ausgelöst worden, das dem von Lemmingen nicht unähnlich ist.

Im Kampf um die besten Deals versuchen sich die Firmen kurioserweise alle mit den gleichen Argumenten in die Pole Position zu bringen. So sei nur das eigene Unternehmen aufgrund der selbstverständlich historisch bedingten unternehmerischen Prägung der einzig wahre Investor für den Mittelstand und als

solcher für jede Branche und jede Deal-Konstellation die definitiv beste Wahl. Mit dieser relativ einfachen und wenig aussagekräftigen Strategie ist das durchaus verständliche und notwendige Ziel nach Differenzierung jedoch nur schwer zu erlangen. Vor dieser Problemstellung stehen allerdings nicht nur die Investoren.

Auch uns M&A-Beratern fällt es nicht immer leicht, in diesem umkämpften Markt wirklich markante USPs zu entwickeln und herauszustellen. Auch bei uns haben die meisten Broschüren eine nahezu identische Tonart, und das Hervorstellen der jeweiligen Erfahrung und des Track Records ist vielleicht notwendig, zeugt aber nicht unbedingt von besonderem Einfallsreichtum. Diesbezüglich sitzen wir somit alle in einem Boot.

Den Private Equity-Unternehmen bietet sich jedoch in gewissen Bereichen tatsächlich die große Chance, Unterschiede gegenüber den anderen Marktteilnehmern herauszuarbeiten und zu leben, die über den reinen Nasenfaktor und die persönlichen Sympathiewerte hinausgehen. Ein entscheidender Faktor ist die Art und Weise, wie mit den jeweiligen Beteiligungen umgegangen und wie zuverlässig innerhalb eines M&A-Prozesses zu einem eingereichten Angebot gestanden wird. Kurzfristig mag das Ausnutzen einer vom Mittelständler gewährten Exklusivität für die eigene Kaufpreisoptimierung zwar durchaus von Erfolg gekrönt sein, auf lange Sicht kann so ein Geschäftsgebaren jedoch ein eher unerwünschtes Alleinstellungsmerkmal sein.

Einzigartigkeit sollte sich auch nicht daraus definieren, ausschließlich nur in gut laufende und lang etablierte Mittelständler im deutschsprachigen Raum in der Range zwischen 50 und 150 Mio. EUR und mit einem erfahrenen Management, das sich womöglich noch rückbeteiligt, investieren zu wollen. Eine solche Anspruchshaltung erschwert auch uns Beratern die Erklärung bei durchaus attraktiven Unternehmen, warum ausgerechnet jener und nicht ein anderer Finanzinvestor die richtige Wahl ist.

Je besser im Vorfeld überlegt wurde, wie man sich als Private Equity-Unternehmen auf dem Markt positionieren möchte und über welche für den Mittelstand gewinnbringenden Alleinstellungsmerkmale man tatsächlich verfügt, desto einfacher können wir als M&A-Berater diese Informationen im Gespräch mit den Mandanten transportieren. Gleichzeitig sollte diese Anspruchshaltung auch bei uns Beratern dafür sorgen, dass wir unsere Hausaufgaben machen und den Investoren bessere Argumente liefern, warum wir die einzig Richtigen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit sind.



Foto: Panthermedia/Karill Macchia

Wer die Wahl hat, hat die Qual: Um potenzielle M&A-Partner auf sich aufmerksam zu machen, muss man sein Alleinstellungsmerkmal herausarbeiten.

Im Wahljahr dominiert die politische Diskussion den 14. Deutschen Eigenkapitaltag

Private Equity und Wahlkampf

Die deutsche Beteiligungsszene rückt immer stärker in den Fokus der Politik. Gut drei Monate vor der Bundestagswahl gaben sich Minister, Europaparlamentarier und Abgeordnete des Bundestags beim 14. Deutschen Eigenkapitaltag des Bundesverbands deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) auf der Bühne beinahe die Klinke in die Hand.

Eröffnet wurde die Veranstaltung von Markus Ferber, Vorsitzender der CSU-Europagruppe und Mitglied im Ausschuss für Wirtschaft und Währung im Europäischen Parlament. Ihm folgte Wolfgang Tiefensee, Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion für Wirtschaft und Technologie. Anschließend diskutierten die wirtschafts- und finanzpolitischen Experten aller Bundestagsfraktionen die Frage, wohin die Parteien in der Finanz- und Wirtschaftspolitik steuern. Den Abschluss bildete Dr. Peter Ramsauer (CSU), Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, mit seinem Vortrag: „Ist Deutschland reif für neue Formen von Infrastruktur-Investments?“ Dass zum Abendempfang im China Club Ursula von der Leyen noch auf einen Plausch vorbeikam, ohne zum Mikrophon greifen zu wollen, gab der Veranstaltung eine besondere Note.

Große Lücke im Venture Capital-Bereich

„Diese Bundesregierung hat sich zumindest bemüht, die Bedingungen für Beteiligungskapital in Deutschland nicht zu verschlechtern, hierfür waren wir aber auch immer wieder mit dem Feuerlöscher unterwegs“, sagte BVK-Geschäftsführerin Ulrike Hinrichs bezogen u.a. auf die Verhandlungen rund um die AIFM-Richtlinie. Als ehemalige Büroleiterin von Horst Seehofer und Cornelia Pieper kennt sie sich ebenso wie der BVK-Vorsitzende Matthias Kues, dessen Bruder das Amt eines parlamentarischen Staatssekretärs bekleidet, im politischen Umfeld bestens aus. Das ist aktuell insbesondere im Venture Capital-Segment besonders wichtig. Zwar zählt Deutschland gemessen an seinen Wagniskapitalinvestitionen von 520 Mio. EUR zu den wichtigsten Standorten. Gemessen am Verhältnis der Venture-Investitionen zum nationalen Bruttoinlandsprodukt liegt die Bundesrepublik jedoch unter dem EU-Durchschnitt und offenbart erheblichen Nachholbedarf. „Der deutsche Markt würde das Zwei- oder Dreifache locker vertragen“, betont Wolfgang Seibold, Mitglied des BVK-Vorstands und Partner bei Earlybird, einem der größten deutschen Wagniskapitalgeber. Doch das ist nicht der einzige Grund für den Kapitalmangel. Anders als in den USA gebe es hierzulande keine Stiftungen von Universitäten, die in VC-Fonds investieren. Zudem hätten einige Versorgungswerke rechtliche Vorgaben, die solche Investments verböten.



Wohin steuern die Parteien in der Finanz- und Wirtschaftspolitik? Antworten auf die Fragen von Moderator Prof. Dr. Thomas Leif (3.v.r.) gaben die finanzpolitischen Sprecher der Bundestagsfraktionen (v.l.n.r.): Dr. Axel Troost (Die Linke), Dr. Gerhard Schick (Die Grünen), Lothar Binding (SPD), Ralph Brinkhaus (CDU) und Dr. Volker Wissing (FDP).

