9 | 2013 – 12,50 EUR (D)

Private Equity • Buyouts • M&A

VentureCapital Magazin

VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrep

Der große Parteiencheck

Wahlkampf unter der Private Equity-Lupe

Medienkonzerne: Auf zu digitalen Ufern

Publikumsfonds im Überblick

Special Section Medizintechnik

Mit Special „Investieren in Infrastruktur“

FIDURA
PRIVATE EQUITY FONDS

Gut investiert im Mittelstand.

Rendite Sicherheit Plus Ethik Fonds

Renditestarke Substanzwerte mit hoher Sicherheit als Alternative zum Festgeld.

- **Über FIDURA-Fonds beteiligen sich Privatanleger direkt** an gesunden, technologieorientierten, mittelständischen Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial, die ihren Umsatz stetig steigern.
- **Unsere Leistungsbilanz:**
  - Zugewinn von 28 % auf das einbezahlte Anlegerkapital
  - Stabiles Portfolio mit soliden Unternehmen
  - Bis heute 4.000 zufriedene Anleger
  - 110 Millionen EUR Fondsvolumen

Informieren Sie sich jetzt unter: **Tel. (089) 23 88 98-10** oder **www.fidura.de**

Unsere Portfoliounternehmen:

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

Neue Zeiten

Liebe Leserinnen und Leser,

lange Monate haben wir darauf gewartet, die ganze Branche hat die Entwicklung genauestens verfolgt, am 22. Juli war es dann endlich soweit. Nein, ich spreche nicht von der Geburt des Royal Babys George, der an diesem Tag das Licht der Welt erblickte. Während in London die Scheinwerfer auf ein Krankenhaus gerichtet waren, gab es in Deutschland eine ganz andere Geburt: Das neue Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) trat in Kraft, eher im Ruhigen und ohne großes öffentliches Interesse zu erregen – die Auswirkungen des Gesetzes auf alternative Investmentfonds werden dafür umso weitreichender sein (siehe Beitrag auf Seite 46 bis 47). Weil der Vermittlungsausschuss zwischen Bundestag und Bundesrat keine Einigung herbeiführen konnte, trat das steuerliche Begleitgesetz zum KAGB jedoch nicht in Kraft. Für die deutsche Branche bedeutet das, dass zwei Jahre nach Beschluss der AIFM-Richtlinie durch die EU immer noch keine endgültige Rechtssicherheit besteht (siehe Seite 48 bis 49).

Insgesamt können Manager alternativer Investmentfonds jedoch zufrieden sein mit dem Ergebnis: Viele Nachbesserungen haben seit dem ersten Diskussionsentwurf im letzten Sommer Eingang in das Gesetz gefunden. Die Industrie wird nun transparent reguliert und kann das Image des Grauen Kapitalmarkts hinter sich lassen. Genau das könnte übrigens auch eine Chance sein für Publikumsfonds, die in den vergangenen Monaten erheblich an Vertrauen bei den Anlegern eingebüßt haben (siehe Beiträge ab S. 56).

Wie es mit neuen Regulierungsmaßnahmen weitergeht, entscheidet sich erst nach der Bundestagswahl am 22. September. Die Parteien befinden sich auf der Zielgeraden des Wahlkampfs – für den Wähler wird es höchste Zeit für eine genaue Analyse der politischen Programme und Ziele. Wir haben genau

Susanne Gläser, Chefredakteurin

hingesehen, was die Beteiligungsindustrie von den Parteien zu erwarten hat. Jede Bundestagsfraktion hat einen Fragenkatalog des VentureCapital Magazins ausgefüllt, in dem sie Stellung bezieht zur aktuellen Gesetzgebung, zur Förderung von Start-ups und zur Bedeutung von Private Equity für die deutsche Volkswirtschaft. Die Ergebnisse lesen Sie ab Seite 14, alle Fragebögen in voller Länge finden Sie auf unserer Website **www.vc-magazin.de**.

Vor einer ungewissen Zukunft stehen auch Medienhäuser und Verlage: Seit Jahren frisst das Internet das traditionelle Geschäft mit Printprodukten auf, weltweit suchen Verleger Antworten auf die lebensbedrohlichen Herausforderungen der digitalen Zeit. In Deutschland setzt man auf neue digitale Konzepte und fördert deshalb im großen Stil Start-ups und Gründerteams. Einen Überblick über die Venture-Aktivitäten von Axel Springer, Burda, Bertelsmann & Co. lesen Sie in dieser Ausgabe ab Seite 20.

Eine aufschlussreiche Lektüre wünscht Ihnen

susanne.glaeser@vc-magazin.de

BankM
Repräsentanz der biw Bank für Investments und Wertpapiere AG

Hausbank-Prinzip

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

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

Vertrauen braucht auch persönliche Ansprechpartner, die bleiben.

BankM

www.bankm.de

Inhalt

Endspurt zur Bundestagswahl. Welche Partei versteht das Private Equity-Geschäft? Wer hat die Interessen der Start-ups im Blick? Das Venture-Capital Magazin hat nachgefragt.

3 Editorial
Neue Zeiten

6 Facts & Figures

12 Start-up-News

Titelthema

14 Unter der Private Equity-Lupe
Der große Parteiencheck vor der Bundestagswahl

Märkte & Zahlen

20 Medienkonzerne erfinden sich mit Venture-Projekten neu
Auf zu digitalen Ufern

Berlin Corner

24 **Frauenpower, Microsoft und gescheiterte Pläne**

24 Insolvenz eines Start-ups
Ließ ImmobilienScout24 Deskwanted scheitern?

25 Stellenabbau bei Fab in Berlin
Auf Millionenfinanzierung folgen Kündigungen

25 Vom informellen Treffen zum gemeinnützigen Verein
Berlin Geekettes: Mehr Frauen in die Tech-Szene

26 Microsoft gründet Accelerator in seiner neuen Hauptstadtrepräsentanz
Mehr Anschub für Berliner Start-ups

Märkte & Zahlen

28 Executive Talk mit Bernhard Peters, TSG 1899 Hoffenheim
„Die Sachebene wird oft überbewertet“

30 Menschen & Macher
Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene
Stefan Lemper

Early Stage & Expansion

31 VC Kolumne von Dr. Peter Güllmann, NRW.Bank
Kreativ mit der Crowd

32 Interview mit Dr. Axel Polack, TVM
„Kurzfristig wird das IPO-Fenster offen bleiben“

34 Deutsche Medizintechnikbranche
Alte und neue Herausforderungen

36 Case Study | Humedics GmbH:
Exakte Messung der Leberfunktion
Auf dem Weg zum Standardtest

38 Case Study | Medos AG geht im Heilbronner Netzwerk auf
Etabliert in Herzchirurgie und Kardiotechnik

40 Interview mit Michael Vogel, Venture Plus
„Wir rechnen schon 2014 mit dem ersten Exit“

42 Gründerinterview mit Anna-Lena Lewerenz, zeitfest
„Es gilt das Bürokratiemonster zu bezwingen“

43 Elevator Pitch
kickTrike

Axel Springer setzt auf digitale Märkte und verkauft seine Traditionsblätter. Die Idee ist in der Branche nicht neu. Deutsche Medienkonzerne setzen bereits seit Jahren auf Venture Capital. Ein Überblick.

Mittelstand/Buyouts

44 M&A-Kolumne von Marc Ziegler, goetzpartners
Zehn US-Trends, die deutsche Internetinvestments 2013 prägen werden

46 Neuerungen mit dem AIFM-Umsetzungsgesetz
Die KAGB-Anforderungen für Alternative Investmentfonds
Björn Katzorke, Christina Gündel, GK-law.de

48 AIFM-Steueranpassungsgesetz noch nicht verabschiedet
Warten auf Rechtssicherheit
Heiko Wunderlich, SKW Schwarz Rechtsanwälte

50 Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften
Zwischen Börsenhausse und IPO-Flaute

54 Public investment in private equity gathers momentum
A liquid way to access private assets
Andrea Lowe, LPEQ

56 Private Equity-Fonds für Privatanleger müssen neue Regularien erfüllen
Mehr Transparenz für Aufsicht und Anleger

59 Investing-News

Keine leichten Zeiten für die Emittenten von Publikums-Beteiligungsfonds: Meldungen über Insolvenzen und Skandale erschüttern die Branche. Immerhin: Mit Inkrafttreten des neuen KAGB herrscht nun endlich Rechtssicherheit für Anbieter geschlossener Fonds. Das könnte dem Vertrieb neuen Aufwind geben.

Datenbank

60 Dealmonitor

64 Events | Lesetipp

65 Vorschau | Tweet des Monats | Impressum

66 People

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

Branche des Monats

Internetbranche wächst jährlich um 11%

Die deutsche Internetwirtschaft blüht und gedeiht. Der Sektor beschäftigte 2011 210.000 Menschen und dürfte bis 2016 jährlich um etwa 11% wachsen, ergab eine Studie der Unternehmensberatung Arthur D. Little und des Branchenverbands eco – Verband der deutschen Internetwirtschaft e.V. Innerhalb der kommenden drei Jahre werden demnach weitere 80.000 Arbeitsplätze in der Internetwirtschaft entstehen. Der Umsatz der Branche dürfte 2016 bei 87,4 Mrd. EUR liegen. Die größten Wachstumsfelder sind laut Studie die Bereiche Cloud Computing und Paid Content.

Ranking des Monats

Schweizer unter den Top 5

Nachhaltigkeit, operative Wertschöpfung, Strategie – alles schön und gut. Für Limited Partner zählt am Ende aber nur eines: die Rendite! Der Datendienst Preqin hat sich deshalb die Performance von Private Equity-Fonds weltweit angesehen. Verglichen wurden die IRRs von Fonds der Auflegungsjahre 2006 bis 2010 mit mindestens 100 Mio. USD Volumen, das sie zu mindestens 50% abgerufen haben. Unter den Buyout-Fonds hat weltweit bislang der Stirling Square Capital Partners Second Fund die besten Ergebnisse geliefert, der beste Venture-Fonds ist Avalon Ventures VIII. Unter die besten Fonds mit Europafokus schafften es Fonds aus den Schweizer Häusern LGT Capital und Invision Private Equity, deutsche Fonds fehlen in den Top Ten.

Best performende Fonds mit Europafokus

Platz	Fonds	Gesellschaft	Vintage	Fokus
1	Stirling Square Capital Partners Second Fund	Stirling Square Capital Partners	2008	Buyout
2	Inflexion Co-Investment Fund	Inflexion	2009	Co-Investments
3	Crown Global Secondaries II	LGT Capital Partners	2009	Secondaries
4	ICG Minority Partners Fund	Intermediate Capital Group	2008	Mezzanine
5	Invision IV	Invision Private Equity	2007	Growth

Quelle: Preqin; Volumen mindestens 100 Mio. USD, Vintage 2006–2010

Zahl des Monats

21%

Deutschland ist das europäische Venture Capital-Land Nummer eins. 21% des europaweit investierten Kapitals sind im zweiten Quartal 2013 laut Dowjones Venturesource an junge Unternehmen hierzulande geflossen. Demnach investierten Venture Capitalisten von April bis Juni insgesamt 1,3 Mrd. EUR in Europa – 273 Mio. EUR allein in Deutschland. Damit stieg das Volumen hierzulande gegenüber dem ersten Quartal um 37%. 67 Jungunternehmen erhielten Kapital. Deutschland verdrängt damit Großbritannien von der Spitze, auf das mit 211 Mio. EUR nur 16% der europäischen Gesamtinvestitionen entfielen. Auf Platz drei folgt Frankreich mit 204 Mio. EUR Venture Capital bzw. 15% Anteil am europäischen Gesamtkuchen.