Foto: BVK

Im Fokus: Investments in Infrastruktur

Aus dem Buyout-Bereich dagegen wurden zuletzt wieder bessere Zahlen gemeldet. Ein Trend sind aktuell Investments in Infrastruktur, worin Verkehrsminister Ramsauer eine Win-Win-Situation sieht. Wenn es nach ihm ginge, sollen private Kapitalgeber neben Investments in Häfen, Straßen und den Netzausbau auch die Möglichkeit erhalten, Teile des Schienennetzes zu finanzieren und zu betreiben. Im Autobahnbereich gibt es solche Modelle bereits seit 2005. Hier können private Kapitalgeber im Auftrag des Bundes beispielsweise den Ausbau einer stark frequentierten Strecke planen, finanzieren und bauen. Anschließend betreiben sie den gesamten Abschnitt für meist 30 Jahre, im Gegenzug werden sie an den Einnahmen aus der Lkw-Maut beteiligt, erläuterte Ramsauer.

Von Medienmachern und Mediennutzern

Abgerundet wurde die in diesem Wahlkampf-Jahr stärker als sonst politisch dominierte Veranstaltung von zwei Vorträgen aus dem Bereich der Medien. Thomas Ebeling, CEO der ProSieben-Sat1 Media AG, sprach über „Innovations- und Wachstumsinitiativen im Mediengeschäft“ und erklärte die Rolle, die Private Equity in seinem Unternehmen spielt. Zuvor bereits hatte Prof. Dr. Thomas Leif, Moderator im SWR Fernsehen, die veränderte Mediennutzung und neue Publikationen und Programmformate in Deutschland kritisch beleuchtet.

mathias.renz@vc-magazin.de

Momentum im Fundraising

Guter Track Record, was nun?

Der Fundraisingprozess hat sich in den letzten Jahren stark professionalisiert, nicht nur aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. General Partner (GPs) müssen heute beide Disziplinen Best in Class beherrschen: sowohl das Investment Business als auch das Fundraising Business. Häufig entscheiden nur kleine Aspekte darüber, ob ein Prozess sein Momentum aufrechterhält oder einbricht.

Noch vor ein paar Jahren begannen Fondsmanager erst kurz vor Ablauf der Investmentperiode mit der Planung des Fundraisings für ihren nächsten Fonds. Sie konnten grundsätzlich, soweit der bestehende Fonds nicht ganz erhebliche Performanceeinbrüche aufwies, mit einer hohen Re-up-Rate ihrer existierenden Investoren rechnen. Die übrigen Investoren wurden bei einer guten Performance innerhalb eines Zeitraums von weiteren sechs bis neun Monaten bis zum letzten Zeichnungsschluss hinzugewonnen. Der Fundraisingprozess hat sich in den letzten Jahren jedoch stark professionalisiert, nicht nur aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Die Parameter für den Erfolg werden nicht mehr lokal, sondern global definiert. Investoren weltweit haben insbesondere in den letzten Jahren die Anzahl von GP Relationships stark reduziert und fokussiert, es gibt einen klaren, viel zitierten sogenannten Flight to Quality. Viele GPs schaffen es jedoch auch in diesem Umfeld fokussiert und effizient zum Closing, manche brauchen bei ähnlichem Track Record sehr viel länger.

Strategie und Track Record

Zunächst sind die Vorbereitung und die richtige Platzierung des Fonds-Produkts wichtig. Neben einer genauen Aufarbeitung des Track Records (heutzutage auch im Hinblick auf die Underlying Cashflows!) ist es vor allem essenziell, die Strategie sauber und plausibel darzustellen. Je komplexer und weniger nachvollziehbar (auch vor dem Hintergrund des Track Records), desto schwieriger ist die Kategorisierung des Produkts aus Investorensicht, gerade auch aus Allokationsgesichtspunkten. Der Track Record sollte die Grundsätze der Relevanz, Attribution und Verifikation erfüllen.

Frühzeitige Vorbereitung lohnt

Das Branding eines General Partners und das Erfordernis des Alleinstellungsmerkmals (USP) ist ebenfalls wichtiger denn je. Viele der Fonds fallen in die berüchtigte Kategorie „just another buy-out fund“. Vor diesem Hintergrund ist die sorgfältige kommerzielle Positionierung des GPs im Pitchbook, im Private Placement Memorandum und in der Präsentation essenziell. Auch ist eine frühzeitige Vorbereitung des Due Diligence Questionnaires sehr ratsam. Viele GPs unterschätzen die Kapazität, die der Due Diligence-Prozess heute bindet, und versinken in der kritischen Fundraisingphase, in der Investoren Facetime verlangen, im Back Office. Überrascht werden viele General Partner heute klar auch durch ESG (Environmental, Social und Corporate Governance)- und andere Compliance-Anforderungen. Eine

zunehmende Anzahl von Investoren verlangt hier nicht nur eine umgesetzte breite Compliance Policy, sondern häufig auch den Nachweis eines entsprechenden historischen Track Records.

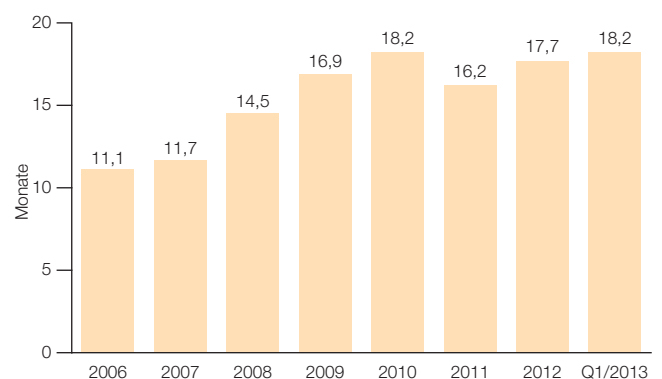
Mehr Effizienz beim Aufsichtsverfahren

Auch die Wahl der Jurisdiktion und des entsprechenden Regulators, sofern struktureller Spielraum besteht (insbesondere bei paneuropäisch oder global operierenden Managern), ist ein Faktor, der Effizienz bestimmt. Es gibt ganz deutliche Unterschiede in der Expertise und Professionalität zwischen Aufsichtsbehörden, und manche Prozesse dauern alleine aufgrund des lokalen Aufsichtsverfahrens Monate (!) länger, bei gleichem Prüfungsinhalt und Ergebnis. Natürlich sind bei der Investorenanfrage, die heutzutage häufig global erfolgt, lokale Registrierungspflichten zu befolgen (wie zum Beispiel in manchen MENA- und asiatischen Regionen); diese sind bei der Planung der Länge des Prozesses zu beachten.

Placement Agents – Für und Wider

Ob ein Placement Agent Mehrwert bringt oder nicht, ist unter GPs fast zur ideologischen Frage geworden. Ein Placement Agent kann den Prozess selbstverständlich strukturieren und professionalisieren und Zugang zu Investoren schaffen. Manche Investoren beklagen jedoch den Mangel an Authentizität, zu dem begleitete Prozesse häufig führen, und bevorzugen die direkte Ansprache. Die Wahl des richtigen Placement Agents ist in jedem Fall essenziell. Auch hier differenzieren Investoren

Durchschnittliche Zeit bis zum Final Closing, nach Jahr des Closings



Quelle: Preqin

häufig zwischen Brands; während ein GP durch Involvierung mancher Placement Agents an Brand gewinnt, ist bei falscher Wahl auch ein gegenteiliger Effekt zu beobachten.

Gutes Timing

Das Fundraising Business ist heutzutage eine permanente Aufgabe von GPs. Es ist jedoch wichtig, die Marktkommunikation über den Start des offiziellen Fundraisings zu kontrollieren und zu nuancieren, sodass es bei einem vermeintlich zu langen Prozess nicht alleine aus diesem Grund heraus zu einem vollständigen Verlust von Momentum kommt. Wichtig ist auch das sogenannte Competitor Mapping – gehen zu viele ähnliche GPs gleichzeitig in den Markt, wird die Analyse des USP und somit der gesamte Prozess schwieriger. Auch die Frage, welche Investoren wann angesprochen werden, ist essenziell. Der Fokus sollte zunächst vor allem auf potenziellen Cornerstone-Investoren liegen, sodass der kritische erste Zeichnungsschluss möglichst frühzeitig abgehalten werden kann. Ferner dauert der interne Genehmigungsprozess bei einigen Investoren typischerweise länger, manche Investoren investieren auch grundsätzlich nur nach dem ersten Zeichnungsschluss, wie zum Beispiel viele Family Offices. Auch der zu erwartende Verhandlungsaufwand ist bei manchen GPs ein Auswahlkriterium.

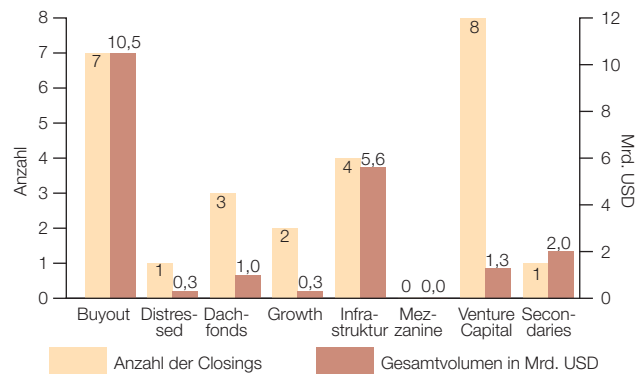
Was bringen First Closing Discounts?

First Closing Discounts sollten, wenn überhaupt, nur sehr zurückhaltend vorgesehen werden. Zunächst werden sie bei Midmarket Funds nicht grundsätzlich erwartet – sie sind nach wie vor eher ein Instrument, um bei Milliardenfonds schnell kritische Masse zu erzielen. Bei Milliardenfonds sind First Closing-Incentivierungen häufig auch ökonomisch. Im Midmarket-Bereich werden eher effektive, ökonomisch den GP nicht belastende, maßgeschneiderte Incentivierungsinstrumente eingesetzt. Bei nicht optimierter Gestaltung oder Strukturierung ist der Effekt von First Closing Discounts häufig kontraproduktiv; der Fonds wird von vornherein wie ein Ladenhüter positioniert oder der GP erleidet substanzielle (häufig unnötige) wirtschaftliche Einbußen. Auch wenn der erste Zeichnungsschein erhebliches Momentum für den weiteren Zeichnungsschluss bringt, sollte übrigens aus rechtlicher Sicht zwingend auf eine diesbezügliche Bekanntmachung verzichtet werden, sofern noch insbesondere US-Investoren angesprochen werden sollen.

Beteiligungskonditionen und Verhandlungen

Ein Navigieren anhand von standardisierten Leitlinien wie ILPA oder publizierten Marktdaten ist sicherlich eine veraltete Herangehensweise im Hinblick auf die Gestaltung von Terms & Conditions. Auch Investoren unterwerfen Fonds einem intelligen-

Fundraising im 1. Quartal 2013 in Europa, nach Fondstyp



Quelle: Preqin

teren und maßgeschneiderten Benchmarking in dieser Hinsicht und grundsätzlich keiner Checkliste. Die falschen Terms bei gewissen Investoren können Momentum kosten. Andererseits können sie auch die Position des GPs für die Laufzeit des Fonds schwächen, wie zum Beispiel bei einer Kündigungsmöglichkeit der Investoren ohne wichtigen Grund. Generell kann man sagen, dass die Verhandlungsphase umso effizienter ist, je stärker das wirtschaftliche Alignment zwischen GP und LPs ausgestaltet ist.

Fazit

Das Fundraising erfordert von General Partnern ein breiteres und tieferes Skill Set als noch vor ein paar Jahren. Die Globalisierung der potenziellen Investorenbasis verlangt auch von lokalen GPs mehr als einen robusten Track Record. Kreativität und ein tiefes Verständnis der relevanten Benchmarks, Investoren und Rahmenbedingungen, häufig auch die psychologische Strukturierung des Prozesses entscheiden häufig darüber, ob es zum Strömungsabriss im Fundraising kommt oder ob ein GP bei gleichem Track Record innerhalb von nur ein paar wenigen Monaten zum Closing gelangt.

Sonya Pauls

ist Partnerin im Münchener und Londoner Büro der Sozietät SJ Berwin LLP. Sie ist spezialisiert auf die Beratung von nationalen und globalen Private Equity- und anderen Fonds, Alternative Assets, Incentivierungsstrukturen sowie auf die Beratung von institutionellen Investoren.



EU-Vertriebspass und Regulierung „light“

Verordnung über Europäische Venture Capital-Fonds

Die jüngst verabschiedete EU-Verordnung über Europäische Risikokapitalfonds (EuVECA-VO) vom 17. April 2013 ist ein weiterer Baustein im Zuge der seit Jahrzehnten wohl umfassendsten regulatorischen Neuordnung der Fondsbranche (Stichwort AIFM-Richtlinie und KAGB). Die EuVECA-VO sieht einheitliche regulatorische Rahmenbedingungen für Venture Capital-Fonds und deren Manager vor, die für die Anwendung der EuVECA-VO optieren.