Studie des Monats

Teamfluktuation ist Renditetreiber

Stabilität im Team gilt allgemein als eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg von Private Equity-Fonds. Diese vermeintliche Weisheit stellt eine Studie nun infrage: Forscher vom Coller Institute of Private Equity an der London Business School haben gemeinsam mit Capital Dynamics 145 erfahrene Managementteams aus der ganzen Welt untersucht. Das überraschende Ergebnis: Teams, deren Zusammensetzung sich von einem Fundraising zum anderen veränderte, wiesen eine bessere Performance im nächsten Fonds auf: Eine 1% höhere Fluktuationsrate führte zu einer 10% höheren Netto-IRR. Die durchschnittliche Netto-IRR der Fondsmanager mit der höchsten Fluktuation betrug 25% im Vergleich zu nur 11,5% derjenigen mit dem geringsten Wechsel. Laut Studie verbesserte sich die Rendite allerdings nur bei Fonds, die Zuwachs von Experten mit operativer Erfahrung bekamen. Wo Professionals mit reinem Finance-Background ausgetauscht wurden, ließen sich keine Auswirkungen auf die Performance feststellen.

BUTTER.

Hier drin:
Fördermittel der NRW.BANK

Wir stärken Ihr Eigenkapital.

ENERGIE EFFIZIENZ LOHNT SICH

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

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Novaled-Exit pusht Branche

Es waren richtig gute Neuigkeiten für die deutsche Venture-Branche: Das Technologieunternehmen Novaled wurde im August nach acht Jahren Unterstützung durch Wagniskapitalinvestoren an Cheil Industries und Samsung Electronics verkauft. Lead-Investor des Start-ups waren eCapital entrepreneurial Partners aus Münster. Managing Partner Dr. Paul-Josef Patt erzählt im Interview, wie der Deal über die Bühne gegangen ist.

ANZEIGE

PRIVATE EQUITY FORUM NRW

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 Work-Life-Balance-Expertin)
Moderation: **Wolfgang Lubert**, Vorstandsvorsitzender Private Equity Forum NRW e.V., und **Ulrike Hinrichs**, Geschäftsführerin des BVK

Anmeldung/Infos: **www.private-equity-forum.de**

Save the date … Save the date … Save the date … Save the date …

Thementag „Finanzierung jenseits von Bankprodukten“

Ort: Heuking Kühn Lüer Wojtek, Georg-Glock-Straße 4, 40474 Düsseldorf
Datum: 7. Oktober 2013
Uhrzeit: 16.00 Uhr bis 19.30 Uhr

Anmeldung noch nicht möglich!

Nachgefragt bei Dr. Paul-Josef Patt, eCapital

VC Magazin: Wie geht es Ihnen nach dem Verhandlungsmarathon der letzten Wochen persönlich?
Patt: Deutlich besser, denn die letzten Wochen und Monate waren eine extreme Belastung. Dies gilt umso mehr, als ich bis in den Juli parallel zum Novaled-Exit mit der großen 15-Mio.-EUR-Runde für Open-Xchange mit dem Neuinvestor United Internet Venture auch noch einen anderen sehr wichtigen Deal verhandelt habe. Neben ein paar anderen Baustellen, die ein Venture-Investor geplant und ungeplant so hat …

VC Magazin: Wer waren Ihre engsten Vertrauten und wichtigsten Berater im Verkaufsprozess?
Patt: Mein ganz großes Dankeschön geht an Alexander Mayer und Clemens Tripp von Goldman Sachs sowie York Schnorbus und Markus Lauer von Sullivan & Cromwell. Der Einsatz war ziemlich häufig 24/7, und dieses tolle Ergebnis konnten wir nur in einem Team erreichen, das sich ausgezeichnet verstand und vertraute. Aber auch die Unterstützung von Michael Mayer vom Co-Investor Technostart war eine große Hilfe, und die Zusammenarbeit mit dem Vertreter der französischen Co-Investoren Michel de Lempdes hat gut geklappt. Ich habe jetzt schon Entzugserscheinungen …

VC Magazin: Sie hatten für Novaled im März 2012 einen Börsengang in den USA beantragt und diese Exit-Variante lange weiterverfolgt. Warum haben Sie sich gegen ein Listing an der Nasdaq und letztlich für den Trade Sale entschieden?
Patt: Was sagt der Kölner zum Cash? (lacht) Aber jetzt mal ernsthaft: Wir haben nach Abschluss der Vorbereitungen des IPO immer einen Dual Track verfolgt. Letztlich waren beide Wege bis zuletzt möglich. Cheil und Samsung haben den hohen Wert der Novaled erkannt und ein sehr attraktives Angebot gemacht. Gleichzeitig eröffnet sich Novaled dadurch hervorragende Perspektiven für die Zukunft.

VC Magazin: Was bedeutet der Exit für die Investoren des eCapital-Fonds II, der seit 2005 an Novaled beteiligt war?
Patt: Viel Freude! Wir sind mit mehreren Vehikeln an der Novaled beteiligt. Unsere Multiples gehen bis zum 6,6-Fachen des eingesetzten Kapitals.

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

+++ Berlin – Das geplante Crowdinvesting von Urbanara auf der Plattform Bergfürst soll mit einem Zielvolumen von 3 Mio. EUR die bisher größte Crowdemission Europas werden. **+++ Wien –** Der österreichische Gesetzgeber hat das Mindeststammkapital für GmbHs auf 10.000 EUR gesenkt. **+++ Offenbach –** Noch bis zum 15.9.2013 können sich junge Unternehmen für den 11. Hessischen Gründerpreis bewerben. **+++ Stuttgart –** Die MBG Baden-Württemberg beteiligte sich von Januar bis Juni 2013 an 52 Unternehmen und investierte 13,5 Mio. EUR.

VGF wird zum Branchenverband bsi

Die Mitglieder des VGF Verband Geschlossene Fonds haben eine Umbenennung in bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen e.V. beschlossen. Mit der Neuausrichtung reagiert der Verband auf das Inkrafttreten des neuen KAGB und öffnet sich für alle Unternehmen und Anlagevehikel, die Investitionen in Sachwerte anbieten und verwalten. Die Interessenvertretung der Anbieter geschlossener Fonds wandelt sich damit zum Branchenverband.

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

ANZEIGE

INVESTIEREN SIE IN DIE
„PERLEN DES MITTELSTANDS“

WKN A1K020

Mit der GESCO-Aktie investieren Sie in eine Gruppe strategisch interessanter mittelständischer Industrieunternehmen. Wir suchen die „Hidden Champions“ des Mittelstands, erwerben sie mehrheitlich, halten sie langfristig, betreuen sie und entwickeln sie weiter. Deshalb geben Unternehmer mit Nachfolgeproblem ihr Lebenswerk gern bei uns in gute Hände. Unsere Dividendenpolitik ist anlegerfreundlich, unsere Berichterstattung aktiv und transparent. Die GESCO-Aktie ist im SDAX gelistet.

GESCO AG // JOHANNISBERG 7 // 42103 WUPPERTAL
TELEFON: 0202 2482018 // TELEFAX: 0202 2482049 // INFO@GESCO.DE // WWW.GESCO.DE

SJ Berwin wird King & Wood Mallesons

SJ Berwin schließt sich der Anwaltskanzlei King & Wood Mallesons an. Ab 1. November wird die Sozietät als „King & Wood Mallesons SJ Berwin“ firmieren. King & Wood Mallesons agiert aus dem asiatisch-pazifischen Raum heraus und unterhält mehrere Niederlassungen in Australien, China, Japan, den USA und Großbritannien. SJ Berwin berät schwerpunktmäßig in Europa und dem Nahen Osten. Die Expertise in den verschiedenen Regionen soll sich durch den Zusammenschluss ergänzen und die Marktstellung ausgebaut werden, teilten die Unternehmen mit. Nach dem Zusammenschluss werden bei King & Wood Mallesons über 2.700 Anwälte an 30 Standorten weltweit arbeiten, davon 550 Partner.

Business Angel-Zuschuss kommt an

Deutsche Business Angels stehen dem neuen Innovationszuschuss Wagniskapital (IVZ) positiv gegenüber. Etwa 40% der Befragten des Business Angels Panels wollen ihn zukünftig beantragen, weitere 40% ziehen es in Erwägung. Eine Mehrheit von 53% geht davon aus, dass der IVZ den Wagniskapitalmarkt beleben wird. Im zweiten Quartal ist die Investitionssumme der Angels dennoch gesunken: Sie lag nur mehr bei 19.000 EUR, im Vorjahresquartal waren es 40.000 EUR, so das Panel, das u.a. vom Business Angels Netzwerk Deutschland durchgeführt wird.

Marlborough Partners eröffnen Büro in Frankfurt

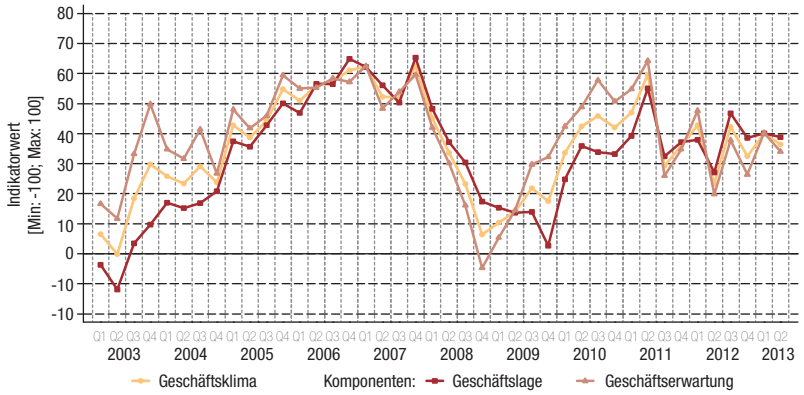
Die Leveraged Debt-Beratung Marlborough Partners expandiert nach Deutschland. Markus Ehrler wird das neue Büro in Frankfurt leiten, er ist seit Juli als neuer Partner an Bord. Ehrler war zuvor im Bankingteam der Beteiligungsgesellschaft 3i und als Leveraged Finance Director der UBS tätig. Marlborough Partners sind spezialisiert auf die Beratung von Private Equity-Gesellschaften und ihrer Portfoliofirmen beim Sourcing und der Strukturierung von Leveraged Debt-Finanzierungen. Die Berater haben in Deutschland zuletzt die Refinanzierung von MKM Mansfelder Kupfer und Messing begleitet und wollen nun mit einer Repräsentanz vor Ort den deutschen Markt stärker repräsentieren.

Ein Interview mit Markus Ehrler zum Eintritt in den deutschen Markt finden Sie unter **http://vc-mag.de/MP**

VC drückt aufs Gesamtklima

Die Stimmung am deutschen Beteiligungsmarkt bleibt zwiegespalten. Das German Private Equity Barometer, der Geschäftsklimaindikator des Branchenverbands BVK und der KfW, ist im zweiten Quartal 2013 um deutliche 16,9 Zähler auf 26,6 Punkte gesunken. Die rückläufige Nachfrage nach Wagniskapital geben die Macher des Barometers als den Hauptgrund für das schlechte Klima an. Die Spätphaseninvestoren hingegen zeigen sich guter Dinge: Ihr Klimaindex stieg um 5,4 Zähler auf 43,4 Punkte. Der Optimismus lässt sich auf zunehmende Fusions- und Übernahmeaktivitäten zurückführen.

German Private Equity Barometer



Quelle: KfW/BVK-Erhebung

Jetzt testen!