Die Verordnung trägt den Besonderheiten der Manager kleinerer alternativer Investmentfonds (AIF) Rechnung, die mit der AIFM-Richtlinie unzureichend berücksichtigt wurden. Sie hat sich die Beseitigung von Hindernissen bei grenzüberschreitendem Fundraising und die Schaffung eines europaweiten „level-playing field“ für Venture Capital-Fonds auf die Fahnen geschrieben. Mit dem Europäischen Risikokapitalfonds soll Start-ups und KMU der Zugang zu Finanzierungen erleichtert, die Entstehung und Entwicklung innovativer Unternehmen sowie mittelbar die Investition in Forschung und Entwicklung gefördert werden. Durch die unionsweit einheitliche Regulierung hofft die EU zudem, dass das Vertrauen der investitionsbereiten Anleger (zurück-)gewonnen werden kann. Gleichfalls soll der Europäische Investmentfonds ermutigt werden, verstärkt in qualifizierte Risikokapitalfonds zu investieren. Die Verordnung trat Mitte Mai 2013 in Kraft und gilt ab 22. Juli 2013 unmittelbar in den EU-Mitgliedstaaten. Sie tritt neben die AIFM-Richtlinie bzw. das KAGB.

„Kleine“ AIF-Manager

Die Verordnung gilt für Manager alternativer Investmentfonds (AIFM), deren verwaltete Vermögenswerte insgesamt 500 Mio. EUR nicht überschreiten, wobei nach hiesiger Lesart das verwaltete Portfolio keine hebel-finanzierten AIF enthalten darf. Die AIFM müssen ferner in der Union niedergelassen sein, in ihrem Herkunftsmitgliedstaat lediglich einer aufsichtsrechtlichen Registrierung unterliegen und Portfolios von qualifizierten Risikokapitalfonds verwalten, wobei die Verwaltung vereinzelter – nicht hebel-finanzierter – AIF die Voraussetzung der EuVECA-VO nicht erfüllen, zulässig sein sollte. Anders als die Bezeichnung „EuVECA“ suggerieren mag und entgegen den Erwägungsgründen, wonach Risikokapitalfonds keine typischen Private Equity-Strategien verfolgen sollten, können sich auch „kleine“ Verwalter von Spezial-AIF die lediglich einer BaFin-Registrierung gemäß KAGB unterliegen, freiwillig der EuVECA-VO unterwerfen, so sie u.a. die Anforderungen an die qualifizierten Anlagen und den Schwellenwert des verwalteten Vermögens erfüllen. Die EuVECA-VO ist gerade vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Diskussion über die einschlägigen Vertriebsregeln für inländische „kleine“ Spezial-AIFM unter dem KAGB eine willkommene Möglichkeit für Private Equity-Fonds im Small und unteren Mid Cap-Segment, von den klaren Platzierungsregeln inklusive EU-Vertriebspass der EuVECA-VO zu profitieren.

KMU als qualifizierende Portfoliounternehmen

Ein qualifizierter Risikokapitalfonds setzt voraus, dass der Fonds beabsichtigt, mindestens 70% seines Kapitals in qualifizierte Anlagen zu investieren und jederzeit tatsächlich die „Schmutzgrenze“ von 30% nicht qualifizierender Anlagen einhält. Qualifizierende Anlagen sind Eigenkapital- oder eigenkapitalähnliche Instrumente an nicht börsengehandelten Unternehmen, die in der EU oder einem kooperativen Drittstaat niedergelassen sind, weniger als 250 Beschäftigte und einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. EUR oder eine Jahresbilanzsumme von höchstens 43 Mio. EUR haben. Eigenkapitalähnliche Instrumente umfassen die im Bereich von Wagniskapitalfinanzierungen typischerweise genutzten Instrumente wie Nachrangdarlehen, stille Beteiligungen, Genussrechte und Wandelschuldverschreibungen.

Kein Verwahrstellenerfordernis

Neben diesen Vorgaben an die Zusammensetzung des Portfolios, die geeigneten Anlageinstrumente und Anlagetechniken von qualifizierten Risikokapitalfonds enthält die Verordnung zahlreiche Anforderungen an Organisation (z.B. Vorhalten ausreichender Eigenmittel, Anlagebewertung und jährliche Abschlussprüfung), Verhaltensweise und Transparenz der AIFM, z.B. Offenlegungspflichten gegenüber potenziellen Investoren, ähnlich den Informationen in den gängigen Private Placement Memoranden. Erfreulicherweise erhält die EuVECA-VO jedoch kein Verwahrstellenerfordernis. Allerdings behält sich die Kommission eine Prüfung bis zum 22.07.2017 u.a. dahingehend vor, ob die Verordnung um ein Verwahrstellensystem ergänzt werden sollte.

Europaweiter Vertrieb mit Gütesiegel „EuVECA“

AIFM mit deutscher Provenienz, die die vorgenannten Anforderungen erfüllen und für den Vertrieb ihrer qualifizierten Risikokapitalfonds in der Union die Bezeichnung „EuVECA“ verwenden wollen, unterliegen einer Registrierungspflicht bei der BaFin. Mit der Registrierung durch die BaFin erlangen die Verwalter qualifizierter Risikokapitalfonds den EU-Vertriebspass und dürfen ferner beim Vertrieb (der zum Vertrieb angemeldeten Fonds) in der Union die Bezeichnung „EuVECA“ verwenden. Im Rahmen der Registrierung sind u.a. auch die Mitgliedstaaten zu nennen (fortlaufende Unterrichtungspflicht), in denen der Risikokapitalfonds vertrieben werden soll. Die BaFin unterliegt

insoweit einer Unterrichtungspflicht gegenüber den betroffenen Mitgliedstaaten und der ESMA. Zusätzliche Vertriebsanforderungen in den Vertriebsstaaten sind nicht zulässig. ESMA führt im Internet zudem ein öffentlich zugängliches Zentralregister über alle EU-weit registrierten Verwalter von qualifizierten Risikokapitalfonds. Fondsmanager, die als EuVECA registriert sind und den Schwellenwert des verwalteten Vermögens von bis zu 500 Mio. EUR einhalten, sind weitestgehend vom Regelungsbereich des KAGB ausgenommen.

Ausschließlich professionelle oder „semiprofessionelle“ Anleger

Anteile an qualifizierten Risikokapitalfonds dürfen ausschließlich an professionelle Anleger im Sinne der sogenannten MiFID-Richtlinie 2004/39/EG oder an „semiprofessionelle“ Anleger vertrieben werden, deren Mindestinvestitionssumme 100.000 EUR beträgt und die schriftlich versichern, sich der Risiken der Anlage bewusst zu sein. Eine Anpassung der Begriffsbestimmung des semiprofessionellen Anlegers unter dem KAGB, die eine Mindestinvestitionssumme von 200.000 EUR und u.a. eine Prüfung der Anlegerexpertise durch den AIFM erfordert, an die Definition der EuVECA-VO ist bedauerlicherweise nicht erfolgt. Die Kommission prüft bis zum 22.07.2017, ob die europaweite Vertriebsmöglichkeit auch auf Kleinanleger ausgeweitet werden sollte. Unabhängig von Mindestanlagesummen ist die Beteiligung der Fondsprofessionals an von diesen verwalteten Risikokapitalfonds zulässig und kann weiterhin als steuerliches Strukturierungselement sowie zwecks Sicherstellung des – gesetzgeberisch explizit gewünschten – Interessengleichlaufs mit den Anlegern genutzt werden.

Ausblick

Die EuVECA-VO ist ein erster Schritt, dem Förderbedarf von Risikokapital in Europa gerecht zu werden. Die europaweite Vermarktungsmöglichkeit für die deutsche Venture Capital-Branche ist existenziell, denn bekanntlich fließt nach wie vor zu wenig inländisches Kapital in deutsche Venture Capital-Fonds. In diesem Sinne wäre die EU-Kommission allerdings gut beraten, die Vertriebsmöglichkeit qualifizierter Risikokapitalfonds auf Kleinanleger zeitnah auszuweiten. Die EuVECA-VO kann zudem ein probates Mittel für Manager von Private Equity-Fonds im Small und unteren Mid Cap-Segment sein, um der restriktiven vollumfänglichen KAGB-Regulierung zu entkommen und trotzdem mittels „EuVECA-Vertriebspass“ ein europaweites Fundraising vorzunehmen. Es fehlt nach wie vor ein adäquates Steuerregime für VC-Fonds und deren Investoren. Allerdings besteht Hoffnung, denn die Erwägungsgründe geben der Kommission auf, noch im Jahr 2013 Lösungen vorzustellen, die die steuerlichen Hindernisse für grenzüberschreitende Risikokapitalanlagen beseitigen. ■

Lutz Boxberger,

Rechtsanwalt und Steuerberater, ist Partner der Kanzlei Weitnauer und spezialisiert auf die vollumfängliche Beratung im Zusammenhang mit alternativen Investments an der Schnittstelle zwischen Investmentaufsichtsrecht und Steuerrecht.



ANZEIGE

GENERATION-D

IDEEN FÜR DEUTSCHLAND. GEMEINSAM ANPACKEN.

„Der beste Weg, die Zukunft vorauszusagen, ist, sie zu, gestalten.“

(Willy Brandt)

VON STUDENTEN
FÜR STUDENTEN

Sie denken auch, dass das **Deutschland von morgen** innovative Ideen im Bereich des **Social Entrepreneurship** benötigt? Dann **unterstützen Sie GENERATION-D** – der deutschlandweite Ideen- und Startup-Wettbewerb für kreative und motivierte Studenten aller Fachrichtungen.

Kontakt: team@gemeinsam-anpacken.de oder +49 151 18444481





Foto: Panthermedia/cobalt

Buyout-Segment deutlich zweistellig

Europäisches Private Equity liefert konstant attraktive Renditen. Der Private Equity Performance Index des Datendienstleisters Thomson Reuters weist für den Zeitraum bis Jahresende 2012 eine deutlich positive Renditeentwicklung aus. Besonders lukrativ für Investoren ist demnach der Buyout-Sektor, der über ein, drei, zehn und 20 Jahre zweistellige Performance-Kennzahlen liefert. Gegenüber der Assetklasse Private Equity muss sich auch der FTSE 100 geschlagen geben, der Stoxx 600 ist nur in der Einjahresbetrachtung stärker. Der Index fußt auf Daten von mehr als 1.500 europäischen Beteiligungsfonds.

Thomson Reuters European Private Equity Performance Index

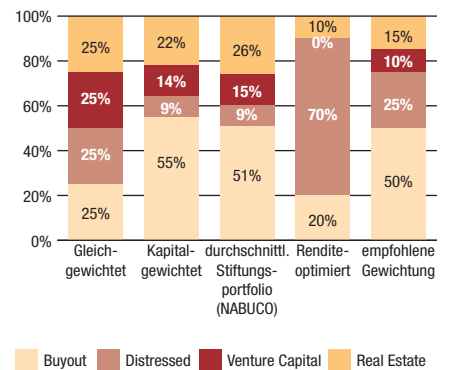
Fondstyp	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre	20 Jahre
Seed/Early VC	11,06	0,69	-1,83	-1,37	-0,65
Balanced VC	14,08	4,99	0,43	0,26	3,35
Later Stage VC	9,53	2,96	-0,68	0,57	3,89
Venture Capital gesamt	11,12	2,04	-1,13	-0,52	1,22
Venture gesamt (bis 30.6.2012)	6,89	1,1	-0,86	-1,39	1,3
Venture gesamt (bis 30.12.2011)	5,47	0,79	-1,2	-2,02	1,23
Small Buyouts	13,21	6,46	0,73	8,5	11,51
Medium Buyouts	17,08	11,6	3,19	10,77	21,02
Large Buyouts	10,54	9,22	-1,25	14,64	12,59
Mega Buyouts	17,59	14,21	5,4	7,27	7,27
Buyouts gesamt	16,1	11,69	2,48	10,85	12,01
Buyouts gesamt (bis 30.6.2012)	5,04	12,26	2,49	10,3	11,87
Buyouts gesamt (bis 30.12.2011)	4,37	9,74	3,63	9,69	11,83
Mezzanine	4,07	7,69	2,56	6,21	7,26
Private Equity gesamt	15,02	9,17	1,64	8,09	10,09
Private Equity gesamt (bis 30.6.2012)	4,93	9,74	1,63	7,31	9,88
Private Equity gesamt (bis 30.12.2011)	3,81	8,05	2,33	6,63	9,8
FTSE 100 Total Return	13,15	9,76	1,82	6,37	5,89
Stoxx 600 Index Total Return	18,68	6,91	0,15	7,1	n/a

Quelle: Thomson Reuters

Distressed als Renditetreiber

Für die Allokation eines Private Equity-Portfolios in den verschiedenen Private Equity-Strategien gibt es keine allgemeingültigen Leitlinien, der optimale Mix hängt von den individuellen Diversifikationsbedürfnissen und dem Gesamtportfolio eines Investors ab. Diesen Hinweis gibt das Research-Team der Credit Suisse. Aufgrund der guten Returns empfehlen die Experten allerdings einen vergleichsweise hohen Distressed-Anteil. Die Credit Suisse hat die Allokationsstrategien amerikanischer Stiftungen untersucht, um daraus Orientierungshilfen abzuleiten.

PE-Modellportfolio der Credit Suisse



Quelle: Preqin, Credit Suisse/IDC

Gute Stimmung bei den LPs

Im fünften Jahr nach dem Ausbruch der Finanzkrise ist der Private Equity-Markt weiter auf dem Weg der Genesung. Das belegt auch die positive Stimmung bei den Limited Partnern, die aus dem aktuellen Global Private Equity Barometer von Collier Capital hervorgeht. So gehen drei Viertel der LPs davon aus, dass Umstrukturierungen in Europa in den nächsten Jahren für gute Private Equity-Opportunitäten sorgen werden. Der Großteil (63%) der Befragten ist allerdings der Ansicht, dass sich diese auf bestimmte Teile Europas, insbesondere den Norden, beschränken werden. Trotzdem plant ein Drittel der befragten LPs in den nächsten zwölf Monaten ein verstärktes Engagement in Kreditanlagen, wobei die Hälfte der LPs entweder bereits in Private Debt-Fonds investiert hat oder ein solches Engagement in Erwägung zieht.