Venture Capital für Ihr Handgepäck

- Alle Ausgaben auch offline lesen
- Multi-Media-Inhalte genießen
- Stets die neueste Ausgabe erhalten
- Als Einzelheft oder im kostengünstigen Abo

Entdecken Sie das VentureCapital Magazin für Ihr iPad

Erhältlich im App Store

Cartoon: Guido Ketteler

Röslers „Neuer Markt“ stößt auf geteiltes Echo

Der Vorschlag von Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler, an der Börse ein neues Einstiegssegment für junge Unternehmen nach Vorbild des Neuen Marktes zu schaffen, stößt in der deutschen Start-up-Szene auf geteiltes Echo. Der Bundesverband Deutsche Startups begrüßt den Vorstoß, er fordert schon seit Längerem die Einführung eines Börsensegments für Start-ups. Es könne den großen Bedarf an Wachstumskapital decken und würde für Early Stage-Investoren einen dringend benötigten Veräußerungskanal darstellen. Auch Christoph Gerlinger, Vorstand des Wagniskapitalinvestors German Startups Group, lobt Röslers Pläne und erklärt, ein solches Börsensegment könne sogar für eine Notierung seiner eigenen Gesellschaft infrage kommen. Dagegen hat Jungunternehmer Ben Esser, der 2010 das Internet-Start-up Urbanara mitgegründet hat, Rösler in einem offenen Brief aufgefordert, von den Plänen wieder Abstand zu nehmen. Er fordert, Rösler solle neue öffentliche Beteiligungssysteme wie das Crowdinvesting unterstützen, statt gescheiterte Modelle wiederbeleben zu wollen.

audio media group startet Accelerator German Ventures

Das Münchner Medienhaus audio media group startet einen eigenen Accelerator. Im Fokus der German Ventures GmbH stehen Medien-, Internet- und Mobile-Unternehmen und der Aufbau eigener digitaler Geschäfte. Auch die Unterstützung US-amerikanischer Start-ups bei ihrer Europa-Expansion ist geplant. Der Accelerator geht zum einen Beteiligungen in Höhe von 50.000 bis 150.000 EUR pro Investment ein, zum anderen unterstützt er seine Schützlinge strategisch und operativ. Im Portfolio befinden sich bereits die Quiz-App Kwizzer, das mobile Zahlungssystem iPAYst und das New Yorker Start-up wehostels. Geschäftsführer ist Thomas Bernik, der u.a. das Online-Couponing-Portal cooledeals.de gründete.

Neu: VDZ Start-up-Report

Welche Bedeutung die deutsche Verlagsbranche innovativen Internet-Start-ups mittlerweile beimisst, verdeutlicht der vor Kurzem vom Verband Deutscher Zeitschriftenverleger (VDZ) aufgelegte VDZ Start-up-Report. Damit reagiert der Verband nach eigener Aussage auf die gestiegenen Venture-Aktivitäten deutscher Medienhäuser, die zuletzt vermehrt auch eigene Inkubatoren eingerichtet haben. Der Report stellt regelmäßig die für Verlage wichtigsten Start-ups und Digital-Trends vor. Die erste Ausgabe ist kostenfrei zugänglich.
Erhältlich unter
http://vc-mag.de/VDZ

Beste Businesspläne in Bayern prämiert

Die bayerischen Businessplan-Wettbewerbe haben ihre Gewinner bekannt gegeben. Auf den ersten Platz des Münchner Businessplan Wettbewerbs kam Zertisa, die eine Software entwickeln, mit der die Hersteller von Android-Geräten ihre Produkte entwickeln, vertreiben und aktualisieren können. Die Plätze zwei und drei gingen an Fazua Evation für ein Plug & Play-Antriebssystem für E-Bikes und an Vialight Communications für ihr Kommunikationssystem zur Übertragung sehr großer Datenmengen per Laser. Sieger des Businessplan-Wettbewerbs Nordbayern wurde Streetspotr. Das Team aus Nürnberg hat eine App entwickelt, über die Firmen Aufgaben online stellen können, wenn der User diese erledigt, wird er dafür vergütet. Auf Platz zwei kamen Hydrogenious Technologies, die Komponenten und Systeme zur Speicherung von regenerativer Energie entwickeln, Platz drei ging an den Farbstoffhersteller Triopto Tec.

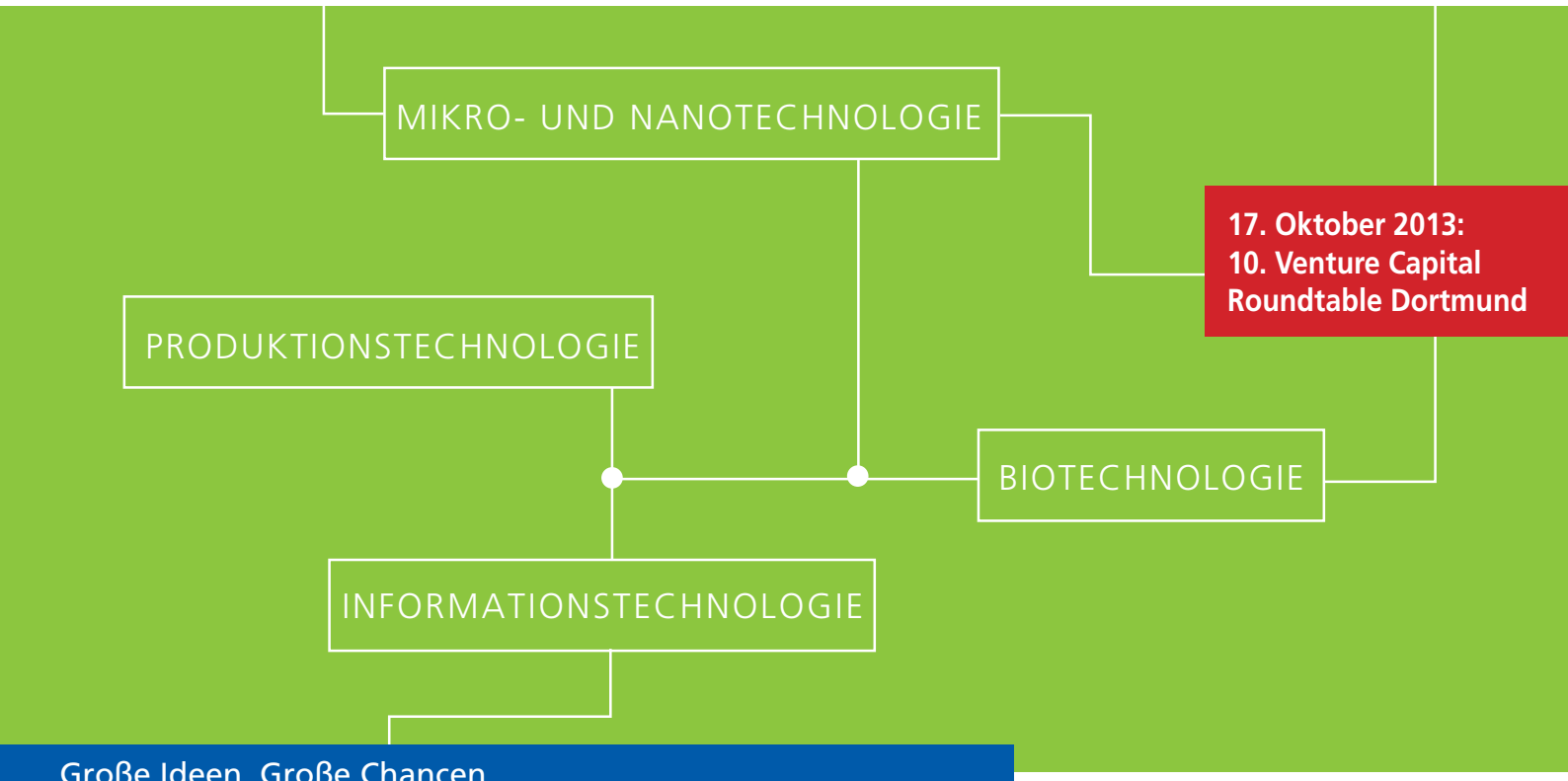
Earlybird schließt vierten Fonds bei 150 Mio. EUR

Earlybird Venture Capital hat den vierten Wagniskapitalfonds bei 150 Mio. EUR geschlossen. Neben Altinvestoren haben offenbar auch einzelne Neuinvestoren gezeichnet, wie aus einer Mitteilung hervorgeht. Auch der vierte Earlybird-Fonds wird in europäische Unternehmen aus den Branchen Consumer Internet und Enterprise Technologies investieren. Zehn Beteiligungen ist das Team aus dem neuen Fonds heraus bereits eingegangen, geplant sind noch einmal so viele Investments in den kommenden zwei Jahren. Neben Seed- und Early Stage-Finanzierungen werden nun auch reifere Unternehmen im Later Stage-Sektor unterstützt.

Rocket sammelt 1 Mrd. USD ein

Rocket Internet konnte von seinen Kapitalgebern im ersten Halbjahr dieses Jahres über 1 Mrd. USD einsammeln. In den Inkubator selbst investierten die Venture Capital-Gesellschaften Kinnevik und Access Industries insgesamt 400 Mio. USD. Das Kapital soll für den Ausbau des globalen Rocket Start-up-Netzwerks eingesetzt werden. Weitere 650 Mio. USD von unterschiedlichen Investoren flossen in die Portfoliogesellschaften.

ANZEIGE



Große Ideen. Große Chancen.

www.invest-dortmund.de

Wer in die Zukunftsbranchen Mikro/Nano-, Bio-, Informations- oder Produktionstechnologien investieren will, findet in Dortmund die besten Voraussetzungen. Vor allem wegen der hier ansässigen, äußerst erfolgreich agierenden Hightech-Unternehmen und des funktionierenden Netzwerks aus Finanzpartnern und Unternehmen. Bereits zum 10. Mal bringt der **Venture Capital Roundtable Dortmund** Kapital und Ideen zusammen. **Jetzt online anmelden!**

Innovationen. Das neue Dortmund.

dortmund-project

Unter der Private Equity-Lupe

Der große Parteiencheck vor der Bundestagswahl

Endspurt zur Bundestagswahl. Die Parteien, die sich am 22. September durchsetzen, werden die Leitlinien nicht nur der deutschen, sondern der europäischen Wirtschaftspolitik in einer sehr entscheidenden Phase mitgestalten. Wer will in welche Richtung? Welche Partei versteht das Private Equity-Geschäft? Wer hat die Interessen der Start-ups im Blick? Das Venture-Capital Magazin hat nachgefragt.

Wahlkampfzeiten sind Zeiten großer Reden und auf Hochglanz polierter Parteiprogramme. Was wirklich zählt, passiert nach der Wahl – doch ohne Kristallkugel lässt sich das schlecht prognostizieren. An Stimmverhalten und Gesetzesinitiativen in der Vergangenheit kann man zukünftige Politik allerdings auch nicht ablesen, ganz ohne Absichtserklärungen kommt der Wähler also nicht aus. Unser Parteiencheck berücksichtigt deshalb beides: die Programme der Parteien und deren bisherigen Einsatz für oder gegen die Belange der Beteiligungs- und Start-up-Branche. Untersucht haben wir die Private Equity-Affinität der fünf Bundestagsparteien.

Die Wahlprüfsteine
der fünf Bundestagsparteien
können Sie auf unsere Website
nachlesen: **www.vc-magazin.de**

Private Equity und Entrepreneurship spielen in deren Programmen bislang allerdings eine sehr untergeordnete Rolle. Konkret wird keiner der Texte, wenn es um das KAGB, Solvency II oder die Besteuerung von Streubesitzbeteiligungen geht. Wir haben deshalb direkt nachgefragt und an die fünf Fraktionen denselben Fragebogen geschickt, der bei Private Equity-relevanten Themen nachhakt. Diese Wahlprüfsteine flossen gemeinsam mit dem jeweiligen Wahlprogramm und der bisherigen Politik in die Analyse ein. Beurteilt wurden das allgemeine Verständnis einer Partei für das Beteiligungsbusiness, Gründerfreundlichkeit und Venture Spirit sowie der Grad an Populismus, den die Parteien in Sachfragen an den Tag legen. Auch den Praxistest anhand bisheriger politischer Maßnahmen mussten die Parteien bestehen. Das Ergebnis ist ein Überblick über die Frontlinien im deutschen Wahlkampf 2013 – von Heuschrecke bis Heilsbringer.

CDU/CSU

„Private Equity spielt eine wichtige und unverzichtbare Rolle in der Unternehmensfinanzierung“, antwortet die CDU/CSU-Bundestagsfraktion auf die Frage nach der Bedeutung des Beteiligungssektors für die deutsche Wirtschaft. In der Union hat man verstanden, wie Private Equity funktioniert und wie die Branche arbeitet. In den vergangenen Monaten hat die Partei einen Lernprozess hinter sich gebracht: Seit das Bundesfinanzministerium im Juli 2012 den ersten Entwurf zur Umsetzung der europäischen AIFM-Richtlinie in deutsches Recht veröffentlicht hatte, sahen sich nicht nur die Mitarbeiter des Ministeriums, sondern auch die Bundestagsabgeordneten der Regierungsparteien einem Lobbying-Ansturm ausgesetzt. Branchenvertreter wollten Nachbesserungen erwirken – und haben das auch erreicht. Beteiligte berichteten wiederholt, dass sich Vertreter der Unionsparteien als aufgeschlossene Gesprächspartner erwiesen hätten, die die Sachlage gut einschätzen konnten. Abgeordnete wie Ralph Brinkhaus, Mitglied im Finanzausschuss des Bundestags, waren regelmäßig zu Gast bei Branchenveranstaltungen wie BVK-Fachgruppensitzungen und scheuten die Debatte nicht.

Im Rückblick bewertet die Partei die AIFM-Umsetzung im neuen KAGB allerdings hauptsächlich aus regulatorischem Blickwinkel: „Damit sind wir unserem Ziel, dass kein Finanzmarkt, kein Finanzmarktakteur und kein Finanzprodukt unreguliert bleiben soll, ein ganzes Stück nähergekommen“, heißt es aus der Zentrale. Regulierung fordert die Partei auch im Schattenbankensektor. Und für die nach der Wahl anstehende Reformierung der Anlageverordnung lautet das Motto: „Gründlichkeit vor Schnelligkeit“. Die Investoren können allerdings schlecht noch weitere Jahre warten, bis sich die Politik zu einer Lösung durchgerungen hat.

Dabei hat die Union bereits bewiesen, dass es auch unkompliziert gehen kann: Den Investitionszuschuss Wagniskapital hat sie relativ schnell realisiert, einen High-Tech Gründerfonds (HTGF) II bewilligt. Die Kanzlerin höchstpersönlich besucht Berliner Start-ups und rückt den Sektor damit ins Licht der breiten Öffentlichkeit.

Fazit: Die Union kennt die Beteiligungsbranche und punktet durch Fachexpertise. Wenn da mal nicht der Wahlkampf wäre, wo man sich als knallharter Regulierer gebärdet. Parteipolitik ist nun mal Parteipolitik.

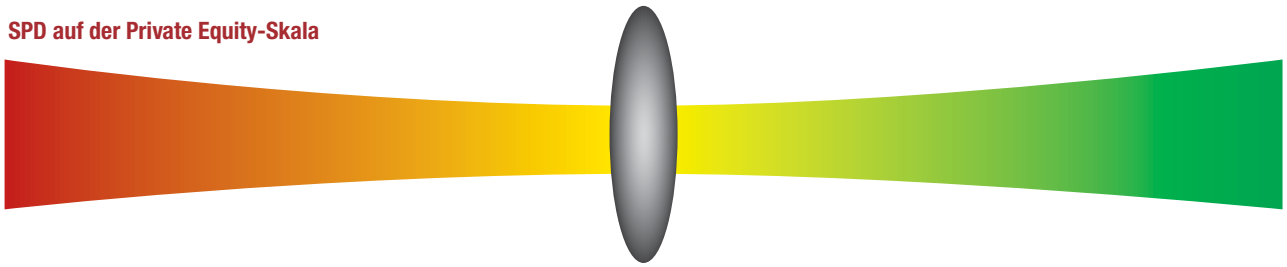
CDU/CSU auf der Private Equity-Skala

SPD

Kaum ein anderer Begriff hat die deutsche Beteiligungsbranche so nachhaltig geprägt wie der Heuschrecken-Vergleich des damaligen SPD-Vorsitzenden Frank Müntefering im Jahr 2005. Der Wahlprüfstein des VentureCapital Magazins zeigt jedoch, dass sich das Bild, das die Sozialdemokraten von Beteiligungsgesellschaften haben, in der Zwischenzeit gewandelt hat. So hat man bei der SPD durchaus erkannt, dass mittel- bis langfristig das fehlende Wagniskapital für den Wirtschaftsstandort Deutschland zum Problem werden wird und dass hier auch die Politik gefragt ist, entsprechende Rahmenbedingungen zu schaffen. Inwieweit Vorschläge wie die Bezuschussung von Arbeitskosten im Forschungs- und Entwicklungsbereich oder eine Technologiebörse für Anteile an jungen, innovativen Unternehmen umsetzbar und zielführend sind, bleibt abzuwarten; sie zeigen jedoch, dass sich die Genossen mit dem Thema Gründungsförderung auseinandergesetzt haben. Dennoch: Die SPD fordert verschärfte Spielregeln für die Beteiligungsbranche. Unvergessen ist das Thesenpapier von Spitzenkandidat Peer Steinbrück, in dem er sich vergangenen Herbst für eine strengere Regulierung des Schattenbankensektors ausgesprochen und dabei explizit auch Private Equity-Gesellschaften einbezogen hat. Es waren die SPD-geführten Bundesländer, die im Vermittlungsausschuss dafür gesorgt haben, dass das Steuerbegleitgesetz zum neuen KAGB vor der Sommerpause nicht mehr in Kraft treten konnte. Und Business Angels erinnern sich noch gut an die Blockadehaltung derselben Bundesländer, als es vor Weihnachten um Steuererleichterungen bei Streubesitzanteilen ging.

Fazit: Von einer SPD-geführten Regierung braucht die deutsche Beteiligungsbranche keine weltbewegende Unterstützung erwarten. Zwar könnten im Frühphasensegment einige Anreize auf Venture Capital-Investoren und Start-ups zukommen, im Gegenzug ist jedoch damit zu rechnen, dass bei Investitionen im Mittelstand höhere Hürden insbesondere in den Bereichen Transparenz und Fremdfinanzierungshebel angelegt werden.

SPD auf der Private Equity-Skala



FDP

Wir geben es zu: Der Wahlprüfstein der FDP gefällt uns am besten. Die Antworten beweisen durchweg: Die Liberalen besitzen Fachkompetenz und wissen, wovon sie reden. Die Partei spricht von sich aus die relevanten Themen an: Pensionspooling, Solvency II, Besteuerung von Carried Interest und Streubesitzbeteiligungen. Bestechend auch die Erkenntnis: „Private Equity ist in Deutschland noch deutlich unterentwickelt“, gepaart mit der Forderung: „Die Rahmenbedingungen für Investoren sollten wir verbessern, wo wir nur können.“

Dass hinter den Worten auch Taten stehen, hat die FDP in der zu Ende gehenden Legislaturperiode bewiesen. Investitionszuschuss Wagniskapital, HTGF II, Streubesitzbesteuerung, bei der Umsetzung der AIFM-Richtlinie suchten die Liberalen das Gespräch mit der Branche. Gesundheitsminister Daniel Bahr sprach auf einem BVK-Dinner als Hauptredner – kurzum: die Kommunikation stimmt ebenfalls.

Wirtschaftsminister Philipp Rösler ist zudem der erste Minister in der Geschichte der Bundesrepublik, der sich des Themas Unternehmensgründung und -finanzierung mit persönlichem Engagement annimmt. Er besuchte Start-ups und Investoren, Augenzeugen berichteten mehrfach, dass er den Gründern wirklich mit offenem Ohr zuhört. Rösler ließ es sich auch nicht nehmen, auf dem Family Day des HTGF, dem großen Familientreffen der deutschen Gründer- und Venture Capital-Szene, vorbeizuschauen. Der eifrige Minister flog gleich zweimal ins Silicon Valley, um bei den amerikanischen Investoren für die deutsche Tech-Branche zu werben. Jüngst preschte er außerdem mit der Forderung nach einem Börsensegment für Jungunternehmen nach Vorbild des Neuen Marktes vor. Damit erwarb Rösler sich das Verdienst, dass er das Thema Gründung ins Bewusstsein einer breiten Öffentlichkeit gebracht hat. Wie viel der gekonnt inszenierte PR-Wirbel für deutsche Start-ups letztlich bringt, steht auf einem anderen Blatt.

Fazit: Volle Punktzahl für die FDP.

FDP auf der Private Equity-Skala

2013 VentureCapital Magazin

Jahrespartner

ADCURAM GROUP

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

Corporate Finance Partners

capiton

dortmund-project

eCAPITAL entrepreneurial Partners AG

Enjoy | Venture

High-Tech Gründerfonds

KFW Bank aus Verantwortung

LBBW Venture

MBG BADEN-WÜRTTEMBERG

m1c The Venture Platform

NRW.BANK Wir fördern Ideen

RWB Spezialist für Private Equity

sjberwin

Venture Plus AG
Konzeption, Auflage und Beratung von Venture Capital Fonds

VR Equitypartner

VR Mittelstandskapital Unternehmensbeteiligungs AG

WEITNAUER
RECHTSANWÄLTE · WIRTSCHAFTSPRÜFER · STEUERBERATER

ZF HN ZUKUNFTSFONDS HEILBRONN

Bündnis 90/Die Grünen

Die Grünen wollen mehr Staat – das ist die Quintessenz aus Wahlprüfstein und Parteiprogramm. Die Auswüchse des Finanzsektors muss ein starker Staat kontrollieren, die Einnahmen aus Finanzgeschäften müssen stärker besteuert und damit sozialisiert werden. Das KAGB begrüßt die Partei, weil es den Anlegerschutz erhöhe, allerdings gehen den Grünen die Regelungen nicht weit genug. Die 100-Mio.-EUR-Geltungsgrenze liegt in den Augen der Partei zu hoch, die Mindestanlage von 20.000 EUR bei Publikumsfonds ist „verfehlt und dem Anlegerschutz abträglich". Überhaupt muss die Regulierung von Hedgefonds und Private Equity-Gesellschaften (jawohl, in einem Atemzug!) in Europa verstärkt werden – „das ist für uns die Lehre aus der aktuellen Finanzkrise". Autsch. Konkret gefordert werden u.a. „wirksame Verschuldungsgrenzen" und „langjährige Mindesthaltefristen von Unternehmensbeteiligungen". In diesem Rahmen könne Private Equity allerdings eine wichtige Rolle für die Volkswirtschaft entfalten.

Die Einsicht, dass privates Kapital die Wirtschaft voranbringen kann, schimmert an manchen Stellen des Wahlprüfsteins durch. Es soll nämlich die Energiewende finanzieren. Innerhalb der Anlageverordnung sei es „fragwürdig, dass Investitionen in Erneuerbare-Energien-Infrastruktur in einen Topf mit anderen Investitionen in Eigenkapital geworfen werden", da es durch das EEG ja staatlich garantierte Mindesterträge gebe. Im Rahmen von Solvency II fordern die Grünen daher eine risikoadäquate Eigenkapitalunterlegung für solche Investitionen; sollte sich die Regulierungsmaßnahme länger hinziehen, tritt die Partei auch für eine eigene Anlagekategorie innerhalb der deutschen Anlageverordnung ein.

Von einem starken Staat nach Vorstellung der Grünen würde der Start-up-Bereich profitieren. Die Partei plant eine steuerliche Forschungsförderung, die die Ertragslage von innovativen Gründungen verbessere und somit leichteren Zugang zu Wagniskapital eröffne. Außerdem gibt die Partei an, weitere Erleichterungen, wie eine Überarbeitung der Sanierungsklausel, zu prüfen.

Fazit: Ob mehr Regulierung und Besteuerung allein alle Probleme löst, vor denen die Finanzmärkte und die europäische Gemeinschaft derzeit stehen, mag jeder Leser selbst entscheiden. Auf Beteiligungsfonds kämen unter grüner Federführung jedenfalls unangenehme Zeiten zu. Erinnert sei an die Haltung im Vermittlungsausschuss beim AIFM-Steueranpassungsgesetz und in der Streubesitz-Frage.