Das vollständige Global Private Equity Barometer finden Sie unter <http://vc-mag.de/CollierBar13>



Foto: Panthermedia/David Koscheck

Die Transaktionen des vergangenen Monats

Erst- und Zweittrundenfinanzierungen

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Beteiligung
adeven GmbH	Berlin	Mobile Advertising	Capnamic Management GmbH, Target Partners GmbH, Iris Capital	4,3 Mio. USD	2. Finanzierungsrunde
AppLift GmbH	Berlin	Mobile Games Marketing	Prime Ventures	10 Mio. EUR	1. Finanzierungsrunde
Avocado Store GmbH	Hamburg	E-Commerce	Tivola Ventures GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Certego GmbH	Oberhaching	Datenspeicherung	Born2Grow GmbH & Co. KG	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
EBS Technologies GmbH	Kleinmachnow	Medtech	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Earlybird VC Management GmbH & Co. KG, BC Brandenburg Capital GmbH	3 Mio. EUR	2. Finanzierungsrunde
Jeder GmbH. Dental Technology	Wien	Medtech	tecnet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Kiwigrd GmbH	Dresden	Energiemanagement	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Innogy Venture Capital GmbH, Aqton SE	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
machfit GmbH	Berlin	Internet/Betriebliche Gesundheit	PHS Capital, IBB Beteiligungsgesellschaft via VC Fonds Technologie Berlin	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
MetGen	Kaarina (FL)	Biotech	Emerald Technology Ventures	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
miBaby GmbH	München	E-Commerce	Wolfman Holdings GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Need LLC	Dallas (USA)	E-Commerce	Venista Ventures GmbH & Co. KG, Ted Hoffman, Mark Giambrone, Andrew Brimecome	nicht veröffentlicht	Seed-Finanzierung
nu3 GmbH	Berlin	E-Commerce	Alternative Strategic Investment GmbH, Lakestar	nicht veröffentlicht	2. Finanzierungsrunde
Ordermed GmbH	Buchholz	Online-Plattform	7x7 invest AG	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
PressMatrix GmbH	Berlin	Digital Publishing	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, LBBW Venture Capital GmbH, Vilitas GmbH & Co. KG, PDV InterMedia Venture GmbH	2,5 Mio. EUR	2. Finanzierungsrunde
riskmethods GmbH	München	Software as a Service	Bayern Kapital GmbH, Business Angel	nicht veröffentlicht	Seed-Finanzierung
Scondoo GmbH	Berlin	Online-Marketing	u.a. Heilemann Ventures GmbH, Point Nine Management GmbH, Rouven Dresselhaus	hoher sechsstelliger Betrag	Seed-Finanzierung

uberMetrics	Berlin	Mediensoftware	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Klingel Versandhandels-Gruppe	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
ugichem GmbH	Innsbruck	Life Sciences	Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft mbH, V + Beteiligungs 2 GmbH, The BioScience Ventures Group AG, Business Angels	2,25 Mio. EUR	2. Finanzierungsrunde
Urtum	Lausanne	Social-App	Balderton Capital, Debiopharm International S.A.	13,4 Mio. USD	1. Finanzierungsrunde
Voycer AG	München	Software as a Service	Bayern Kapital GmbH, Business Angels	hoher sechsstelliger Betrag	2. Finanzierungsrunde
Zapitano GmbH	Berlin	Internet	u.a. Monkfish Equity GmbH, HR Alpha GmbH, Business Angel	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
zoobe message entertainment gmbh	Berlin	Messaging-App	IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Technologie Berlin, Business Angels	nicht veröffentlicht	2. Finanzierungsrunde

Weitere Finanzierungsrunden

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Beteiligung
Emperra GmbH	Potsdam	Medtech	Peppermint VenturePartners GmbH via Peppermint Charité Biomedical Fund, GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG, BC Brandenburg Capital GmbH, Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH	2,6 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Lamoda	Moskau	E-Commerce	Access Industries, Summit Partners, Tengelman Ventures GmbH	130 Mio. USD	Wachstumsfinanzierung
Lazada	Makati City (PH)	E-Commerce	Verinvest s.a., HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH, Investment AB Kinnevik, Summit Partners, Tengelman Warenhandelsgesellschaft KG	100 Mio. USD	Wachstumsfinanzierung
WaveScape Technologies GmbH	Wuppertal	Lärmschutz	Vilitas Deutschland GmbH, EnjoyVenture Management GmbH via ELS Fonds, KfW via ERP-Startfonds	930.000 EUR	Wachstumsfinanzierung
ResearchGate GmbH	Berlin	Social Network	u.a. Tenaya Capital Inc., Dragoner Investment Group, Thrive Capital, Bill Gates	35 Mio. USD	Wachstumsfinanzierung

Buyout

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Transaktion
Duktus Tiroler Rohrsysteme GmbH	Hall in Tirol (AT)	Rohre	u.a. Buy-Out Central Europe II Beteiligungs-Invest AG, Management	nicht veröffentlicht	Management Buyout
HTG High-Tech Gerätebau GmbH	Oberhaching	Anlagen-, Maschinen- und Gerätebau	Stemas AG	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
Schaetti Holding AG	Wallisellen (CH)	Kunststoffe	u.a. Zurmont Madison Management AG	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung

Secondary

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Erwerbender Investor	Veräußernder Investor	Volumen
Aqua Vital Quell- und Mineralwasser GmbH	Neuss	Getränke	Halder Beteiligungsberatung GmbH	u.a. Aheim Capital GmbH	nicht veröffentlicht

CeramTec GmbH	Plochingen	Keramik	Cinven Limited	Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P., Rockwood Holdings, Inc.	1,49 Mrd. EUR
Kadi AG	Langenthal (CH)	Nahrungsmittel	Paragon Partners GmbH	ECM Equity Capital Management GmbH	nicht veröffentlicht
LemnaTec GmbH	Wuersele	Pflanzengenom-forschung	Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft AG	S-UBG AG	nicht veröffentlicht
Springer Science+Business Media	Heidelberg	Verlagswesen	BC Partners Limited	Government of Singapore Investment Corporation Pte Ltd., EQT Holdings AB	3,3 Mio. EUR