Bündnis 90/Die Grünen auf der Private Equity-Skala

Die Linke

Zwar ist die Linke die einzige der fünf großen Parteien, die in ihrem Wahlprogramm Private Equity namentlich erwähnt – allerdings nur, um zu fordern, Beteiligungsgesellschaften zu verbieten. Insgesamt lehnt die Partei die Beteiligungsbranche vom Business Angel bis zum Buyout-Fonds ab, wohl auch aus mangelndem Wissen um deren Bedeutung für die deutsche Wirtschaft. Allein die Behauptung, Business Angels würden eine hohe Verzinsung ihrer Beteiligung an Start-ups erwarten und die Jungunternehmen müssten eben diese erst einmal erwirtschaften, deutet darauf hin, dass man sich bei den Linken mit Vorurteilen gegenüber der Beteiligungsbranche begnügt, anstatt sich differenziert mit dem Thema auseinanderzusetzen. Forderungen nach einer besseren Förderung von KMUs durch Programme des Bundes sowie eine Fortführung des High-Tech Gründerfonds scheinen für Entrepreneure auf den ersten Blick lobenswerte Ziele, doch dürften sich „der soziale und ökonomische Nutzen des unternehmerischen Handelns" in Grenzen halten, wenn deutsche Start-ups im internationalen Vergleich zurückfallen, weil die Politik kaum Anreize für Eigenkapitalbeteiligungen setzt beziehungsweise diese regelrecht torpediert.

Fazit: Sollte die Linke am 22. September an die Macht kommen, dürften für die deutsche Beteiligungsbranche und Jungunternehmen, die auf ein schnelles Wachstum mithilfe von Eigenkapitalgebern setzen, harte Zeiten anbrechen. Von einer Partei, die Private Equity-Fonds geschlossen dem Schattenbankensektor zurechnet, ist kaum zu erwarten, dass sie die sich behutsam entwickelnde Venture Capital- und Start-up-Landschaft hierzulande fördert.

Die Linke auf der Private Equity-Skala

redaktion@vc-magazin.de

Die besten Zitate aus den Wahlprüfsteinen

Fraktion Bündnis 90/Die Grünen

„Auch Private Equity-Fonds müssen zukünftig einer wirksamen Finanzaufsicht unterliegen und besser reguliert werden."

Fraktion Die Linke

„Viele Unternehmensgründer lehnen das Engagement von Business Angels und den Einsatz von Wagniskapital schlicht ab."

FDP-Fraktion

„Private Equity ist in Deutschland noch deutlich unterentwickelt."

CDU/CSU-Fraktion

„Beteiligungskapital schafft neue wirtschaftliche Perspektiven und sichert Arbeitsplätze. Umso wichtiger ist es, die damit einhergehenden Risiken sinnvoll und angemessen zu regulieren."

SPD-Fraktion

„Zu den Hemmnissen einer innovativen Weiterentwicklung unserer Wirtschaft gehören veraltete Infrastruktur, mangelhafte Forschungsförderung und fehlendes Beteiligungskapital."

www.vc-magazin.de

Kapital und Kompetenz aus einer Hand

Venture Capital für Berliner Start-ups

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

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

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

Kontakt:
IBB Beteiligungsgesellschaft mbH
Bundesallee 210
10719 Berlin
Telefon: 030 / 2125-3201
www.ibb-bet.de

IBB Beteiligungsgesellschaft
Ein Unternehmen der IBB

Ausgewählte Portfoliounternehmen:

babbel · scienion ENABLING LIFE SCIENCE · zimory going beyond... · ubitricity

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

Investitionsbank Berlin · be Berlin · EFRE

Medienkonzerne erfinden sich mit Venture-Projekten neu

Auf zu digitalen Ufern

Die Nachricht schlug ein wie eine Bombe: Axel Springer verkauft Traditionsblätter wie die Hamburger Abendzeitung oder die Berliner Morgenpost. Der Kurs des Konzerns geht klar in Richtung digitale Märkte. Damit, so die Hoffnung, könnten auch journalistische Produkte refinanziert werden. Die Idee ist nicht neu. Deutsche Medienkonzerne gründen bereits seit Jahren eifrig eine Venture-Tochter nach der anderen – und verdienen damit mal mehr, mal weniger Geld. Ein Überblick.

Aus Sicht von Journalisten war 2012 ein Horrorjahr. Das US-Magazin Newsweek stellte die Papierausgabe ein, die größte Tageszeitung Spaniens, „El Pais“, musste ein Drittel der Belegschaft entlassen. Gleiches Bild in Deutschland: Frankfurter Rundschau – pleite, Financial Times Deutschland – eingestellt. Vor einem Monat dann der nächste Schock: Der weltweit größte Online-Händler Amazon kauft die renommierte Washington Post – für gerade einmal 250 Mio. USD. Printmedien weltweit sind in der Krise. Der Ausverkauf bei Springer kommt daher nicht ganz überraschend. Allein die nationalen Zeitungen des Medienkonzerns wie Bild, Die Welt oder Hamburger Abendblatt haben im ersten Quartal dieses Jahres 24% an Umsatz verloren. Im Internet verdiente Axel Springer hingegen 34% mehr. Durch den Verkauf der Print-Produkte landen jetzt 920 Mio. EUR in der Kasse. Geld, das der Konzern konsequent in digitale Märkte investieren will: Online-Medien (Welt Online, Bild Online), Online-Rubrikenportale (Immonet, Stepstone), Online-Marketing (Zanox).

Inspiration aus dem Valley

Axel Springer-Vorstand Mathias Döpfner kündigte im März dieses Jahres gar an, die Springer AG zu Deutschlands größtem digitalem Medienunternehmen umbauen zu wollen – kurz zuvor hatte er ein hochkarätiges Managerteam ins Silicon Valley geschickt, direkt ins amerikanische Zentrum für Start-ups und digitale Märkte. Und die Rechnung scheint aufzugehen: Im ersten Quartal 2013 hat der Konzern knapp die Hälfte seines Gewinns im digitalen Geschäft erwirtschaftet – fast 63 Mio. EUR. Im zweiten Quartal konnte Springer die Rückgänge von 12% im Zeitungsgeschäft mit den Digitalerlösen fast ausgleichen. Somit fiel der Gesamtumsatz nur noch um 0,9%. Und der nächste Coup könnte kurz bevorstehen. Die Branche munkelt, Springer habe ein Gebot für die Scout24-Gruppe abgegeben. Diese ist um die 1,5 Mrd. EUR wert.

Inkubator Axel Springer Plug & Play

Mit Axel Springer Digital Classified und Axel Springer Venture will der Konzern außerdem in großem Stil in neue

Venture-Aktivitäten deutschsprachiger Verlage

Beteiligungsgesellschaft/ Inkubator	Konzern	Investitionsfeld	Internet
Axel Springer Digital Classifieds	Axel Springer (mit General Atlantic)	Classifieds	www.axelspringer.de
Axel Springer Plug & Play Accelerator	Axel Springer	Digitalbranche	www.axelspringerplugandplay.com
Axel Springer Venture	Axel Springer	New Media	www.axelspringer.de/venture
Bertelsmann Digital Media Investments	Bertelsmann	Digitale Medien	www.bdmifund.com
bevation	Bertelsmann	E-Commerce, Online Subscription Service, Community-/Content	www.bevation.de
Burda Digital Ventures	Hubert Burda Media/Acton Capital Partners	New Media	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	www.capnamic.de
Holtzbrinck Ventures	Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck	New Media	www.holtzbrinck-ventures.com
MGO Digital Ventures	Mediengruppe Oberfranken	Online	www.mgo-ventures.de
PDV Inter-Media Venture	Mediengruppe Pressedruck	Digitale Medien, IT	www.mediengruppe-pd.de
Tivola Ventures	Deutsche Druck- und Verlagsgesellschaft	Gesundheit, Bildung, Familie & Kinder, Umweltschutz, neue Energien	www.tivola-ventures.com
VHB Digital GmbH	Verlagsgruppe Handelsblatt	digitale Geschäftsmodelle mit inhaltlicher Nähe zum Verlagsgeschäft	www.vhbdigital.de
VM Digital Beteiligungs GmbH	Russmedia	Classifieds, Community, Content, E-Commerce, Mobile	www.russmedia.com

Quelle: eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Geschäftsfelder investieren – wie hoch die jährliche Summe ist, die für Beteiligungen bereitsteht, darüber wird aber Stillschweigen bewahrt. Gesprächiger ist der Konzern, wenn es um den neuen Inkubator Axel Springer Plug & Play geht. Mit diesem Programm unterstützt er seit diesem Jahr vielversprechende Gründer. Zwei Durchgänge soll es künftig geben, pro Jahr stehen 400.000 EUR für Investments zur Verfügung. Hinzu kommen Büroräume, Coachings, Workshops. Das dreimonatige Programm endet mit einem Pitch vor potenziellen Investoren, für einige Start-ups sogar mit einer Reise ins Silicon Valley. Über 100 Unternehmen haben sich für den ersten Durchlauf im Sommer beworben, nur acht davon werden gefördert. Sie erhalten jeweils 25.000 EUR Kapital, im Gegenzug ist Springer mit 5% beteiligt. Mit Plug & Play wendet sich der Konzern verstärkt Unternehmen in der Frühphase ihrer Entwicklung zu. Bisherige Investitionen erfolgten hauptsächlich im Later Stage-Bereich. „An dieser grundsätzlichen Zielsetzung wird sich auch zukünftig nichts ändern. Die Frühphaseninvestitionen, zu denen auch der Accelerator gehört, haben bei einem Konzernumsatz von jährlich mehr als 3 Mrd. EUR derzeit noch keinen allzu großen Einfluss“, so Jürgen Hopfgartner, Geschäftsführer Axel Springer Digital Ventures.

VHB ventures soll Zukunft entwerfen

Auch andere Medienkonzerne setzen auf eigene Inkubatoren und die Förderung von Start-ups. Welche Bedeutung die deutsche Verlagsbranche innovativen Internet-Start-ups mittlerweile beimisst, verdeutlicht auch eine Initiative des Verbands Deutscher Zeitschriftenverleger (VDZ): Der Verband gibt künftig den „VDZ Start-up-Report“ heraus, der die wichtigsten Digital-Trends zusammenfasst. Damit reagiert der VDZ nach eigener Aussage auf die zunehmenden Aktivitäten deutscher Medienhäuser in der Finanzierung junger Unternehmen. Einen eigenen Inkubator unterhält auch die Handelsblatt-Gruppe. VHB ventures ist ein Joint Venture zwischen dem Inkubator crossventures und der Verlagsgruppe. „Wir suchen Gründer, die den Verlag der Zukunft denken, die verstehen, wie Verlage heute Geld verdienen, und wissen, wie sie es in Zukunft machen werden“, so das formulierte Ziel. Investiert wird in Geschäftsmodelle in einer sehr frühen Phase, oft noch vor dem Launch einer Website.

Pro Investment stehen 50.000 bis 250.000 EUR zur Verfügung. Dabei geht es dem Handelsblatt vor allem um Unternehmen, die dem Verlagsgeschäft nahestehen.

Burda macht jährlich 1,16 Mrd. EUR digital

So streng nehmen das längst nicht alle Medienkonzerne. Hubert Burda Media etwa sieht auch im Online-Handel eine Geldquelle. Bereits seit 1999 ist Burda Großaktionär beim nach eigenen Angaben führenden Online-Anbieter für Tierbedarf Zooplus. Seit 2011 hält der Konzern rund die Hälfte der Anteile. Das ist allerdings nur ein vermeintlich lukratives Geschäft: Von 2007 bis 2012 ist der Umsatz bei Zooplus zwar im Schnitt um 44% pro Jahr gestiegen, der Händler machte im vergangenen Jahr allerdings über 2 Mio. EUR Verlust. Dennoch: Die Digitalstrategie zahlt sich für Burda aus. Insgesamt erwirtschaftet der Verlag inzwischen – genauso wie die Springer AG – nahezu die Hälfte des Umsatzes digital. 2012 verdiente der Konzern 1,16 Mrd. EUR im Internet – das sind über 23% mehr als im Vorjahr.

Reiseportale und Social Networks

Seit 1999 ist Burda mit Burda Digital Ventures als Venture Capital-Akteur aktiv. In den vergangenen fünf Jahren hat der Wagniskapital-Arm in dreistelliger Millionenhöhe investiert, hauptsächlich in Later Stage-Unternehmen, die in den für Burda ohnehin interessanten Branchen aktiv sind. Etwa im Reisebereich. Im letzten Jahr wurde hier massiv investiert, neueste Zukäufe sind Zoover, Ecotour und Tjingo. Marktführer Holidaycheck gehört indes bereits seit 2006 zum Konzern. Burda interessiert sich außerdem seit Längerem für soziale Netzwerke. 2009 investierte der Konzern in das Business-Netzwerk Xing, 2012 wurde der Anteil auf mittlerweile über 50% aufgestockt. 2013 kam das Firmenbewertungsportal Kununu hinzu. Ziel der Investitionen ist es laut eigenen Angaben, Produkte, Technologien oder Teams zu erwerben, die Burdas Geschäfte stärken. In den erlesenen Kreis dringen aber nicht viele vor: Aus 50 Gesprächen wird ein Kauf oder eine Beteiligung.