Exit

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Art der Transaktion	Volumen
agnion energy GmbH	Zittau	Energieerzeuger	Kleiner Perkins Caufield & Byers, Wellington Partners Venture Capital, MVP Management GmbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Blohm + Voss Oil Tools GmbH	Hamburg	Industriewerkzeuge	Star Capital Partners Limited	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Breifeld & Schliekert GmbH	Karben	Optik	Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht
hybris AG	Rotkreuz (CH)	Software	Huntsman Gay Global Capital, LLC, Meritech Capital Partners, Greylock Partners	Trade Sale	nicht veröffentlicht
JouleX, Inc.	Atlanta (USA)	Software	Target Partners GmbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Lexxoo International GmbH	Nürnberg	Vermarktung/Brillen	Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Okairos AG	Basel	Biotech	Life Sciences Partners	Trade Sale	250 Mio. EUR
Schleicher Electronic GmbH & Co. KG	Berlin	Elektronik	Aurelius AG	Trade Sale	nicht veröffentlicht
servtag GmbH (radcarpet)	Berlin	Mobile Marketing	NRW.Bank, Iris Capnamic Management GmbH, NWZ-Digital GmbH & Co. KG	Trade Sale	nicht veröffentlicht

Neue Fonds

Name	Name der Gesellschaft	Sitz	Fokus	Volumen	Status
Mandarin Capital Partners II	Mandarin Capital Partners	Frankfurt	Healthcare, Umwelttechnologie, Maschinen- und Werkzeugbau, Markenprodukte	nicht veröffentlicht	nicht veröffentlicht

Der Deal-Monitor entsteht mit freundlicher Unterstützung des



Aktuelle Deals

finden Sie auch zwischen zwei Ausgaben unter <http://vc-mag.de/deals>



Datum & Ort	Veranstalter	Event
29.06.2013 Köln	hochschulgründernetz cologne www.hgnc.de	StartUp-Day: Entrepreneure treffen Gründungsinteressierte aus den Hochschulen; Teilnahme: k.A.
01.07.2013 Frankfurt	Science4Life www.science4life.de	Science4Life Venture Cup 2013: Abschlussprämierung des Businessplanwettbewerbs; Teilnahme: k.A.
02.07.2013 München	Neue Mediengesellschaft Ulm www.ecommerce-conference.de	ecommerce conference: Konferenz für E-Commerce-Leiter und Onlineshop-Betreiber; Teilnahme: ab 296,31 EUR
03.07.2013 Zürich	SECA www.seca.ch	12. Private Equity & Corporate Finance Conference: Branchentreffen der Schweizer Private Equity-Community; Teilnahme: 330 CHF
03.07.2013 Berlin	StartUP Berlin www.startup-berlin.com	StartUP Berlin: Netzwerkveranstaltung für die Berliner Gründerszene; Teilnahme: kostenlos
04.07.2013 Berlin	Microsoft Deutschland www.microsoft.com	BizSpark European Summit: Veranstaltung für Gründer, Entrepreneure und Investoren; Teilnahme: k.A.
04.07.2013 Offenbach	F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen www.faz-institut.de	Gründerflirt: Workshop-Veranstaltung zum Thema „Erfolgreich gründen im Team“; Teilnahme: k.A.
11.07.2013 Stuttgart	Target Partners www.techbrunch.de	TechBrunch: Networking-Veranstaltung für Technologie-Unternehmer; Teilnahme: k.A.
16.07.2013 München	UnternehmerTUM www.unternehmertum.de	Entrepreneurs' Night: Treffen von angehenden Unternehmensgründern; Teilnahme: kostenfrei
18.07.2013 München	WM Gruppe www.wm-seminare.com	Europäische Venture Capital Verordnung (EuVECA-VO): Seminar zum Thema „Welche Änderungen bringt der EU-Risikokapitalfonds?“; Teilnahme: 850 EUR
19.07.2013 Stuttgart	Convent Kongresse www.convent.de	10. Mittelstandsforum Baden-Württemberg: Kongress für Inhaber, Vorstände, Geschäftsführer und leitende Angestellte aus mittelständischen (Familien-)Unternehmen; Teilnahme: kostenfrei
23.07.2013 München	evobis www.evobis.de	Münchener Businessplan Wettbewerb 2013: Prämierung der Wettbewerbsstufe 3 und Finale; Teilnahme: kostenfrei
30.07.2013 Düsseldorf	eCapital, Tigger Rechtsanwälte, Warth & Klein, Grant Thornton www.vc-stammtisch.de	VC-Stammtisch: Treffen von Unternehmern und Investoren; Teilnahme: kostenfrei
01.-02.08.2013 Berlin	TechBerlin, Ahoy Berlin www.toaBerlin.com	Tech Open Air Berlin: Kreativfestival für die Tech-, Musik- und Kunstbranche; Teilnahme: ab 75 EUR
30.08.2013 Berlin	GreenTech Communications www.greentec-awards.com	GreenTec Awards: Prämierung von Unternehmen mit ökologischem und ökonomischem Engagement; Teilnahme: k.A.

Vorschau

Das VentureCapital Magazin 9/2013
erscheint am 30. August 2013.

Schwerpunktthemen:

- Private Equity für Privatanleger
- Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften
- Medizintechnik

Early Stage & Expansion

- Countdown zur Bundestagswahl – der große Parteiencheck aus PE-Sicht
- Im Fokus – Investitionen in Medizintechnik
- Angels Fonds & Investitionszuschuss – neue Anreize für Business Angels

Mittelstand & Buyouts

- Rückblick: Handelsblatt Jahrestagung Private Equity
- Höhenflug an den Börsen – kann auch Listed Private Equity profitieren?

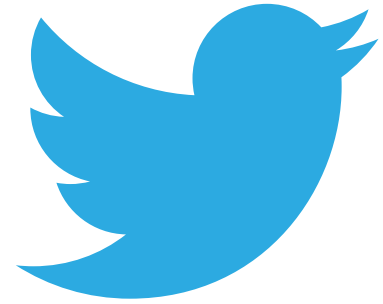
Investing

- Das neue KAGB – Alle Regelungen im Detail
- Nach AIFM ist vor Solvency II – welche Regulierungsvorhaben noch in der Pipeline stecken
- Platzierungsflaute bei Retailfonds – unter welchen Voraussetzungen Emittenten auf ein Comeback hoffen dürfen

Inklusive Sonderbeilage

„Investments in Infrastruktur“ (NEU!)

Tweet des Monats



Martin Oetting (@oetting)

Mein Tankwart erzählte mir heute morgen, dass er jetzt auch für ein halbes Jahr ins Silicon Valley pilgert. Zur Inspiration.

Impressum 14. Jahrgang 2013, Nr. 718 (Juli | August)

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:

Lutz Boxberger, Dr. Marco Eickmann, Bernd Frank,
Holger Garbs, Torsten Holler, Sonya Pauls, Georg
von Stein, Dr. Michael Thiele, Andreas Thümmler,
Eckhardt Weber

Lektorat:

Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung:

Holger Aderhold

Bilder:

Fotolia, Panthermedia, Photodisc, Pixelo

Titelbild:

© Panthermedia/Valerij Kostreckis

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:

Artikel, 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

BVK wählt neuen Vorstand und bestätigt Kues als Vorstandsvorsitzenden

Der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) hat eine neue Führungsspitze gewählt und gleichzeitig den Vorstandsvorsitzenden im Amt bestätigt. Im Rahmen des 14. Deutschen Eigenkapitaltages wählten die Mitglieder **Matthias Kues** (1.v.l.), Sprecher der Geschäftsführung der Nord Holding, für weitere zwei Jahre zum Vorstandsvorsitzenden des Verbands. **Dr. Peter Güllmann** (3.v.r.), Bereichsleiter Unternehmensfinanzierung der NRW.Bank, wurde zu Kues' Stellvertreter bestellt. **Wilken von Hodenberg** (3.v.l.), zuvor BVK-Vorstand, wurde zum Präsidenten gewählt. Neu im Vorstand sind **Christian Schatz** (5.v.r.), Partner bei der Sozietät SJ Berwin, **Dr. Milos Stefanovic** (1.v.r.), Geschäftsführer der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg, und **Joachim von Ribbentrop** (4.v.r.), Partner bei Odewald. Turnusmäßig wird alle zwei Jahre die Hälfte des Vorstandes neu besetzt. Die Mitglieder bestätigten die Vorstandsmitglieder **Wolfgang Seibold** (2.v.r.), Partner bei Earlybird, und **Marco Brockhaus** (2.v.l.), Geschäftsführer von Brockhaus Private Equity, sowie **Thomas Weinmann** (4.v.l.), Managing Partner bei Astorius Capital. Aus dem Vorstand verabschiedet wurden **Dr. Helmut Vorn-dran**, Sprecher des Vorstands der Vorndran Mannheims Capital Advisors GmbH, **Dr. Andreas Rodin**, Partner der Sozietät P+P Pöllath + Partner, und **Dr. Gerd-Rüdiger Steffen**, Geschäftsführer der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein.



BVK-Geschäftsführerin Ulrike Hinrichs mit dem neuen Vorstandsteam des Verbands

AVCO

Die Generalversammlung der Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO) hat **Dr. Rudolf Kinsky** zum neuen Vorstandsmitglied ernannt. Er wird die Internationalisierungsthemen des Verbands verantworten. Kinsky ist für @Visory partners Corporate Finance tätig.



Mandarin Capital Partners

Markus Solibieda führt das neu eröffnete Büro von Mandarin Capital Partners in Frankfurt. Der europäisch-chinesische Fonds will nach Investments in Italien nun auch in Deutschland investieren. Solibieda war u.a. bei 3i tätig und leitete als geschäftsführender Gesellschafter die Corporate Finance-Beratung Blue Equity Consult.

Harris Williams & Co.

Harris Williams & Co. eröffnet ein neues Büro in Frankfurt und gewinnt **Jeffery Perkins** als Geschäftsführer. Perkins' Fokus liegt auf grenzüberschreitenden Mandaten, M&A-Verkaufsmandaten, Akquisitionen, öffentlichen Übernahmen, Pre-IPOs und Restrukturierungen. Er kommt von Daiwa Corporate Advisory.



BVDW

Der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) hat einen neuen Präsidenten: **Matthias Ehrlich**, Aufsichtsrat bei United Internet, beerbt Arndt Groth als BVDW-Präsident.



CMS Hasche Sigle

Dr. Tillman Kempf (Foto) tritt als neuer Partner der Sozietät CMS Hasche Sigle bei. Seine Expertise liegt in der Strukturierung und Auflegung offener und geschlossener Fonds sowie der laufenden Beratung etwa bei der steuerlichen Compliance. Kempf war zuvor Counsel bei Freshfields Bruckhaus Deringer. Neu bei CMS ist außerdem **Dr. Daniel Voigt** seit Juni für die Fondsberatung als Associated Partner tätig.



Vorndran Mannheims Capital Advisors

Nico Helling verstärkt seit Juni das Führungsteam bei Vorndran Mannheims Capital Advisors als fünfter Partner. Sein Schwerpunkt liegt im Bereich der Hightech-Fertigungsindustrien. Zuletzt war Helling Geschäftsführer für den deutschsprachigen Raum bei Montagu Private Equity in Düsseldorf und darüber hinaus Partner und Direktor bei Montagu in London.



Die neuesten Personalia finden Sie auf:
<http://vc-mag.de/people>

ALFI

Marc Saluzzi, Chairman von PWC Luxembourg, bleibt auch die kommenden zwei Jahre Präsident des Luxemburger Fondsverbands ALFI (Association of the Luxembourg Fund Industry). Die Hauptversammlung bestätigte ihn im Amt und wählte einen neuen, 24-köpfigen Verwaltungsrat.

Deutsches Eigenkapitalforum

11. – 13. November 2013
Frankfurt am Main

Save the Date!

Unternehmer treffen Investoren ...

... auf Europas größter und wichtigster Kapitalmarktveranstaltung für Unternehmensfinanzierungen über die Börse. Auf dieser Informations- und Netzwerkplattform trifft sich vom 11. bis 13. November 2013 die komplette Community aus Unternehmern, Investoren und Analysten sowie der Finanzindustrie in Frankfurt. Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten, sich vor einem professionellen Publikum zu präsentieren, gezielt Investoren anzusprechen, Ihr Wissen zu vertiefen und Ihr Netzwerk zu pflegen!



Sponsoren und Partner

www.eigenkapitalforum.com

Co-Initiator:	Ernst & Young GmbH
Hauptponsoren:	BERENBERG BANK, biw Bank AG und ihre Repräsentanz BankM, Close Brothers Seydler Bank AG, DZ BANK AG, Edison Investment Research, equinet Bank AG, FCF Fox Corporate Finance, LBBW Landesbank Baden-Württemberg, RENELL Wertpapierhandelsbank AG
Sponsoren:	Baader Bank AG, BDO AG, CMS Hasche Sigle, GBC AG, GSK STOCKMANN + KOLLEGEN, Standard & Poor's Credit Market Services Europe, Taylor Wessing, The Smart Cube
Partner:	bwcon Baden Württemberg: connected, Creathor Venture Management GmbH, DVFA - Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management, Holland Private Equity, STEP Award
Medienpartner:	BOND MAGAZINE, Börsen Radio Network, business new europe, Börsen-Zeitung, FINANCE Magazin, FinanzNachrichten.de, GoingPublic Magazin, International Herald Tribune, Markt und Mittelstand, n-tv, presstext Nachrichtenagentur GmbH, Property Investor Europe, VDI Verlag GmbH, VentureCapital Magazin
Netzwerkpartner:	Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V., Bundesverband mittelständische Wirtschaft, EVCA European Private Equity and Venture Capital Association, venturecapital.de VC GmbH & Co. KGaA

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 Strukturierungsbe- reich 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