Lange Historie bei Bertelsmann

Auch der Bertelsmann-Konzern, dem zum Beispiel die RTL Group und der Verlag Gruner + Jahr angehören, ist bereits seit 1998 als Investor aktiv. Zur Gründung der damals noch Bertelsmann Ventures genannten Investmenttochter sagte der damalige CEO Thomas Middelhoff: „Das Internet wird die Medienlandschaft wesentlich und nachhaltig beeinflussen. Unser Engagement in Bertelsmann Ventures ermöglicht uns die frühzeitige Identifikation neuer Trends, aber auch den intensiven Kontakt zu neuen Unternehmertalenten sowie attraktive Venture Capital-Renditen. Wir freuen uns, die erfolgreiche Partnerschaft mit Bertelsmann Ventures ausweiten zu können."

Bertelsmann hat das Engagement auf den digitalen Märkten von Jahr zu Jahr verstärkt. Schon nach einem Jahr stockte der Konzern das Venture-Budget von 50 auf 150 Mio. DM auf. 2001 wurde Bertelsmann Capital Ventures (BCV) gegründet, um die Aktivitäten der Bertelsmann AG im Bereich strategische Minderheitsbeteiligungen zu bündeln. Bertelsmann Valley ist der auf Seed Stage-Finanzierungen spezialisierte Bereich von BCV. Die Zielsetzung von BCV ist die Förderung von Wachstumsunternehmen im Medien- und Technologiebereich, die einen Beitrag zu den Kerngeschäften von Bertelsmann leisten können.

60 Investments im Early Stage-Bereich

Seit 2006 heißt der VC-Akteur von Bertelsmann nun Bertelsmann Digital Media Investments. Im Fonds steckten zum Start bereits 50 Mio. EUR. Sie sollten Start-ups zugutekommen, die sich im Umfeld digitaler Medien bewegen und die starke Stellung von Bertelsmann in den Marktsegmenten Fernsehen, Buch- und Zeitschriftenverlag, Musik, Media Services sowie Direkt-Marketing ausbauen. Pro Investment – hauptsächlich Early Stage – gibt's 0,5 bis 3 Mio. EUR. Dabei tritt die Bertelsmann-Tochter sowohl als Lead- als auch als Co-Lead-Investor auf. Die Fonds Bertelsmann Digital Media Investments (BDMI) und Bertelsmann Asia Investments (BAI) halten zurzeit zusammen rund 60 Beteiligungen.

Regionale starten mit Capnamic Ventures

Kein Wunder, dass mittlerweile auch Regionalzeitungen die Finanzquelle Internet für sich entdeckt haben. Hinter Capnamic Ventures etwa stecken unter anderem die Rheinisch-Bergische Verlagsgesellschaft und Nordwest-Zeitung Verlagsgesellschaft – und Beteiligungen am Bezahlservice clickandbuy, Online-Händlern wie DocMorris oder Mister-Spex sowie am Lern- und Nachhilfeportal Learnship. Und die Mediengruppe Oberfranken, die zum Beispiel die Bamberger Lokalzeitung „Fränkischer Tag" herausbringt, ist mit MGO Digital Ventures aktiv. „Ein Medienbezug ist nicht Bedingung, die Geschäfte sollten jedoch in regionalen Märkten erfolgreich oder von überregionalen auf regionale Bereiche übertragbar sein. Für die Mediengruppe Oberfranken stellen die Aktivitäten der MGO Digital Ventures eine konsequente Ergänzung der Digitalstrategie dar", so steht es auf der Konzern-Website. Pro Investition fließen 250.000 bis 500.000 EUR. In der Regel geht es dem Investor um eine langfristige Partnerschaft in Form einer Minderheitsbeteiligung, er strebt keinen schnellen Exit an. Im April dieses Jahres ist er außerdem bei Capnamic Ventures eingestiegen.

Das studiVZ-Trauma

Die Hoffnungen, die die digitalen Märkte erwecken, sind groß. Doch nicht immer werden sie erfüllt. Prominentestes Beispiel: Die grandios gescheiterte Übernahme des Social Network studiVZ durch Holtzbrinck. 85 Mio. EUR hatte die Verlagsgruppe, die zum Beispiel die Wochenzeitung „Die Zeit" herausgibt, über ihren Venture-Arm Holtzbrinck Ventures 2007 für studiVZ hingeblättert. Der Preis galt schon damals

als völlig überteuert. Kein Wunder, dass der Verlag schnell Gewinne sehen wollte. Während also der Konkurrent Facebook sich immer wieder weiterentwickelte, in neue Funktionen und Community Games investierte, herrschte bei studiVZ und den anderen Portalen der VZ-Gruppe Stillstand – und die Nutzer wanderten in Scharen zu Facebook ab. Ein rasanter Absturz: Im Dezember 2010 waren noch 12 Millionen Nutzer auf studiVZ, schülerVZ und meinVZ aktiv – zwei Jahre später nur noch etwa 1,6 Millionen. Im Internet kursiert inzwischen sogar ein Countdown, der bis zum virtuellen Tod der Netzwerke herunterzählt, basierend auf den Nutzerdaten des IVW.

Prominentes Portfolio bei Holtzbrinck

Für welche Summe Holtzbrinck nach langer Investorensuche im Herbst 2012 verkauft hat, darüber bewahren die Parteien Stillschweigen. Viel wird es aber nicht gewesen sein, definitiv weit weniger als Holtzbrinck vor fünf Jahren dafür bezahlt hatte. Andere Investments von Holtzbrinck Ventures laufen dagegen sehr gut. Mehr als 100 Start-ups hat die Wagniskapitaltochter des Verlags bisher finanziert, pro Beteiligung flossen 0,25 bis 15 Mio. EUR. Die Riege der Portfoliounternehmen kann sich sehen lassen: Zalando, Dawanda, Groupon, eDarling. Mit Parship gründete Holtzbrinck Ventures sogar selbst eine erfolgreiche Online-Partnervermittlung. Auf die klassischen Medieninhalte allein wollen sich auch die Münchner nicht verlassen.

Ausblick

Die wenigsten Verlage und Medienkonzerne beschränken sich auf mediennahe Start-ups, ihre Suche nach Umsatzquellen kennt kaum Grenzen. Dabei birgt die digitale Goldgräberstimmung auch Gefahren. Der Zusammenbruch der Dotcom-Blase liegt erst 13 Jahre zurück. Und trotzdem: Die Umsätze gehen Jahr für Jahr zurück, dagegen erscheint ein Investment in aufstrebende Internet-Start-ups als geradezu sichere Bank. Zwar lassen sich die Probleme, die alle Medienhäuser mit ihren journalistischen Produkten haben, so auf Dauer nicht lösen. Aber jedes erfolgreiche Investment verschafft ihnen immerhin ein wenig Zeit.

Christine Schaller
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

Der VC CAMPUS 2013 ist eine Veranstaltung von **auftakt. Das Gründerforum Ilmenau** und dem **Thüringer Hochschulgründernetzwerk**.

auftakt.

THÜRINGER HOCHSCHULGRÜNDERNETZWERK

VC CAMPUS
VENTURE CAPITAL CAMPUS

VENTURE CAPITAL CAMPUS 2013

AM 16. OKTOBER 2013 AN DER FACHHOCHSCHULE ERFURT

Melden Sie sich jetzt an und lernen Sie den Technologiestandort Thüringen kennen:
www.vc-campus.de

RVA RAPID VENTURE ACCOUNTING
bmt beteiligungsmanagement thüringen gmbh
TGFS Technologiegründerfonds Sachsen
EY Building a better working world
Mountain Partners
DEWB
BRANDENBURG VENTURES GmbH

Frauenpower, Microsoft und gescheiterte Pläne

Insolvenz eines Start-ups

Ließ ImmobilienScout24 Deskwanted scheitern?

Dass ein Start-up scheitert, ist an sich nichts Ungewöhnliches. Und auch Jungunternehmen, die eine Finanzierungsrunde erhalten, ein Accelerator-Programm durchlaufen oder strategische Beteiligungen gefunden haben, scheitern bisweilen. Ungewöhnlich ist es jedoch, wenn die Geschäftsführung des Start-ups dessen Investor für die Insolvenz verantwortlich macht. So geschehen im Fall von Deskwanted und ImmobilienScout24.

Die Vorwürfe, die Carsten Foertsch, Geschäftsführer von Deskwanted, erhebt, wiegen schwer: ImmobilienScout habe das Berliner Start-up vorsätzlich in die Insolvenz rutschen lassen. Die Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen begann im Oktober 2011, als Deskwanted sich dem Inkubator der Scout24-Gruppe anschloss. Nach dem Durchlaufen des Inkubationsprogramms wurde ein Projektvertrag für 36 Monate geschlossen, der es ImmobilienScout erlaubte, die von Deskwanted entwickelte Software zum 1. Juli 2013 zu übernehmen. Im Gegenzug dafür verpflichtete sich ImmobilienScout, sogenannte „Unterstützungs- und Förderleistungen“ zu erbringen, es dürfte sich dabei insbesondere um Büroflächen und Kapital gehandelt haben.

Provozierte Insolvenz?

Laut Foertsch wurde nach einer Einmalzahlung von 25.000 EUR das weitere Kapital nicht direkt an das Start-up überwiesen, sondern angefallene Rechnungen waren vom Start-up bei ImmobilienScout einzureichen. Ab Januar wurden angeblich die eingereichten Rechnungen nicht mehr bezahlt, was nach Angaben des Deskwanted-Geschäftsführers zu einer Verschuldung von Deskwanted in sechsstelliger Höhe führte. Foertsch vermutet, dass bei ImmobilienScout kein Interesse bestand, ihn weiter als Geschäftsführer des Start-ups zu behalten, da er die Interessen seiner Gesellschaft, also Deskwanted, verfolgte und weniger die von ImmobilienScout. Angeblich forderte die Scout-Tochter die volle Kontrolle über das Unternehmen, wollte aber die wirtschaftlichen Risiken weiter bei den Gründern sehen.

Nur schriftliche Reaktion

Auf Nachfrage des VentureCapital Magazins wollte man sich bei ImmobilienScout nicht weiter zu den von Deskwanted vorgebrachten Anschuldigen äußern, sondern ließ der Redaktion ein schriftliches Statement zukommen: „ImmobilienScout24 betreibt seit 2010 mit über zehn Teams erfolgreich den You is Now-Inkubator. Eine Vielzahl der Teams arbeitet auch nach der Inkubation sehr erfolgreich mit ImmobilienScout24 langfristig zusammen. Mit Deskwanted haben wir im vergangenen April die Zusammenarbeit leider beenden müssen. Die jetzt erfolgte öffentliche Reaktion eines einzelnen Teammitglieds halten wir in allen Punkten für haltlos. Wir sehen deshalb derzeit auch keine Veranlassung, uns weiter in dieser Sache zu äußern.“

Fazit

Eine genaue Rekonstruktion der Vorgänge ist für Außenstehende – auch aufgrund der Verschwiegenheit seitens ImmobilienScout – nur schwer möglich. Merkwürdig erscheint allerdings, dass Deskwanted just in der ersten Juliwoche Insolvenz anmelden musste und damit nur wenige Tage, nachdem die Scout-Tochter die Software übernehmen konnte. Sollten die Anschuldigungen, die Foertsch erhebt, wahr sein und sich ein Großunternehmen mit der provozierten Insolvenz eines Start-ups Software gesichert haben, wäre dies ein Schlag ins Gesicht für all jene, die sich in Deutschland für eine lebendige Gründerlandschaft einsetzen.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Foto: Panthermedia/wen hui wang

Fotos: Sankt Oberholz, Panthermedia

Stellenabbau bei Fab in Berlin

Auf Millionenfinanzierung folgen Kündigungen

Mitte Juni sammelte der Design-Shop Fab eine Finanzierungsrunde über 150 Mio. USD ein – kaum einen Monat später gibt CEO Jason Goldberg bekannt, dass im Berliner Büro des Start-ups 180 Stellen gestrichen werden.

Wie aus einer internen E-Mail an die Mitarbeiter hervorgeht, plant Fab einen radikalen Umbau. Der Design-Shop will weg von sogenannten Flash Sales – dabei werden reduzierte Waren in geringer Stückzahl über einen kurzen Zeitraum angeboten – und hin zu einem weltweit operierenden Online-Shop mit einheitlichem Angebot. Vor diesem Hintergrund haben lediglich 15 Fab- sowie 35 Dby-Mitarbeiter das Angebot bekommen, am Berliner Standort zu bleiben. Dby ist die Fab-Möbelmarke Desigend by you. Die Entlassungen konterkarieren den „Summer of Love“, den Goldberg nach der Finanzierungsrunde ausgerufen hat.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Die E-Mail von Fab-CEO Jason Goldberg finden Sie hier: **http://vc-mag.de/fab**

Vom informellen Treffen zum gemeinnützigen Verein

Berlin Geekettes: Mehr Frauen in die Tech-Szene

Am Anfang stand ein Dinner, bei dem sich acht Frauen aus der Berliner Tech-Szene trafen, um sich gegenseitig kennenzulernen und auszutauschen. Aus diesem Treffen entstand die gemeinnützige Organisation Berlin Geekettes von Jess Erickson und Denise Philipp, die es sich zum Ziel gesetzt haben, die Zahl der Frauen in der Tech-Branche zu erhöhen.

„Wir betrachten uns als eine Art Türöffner für Frauen, die gerne in die Szene eintreten möchten. Die Frauen, die bereits im Tech-Bereich arbeiten, unterstützen wir, stellen sie vor und feiern sie“, fasst Mitgründerin Philipp die Arbeit von Berlin Geekettes zusammen. Die gemeinnützige Organisation, die aus der internen Facebook-Gruppe der Dinnerteilnehmerinnen entstand, veranstaltet unter anderem kostenfreie Workshops und Netzwerkveranstaltungen, um Frauen Einblicke in die Tech-Szene zu ermöglichen beziehungsweise die Damen untereinander zu verlinken. Darüber hinaus sollen über Aufklärungsveranstaltungen Außenstehende über die Karrieremöglichkeiten im Tech-Bereich informiert werden. „Es gibt noch so viele Dinge und Technologien, die erfunden und verbessert werden müssen, dort sind die Erfahrungen und Expertisen von Frauen zu wichtig, um sie wegzulassen“, erklärt Philipp. Dabei geht es den Berlin Geekettes aber immer auch um einen verstärkten Austausch zwischen Männern und Frauen. „Wir wollen keine Unternehmen für Frauen von Frauen gründen, sondern Lücken schließen. Dabei ist uns die Unterstützung durch Männer sehr wichtig“, stellt Philipp klar.

Foto: Geekettes

Die Berlin Geekettes-Gründerinnen Denise Philipp und Jess Erickson mit Evangelista Lisa Lang (v.l.n.r.).

Ausblick

Im August strukturierte sich Berlin Geekettes von einer informellen Organisation zu einer gemeinnützigen um und wird außerdem durch die Deutsche Telekom finanziell und mit Büroflächen unterstützt. Diese Unterstützung ermöglicht es Erickson und Philipp, sich Vollzeit für das Projekt zu engagieren. „Das Feedback, das wir aus der Szene – sowohl von Männern als auch Frauen – bekommen, ist super positiv“, freut sich Philipp über die Resonanz auf die Arbeit von Berlin Geekettes. Durch positive Reaktionen bestärkt und mit der Deutschen Telekom im Rücken soll das Engagement in naher Zukunft auch auf Hamburg ausgedehnt werden.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Microsoft gründet Accelerator in seiner neuen Hauptstadtrepräsentanz

Mehr Anschub für Berliner Start-ups

Coaching, Mentoring, Networking: Begriffe aus der Start-up-Welt, die in Berlin nun einen weiteren Baustein zur Förderung von Gründern hinzubekommt. Microsoft baut in der Hauptstadt einen Accelerator auf – er soll die Entwicklung neuer Geschäftsideen und Unternehmen beschleunigen. Die Gründer werden dabei von Experten aus verschiedenen Richtungen betreut.

Microsoft kommt mit seinem bereits in fünf Ländern gestarteten Accelerator-Programm nun auch in die deutsche Hauptstadt. „Berlin ist eine der stärksten Locations für Innovationen und Start-ups mit Bezug auf Musik, Unterhaltung, Crowd, Spiele und Video“, sagt Rahul Sood, Leiter von Microsoft Ventures. Mit dieser Venture-Einheit will der Software-Konzern aussichtsreiche Gründer und junge Unternehmen unterstützen, Innovationen fördern und letztlich auch selbst neue Entwicklungen beobachten und – wenn das Konzept besonders stimmig ist – sich an dem einen oder anderen Start-up beteiligen. „Wir wollen Unternehmen begleiten, entwickeln, kreativ unterstützen. Am Ende können wir, müssen aber nicht selbst investieren“, erklärt Sood.

Bündelung bisheriger Programme

Micosoft Ventures war ins Leben gerufen worden, um mehrere bereits bestehende Programme des Konzerns und die Aktivitäten eines eigenen Venture Capital-Fonds zu bündeln. „Wir wollten ein klares Statement abgeben, diese verschiedenen Aktivitäten zu bündeln.“ Der Microsoft-Manager nutzte die Gelegenheit zur Ankündigung des Accelerators auf dem BizSpark European Summit vergangene Woche in Berlin, auf der sich mehr als 200 Teilnehmer – Start-ups, Venture Capital-Gesellschaften und andere Investoren sowie Netzwerkpartner – trafen, um neue Geschäftsideen vorzustellen, zu diskutieren und Kontakte zu knüpfen.

Die finanzielle Seite sei aber nicht das Wichtigste, so Sood. Wenn ein Gründer als Allererstes frage, wie viel Geld Microsoft Ventures in sein Unternehmen investieren wolle, könne er gleich wieder nach Hause gehen. Der Accelerator sei in erster Linie dazu da, gute Geschäftsideen weiterzuentwickeln sowie Gründern Kontakte zu erleichtern – nicht nur zu potenziellen Investoren, sondern insbesondere auch zu potenziellen Kunden. Sood verweist hier auf die vielen Kunden und Geschäftspartner von Microsoft.

Räume und technisches Equipment

Der Accelerator soll die Entwicklung der Jungunternehmen beschleunigen. Dazu werden sie auch von Mentoren und Entrepreneuren – erfahrenen Unternehmern und Managern – betreut. Microsoft stellt in seiner neuen Hauptstadtrepräsentanz in Berlin nicht nur die Räumlichkeiten, sondern auch technisches Equipment (insbesondere Hard- und Software) zur Verfügung. Dort können Gründer und solche, die es werden wollen, rund um die Uhr an ihren Ideen arbeiten und netzwerken. Bewerben kann man sich mit seiner Geschäftsidee oder mit seiner bereits existierenden Firma ab sofort. Im September sollen zehn bis 15 Gründer ausgewählt werden, die dann ab November dieses Jahres für drei bis vier Monate bei Microsoft in der Repräsentanz „Unter den Linden“ einziehen und dort arbeiten können.

Coachen und Türen öffnen

Dieses Prozedere soll zweimal pro Jahr stattfinden, sodass jährlich etwa 20 bis 30 Unternehmen in Berlin gefördert werden. Das geschäftliche und technische Coaching durch microsoftinterne und externe Experten – von Business Angels und VC-Gesellschaften bis zu erfolgreichen Gründern und Entrepreneuren – könne extrem wertvoll für einen Gründer sein, betont Stephan Jacquemot, der bei Microsoft Deutschland für Start-ups und Unternehmensentwicklung verantwortlich ist. Über den Microsoft Accelerator sollen den Jungunternehmern Ratschläge gegeben und insbesondere Türen geöffnet werden, die sonst sehr wahrscheinlich verschlossen blieben, zum Beispiel auch zu Großkunden wie Daimler oder der Deutschen Bank. Oder auch, wie Sood erwähnt, ins ferne Ausland, beispielsweise in die USA oder nach China. „Wir stellen Kontakte zu CEOs und CTOs von großen Konzernen her.“ Diese Unterstützung sei ein „einzigartiges“ Angebot für Gründer. „Wir wollen den Firmen helfen, richtig groß zu werden.“ Schließlich habe Microsoft auch einmal klein angefangen.

85% erhielten eine Finanzierung

Außer in Berlin installiert der Software-Konzern demnächst auch in Moskau und Rio de Janeiro solche „Unternehmens-Beschleuniger“. Sood rechnet mit einem großen Bewerbungsandrang; dies hätten die bereits existierenden Accelerators zum Beispiel im indischen Bangalore und in Tel Aviv gezeigt. In der größten israelischen Stadt hätten sich vor einigen Monaten rund 300 Gründer für die 15 zu vergebenden Plätze beworben. Aus den fünf bereits existierenden Accelerator-Standorten berichtet er von insgesamt 120 Firmen, die das Programm bislang durchlaufen haben. „85% davon haben am Ende eine Finanzierung durch einen Investor bekommen; etwa 20% von diesen inzwischen sogar schon eine Folgefinanzierung“, berichtet Sood.

HTGF als Partner mit dabei

Am Berliner Projekt nimmt auch der High-Tech Gründerfonds (HTGF) als Partner teil. „Wir sind nur Begleiter, wir wählen mit aus, wir coachen, öffnen Türen, stellen Kontakte her“, sagt Jan Sessenhausen, Senior Investmentmanager

Die Bewerbung

für den Microsoft Accelerator läuft bis zum 4. Oktober 2013.

Das Anmeldeformular finden Sie hier:
www.vc-mag.de/MAcc

Rahul Sood, Leiter von Microsoft Ventures, präsentierte das Konzept des neuen Accelerators.

des HTFG. „Profiteure sind die Gründer und die Stadt Berlin." Sood und Jacquemot sprechen von einem außerordentlichen „talent pool" in Deutschland. „Das Reservoir an Talenten und guten Ideen in Berlin ist unglaublich", schwärmt Sood. Die Start-up-Szene der Stadt sei stark international geprägt.

Bezug zur Informationstechnologie

Für die erste Bewerbergruppe in Berlin beginnt der Screening- und Auswahlprozess im September. „Wir schauen dabei auf das Unternehmerteam und auf die Lösung, die das Unternehmen anbietet", erklärt Sood. Für Microsoft stehe nicht im Vordergrund, Unternehmen zu fördern, die dem Konzern in seiner Produktpalette helfen. Sie könnten generell in den Bereichen Business to Business (B2B), Business to Consumer (B2C) oder Services angesiedelt sein – einen Bezug zur Informationstechnologie sollten sie aber schon haben. Microsoft wolle auch keine Positionen in der Geschäftsführung solcher Firmen übernehmen – den anderen Coachs wie z.B. Entrepreneuren und Investoren stehe dies aber offen. Sollte aber am Ende der viermonatigen Accelerator-Phase ein Konzept bzw. ein Start-up besonders gut gefallen, könne man auch selbst investieren, ob mit 50.000 oder 300.000 USD oder einem anderen Betrag, so Sood. Wie viel Geld Microsoft insgesamt in das Accelerator-Projekt stecken will, verrät er indes nicht.

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

DHBW
Duale Hochschule
Baden-Württemberg
Mosbach

GGS
GERMAN GRADUATE SCHOOL
OF MANAGEMENT & LAW
HEILBRONN

Interview mit Bernhard Peters, TSG 1899 Hoffenheim

„Die Sachebene wird oft überbewertet“

Zum Weltmeistertitel führte Bernhard Peters das deutsche Hockey-Team 2002 und 2006 mit zum Teil neuen Methoden. Aufgrund seiner Erfolge kam er auch ins Kompetenzteam des DFB. Heute arbeitet er nicht nur als Direktor für Sport- und Nachwuchsförderung beim Bundesligisten TSG 1899 Hoffenheim, sondern trainiert auch Manager. Ein Gespräch über die Kernkompetenzen eines Leaders, Teamfähigkeit und das Knacken der Viererabwehrkette.

VC Magazin: Was sind Ihre Aufgaben bei 1899 Hoffenheim?
Peters: Ich entwickle im Team Ausbildungsphilosophie und Inhalte. Seit sieben Jahren arbeiten wir kontinuierlich in einem jungen Unternehmen an einer aufeinander aufbauenden, durchgängigen inhaltlichen Konzeption im Sport. Es geht für mich auch darum, die Übergänge zwischen den einzelnen Zentren zu gestalten, vom Kinderzentrum bis zum U23- und Profizentrum. Dabei wollen wir einen klar abgesteckten Lernzielkatalog, an den sich jeder Trainer zu halten hat. Das ständige Optimieren dieses Prozesses ist mein Job.

VC Magazin: Im Management geht es auch darum, Tore gegen die Wettbewerber zu schießen. Welche Erkenntnisse ziehen Sie aus Ihrer Arbeit für die Wirtschaft?
Peters: Man kann viel Strategisches übertragen. Führungsverhalten und Handlungskompetenzen des Trainers kann ich mit einem Manager der Wirtschaft vergleichen. Beide brauchen als Leader drei Kernkompetenzen: Da ist erstens die Selbstkompetenz, also seine eigene Persönlichkeit zu reflektieren und ständig dazulernen zu wollen. Zweitens ist die Vermittlungskompetenz entscheidend: Wie transportiere ich meine Botschaft so leidenschaftlich an mein Team, dass es eigeninitiativ mitgeht? Das Dritte ist das Handwerkszeug, also die Sachebene, die Fachkompetenz, sie wird in der Führung von Businessteams oder in der Wirtschaft oft überbewertet. Die Prinzipien der Vermittlungskompetenz und von emotional intelligenter Kommunikation werden dagegen unterbewertet. Gerade zahlengetriebene Unternehmen verstehen heute oft die Zusammenhänge nicht, warum sie doch nicht zu einer Lösung kommen. Das liegt oft daran, dass sie ihr Team nicht genügend in allen Aspekten begeistern und mit Energie mitnehmen.

VC Magazin: Wie coachen Sie Personen aus der Wirtschaft?
Peters: Ich mache klar, dass man Begeisterung, Leidenschaft, Energie vorleben muss, wie z.B. neulich in einem Coaching bei einem Versicherungsunternehmen. Es ging darum, wie man Teams kreativ und offensiv machen kann. Das habe ich dann in Bildern aus der Fußballwelt erklärt, also wie man zum Beispiel eine Viererabwehrkette knacken kann. Das funktioniert nur, wenn ich den anderen unterstütze und in seine Stärken bringe. Das Thema auf dem Platz zu erfahren, ist eine interessante emotionale Erfahrung für die Manager.

Bernhard Peters
war Weltmeistertrainer der Deutschen Hockey Nationalmannschaft und ist seit 2006 Direktor für Sport- und Nachwuchsförderung beim TSG 1899 Hoffenheim. Gemeinsam mit dem Psychologen der Deutschen Fußballnationalmannschaft Hans Dieter Herrmann hat er das Buch „Führungsspiel“ geschrieben und gibt seine Erkenntnisse aus dem Sport an Führungskräfte der Wirtschaft in Workshops weiter.

VC Magazin: Wie lässt sich die Praxis des Fußballs noch auf die Wirtschaft übertragen?
Peters: Eine Zielvision ist Teamfähigkeit. Da haben wir uns gefragt: Was gehört konkret zur Teamfähigkeit dazu? Ein Punkt ist, unangenehme Rollen zu akzeptieren, wenn ich beispielsweise nicht im Top-Team, sondern auf der Bank bin. Wir haben uns dafür ein Interview mit Per Mertesacker angesehen, der berichtet, wie er es akzeptieren musste, bei der Europameisterschaft nur Ersatzmann zu sein – und dennoch bereit sein wollte, seine optimale Leistung zu bringen, wenn auch nur fünf Minuten.

VC Magazin: Wie würden Sie beispielsweise ein Team in der Finanzbranche coachen, dessen Abschlussquote zu gering ist?

Peters: Da geht es als Erstes darum, was die inhaltlichen Schwerpunkte sind, die sie verbessern müssen, also rein auf fachlicher Ebene. Dann aber will der Zuarbeiter in der Mannschaft oder dem Team vielleicht seine Zuarbeit nicht leisten, weil ihm der Star in der Spitze im Verkaufsteam gegen den Strich geht, weil er keine vernünftige Beziehungsebene zu ihm hat. Es geht dann darum, den Finger beim Team in die Wunde zu legen und zu sagen, woran es wirklich hapert zwischen den Spitzenverkäufern und denen, die im Hintergrund arbeiten.

VC Magazin: Was hätten Sie mit Arjen Robben gemacht, als ihm vorgeworfen wurde, dass er in der Mannschaft zu egoistisch handelt?
Peters: Im Spiel FC Bayern vs. Arsenal London hatte man gesehen, wie oft Robben aufs Tor schießt und wie oft die anderen die Augen wegdrehen und fragen: Warum spielt er mich nicht an? Solche Wahrnehmungen muss ich auch in Businessteams thematisieren, sonst werden nicht alle ihr Optimum an Energie, an Leidenschaft, an Kraft in den Erfolg für das Team einbringen. Alles ist letztlich dem Erfolg untergeordnet. Ich muss gute Kompromisse finden zwischen den individuellen Eigenschaften von Robben und der Tatsache, dass er im richtigen Moment sehen muss, dass die Wahrscheinlichkeit auf einen Torerfolg größer ist, wenn er abspielt. Das ist eine Sache von Training, von der richtigen Wahrnehmung der Situation, die auf einer emotionalen Ebene abgespeichert wird. Das gilt 1:1 auch bei Businessteams.

VC Magazin: In der letzten Saison war die TSG Hoffenheim abgerutscht, was ist Ihre Analyse, woran das lag?
Peters: Wir gehen jetzt mit großer Energie in die neue Saison. Wir machen im Gesamtkonstrukt der TSG mit der Akademie eine erfolgreiche inhaltliche Arbeit, aber wir hatten einfach zu viel Diskontinuität der handelnden Personen im Manager- und Trainerbereich in der Top-Ebene. Eine einheitliche starke Struktur, Vereins- und Spielphilosophie müssen personenunabhängiger gemacht werden, so wie es der FC Barcelona uns vormacht.

VC Magazin: Vielen Dank, Herr Peters!

Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

BUSINESS ANGEL NETZWERK IM CYBERFORUM

START ME UP - KAPITAL FÜR SCHLAUE KÖPFE!

23. September 2013, 8:30 Uhr | Business Angel Matching
Bewerbungsfrist: 06. September 2013
Weitere Informationen auf: www.gruender.cyberforum.de

Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Stefan Lemper

Stefan Lemper hat die berufliche Bandbreite rund um Unternehmensgründung und -finanzierung bereits einmal durchexerziert: Gründer, Berater, Investmentmanager, Aufsichtsrat und Geschäftsführer eines Start-ups. Heute leitet er den Inkubator der Scout24-Gruppe am Standort München und fühlt sich dort nicht nur beruflich wohl.

1970 in Düsseldorf geboren, verschlug es ihn zum Studium an die Westfälische Wilhelms-Universität in Münster. Danach zog es ihn quer um die Welt. Nur mit einem Rucksack ausgestattet reiste er ein halbes Jahr durch Südostasien und Mittelamerika. Anschließend startete er bei einer Hamburger Unternehmensberatung ins Berufsleben. „Es war die Hurra-Zeit des Venture Capital, die Szene war jung und dynamisch“, erinnert sich Lemper. 1999 wechselte er zu einem Start-up im Enterprise-Softwarebereich, kurz darauf ließ er sich selbst vom Gründervirus infizieren. Seine Idee: Erfolgreiche Konzepte aus den USA, die in Deutschland erfolgreich aufgegriffen wurden, nach Polen und in weitere damalige EU-Anwärterstaaten zu exportieren. „In ganz Polen gab es zu dieser Zeit z.B. kein richtig großes Online-Auktionshaus oder ein Äquivalent zu ImmobilienScout24“, erklärt Lemper. Das Fundraising für seine Projekte startete er im Jahr 2001 zusammen mit lokalen Partnern. Der Zusammenbruch des Neuen Marktes machte ihm jedoch einen Strich durch die Rechnung: „Das Geld saß nicht mehr so locker, und deutsche Investoren haben sich mit dem Gedanken, dass ihr Geld in Polen investiert wird, schwer anfreunden können.“

Vom Gründer zum Investor

Seine guten Kontakte in die Venture Capital-Szene ermöglichten ihm einen Wechsel auf die andere Seite des Tisches. Lemper heuerte als Investmentmanager bei der TFG Venture Capital AG in Berlin und später dann in Frankfurt an und kümmerte sich zunächst um Sanierungsfälle im Portfolio. „Eine spannende, lehrreiche und sehr arbeitsintensive Zeit“, blickt er heute zurück. Als 2003 das Frühphasengeschäft der TFG in die Aurelia Private-Equity GmbH ausgegliedert wurde, stieg Stefan Lemper bei Aurelia zum Partner und später zum Mitglied der Geschäftsführung auf: „Wir haben in der Folgezeit ganz klassisch nach guten Start-ups gesucht, in sie investiert und sie gemeinsam weiterentwickelt.“ Unter anderem finanzierten sie ein dreiköpfiges Team von Spieleentwicklern rund um Heiko Hubertz. Drei Jahre später hatte Bigpoint rund 600 Mitarbeiter, „unsere wohl größte Erfolgsgeschichte“, sagt Lemper, der Bigpoint und weitere Unternehmen wie z.B. inubit, JobTV oder jCatalog auch im Aufsichtsrat begleitete.

Der Reiz von Start-ups

Inspiriert von mancher Erfolgsgeschichte wechselte er 2009 noch einmal auf die Unternehmerseite: „Als Investor ist es zwar sehr bequem, alle wollen was von dir, du hast das Geld, du sitzt im Beirat und kannst Ratschläge geben. Aber der Reiz, wieder selbst etwas umsetzen zu wollen, war zu groß.“ Lemper wurde Geschäftsführer bei Club Cooee in Kaiserslautern, gewann internationale Investoren für die 3D-Chat-Community und sorgte für ein signifikantes Wachstum, das sich jedoch nur begrenzt weiter skalieren ließ.

Symbiose aus Investor und Start-up in München

2012 nahm er das Angebot von der Scout24-Gruppe an, den Aufbau und die Leitung des Scout24-Start-up-Inkubators „You is Now“ in München zu übernehmen. Während bei You is Now in Berlin Immobilienthemen im Fokus stehen, werden in München gezielt Start-ups und Gründer rund um die Bereiche Auto, Dating, Finanzen sowie weitere Online-Themen gefördert. Gerade wurden mit myCleaner und myfitnessclub zwei neue Start-ups im Inkubator an der Dingolfinger Straße aufgenommen.

Privat hat der Neu-Münchner seinen Fokus inzwischen auf seine junge Familie gerichtet. „Eine Backpacking-Reise um die Welt ist definitiv schwieriger geworden, heute ist Familienurlaub angesagt“, sagt der Vater einer 20-monatigen Tochter.

Matthias Täuber
redaktion@vc-magazin.de

Serie Menschen & Macher

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

Kreativ mit der Crowd

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

Der Kultur- und Kreativwirtschaft werden seit geraumer Zeit erhöhte Wachstums- und Wertschöpfungspotenziale zugesprochen. Der direkte Einfluss der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien auf die Vielzahl der zur Kultur- und Kreativwirtschaft gehörigen Branchen wie Architektur, Musik, Medien, Film oder Games/Software verstärkt die zukünftigen Entwicklungspotenziale weiter. Hemmnisse bei der Umsetzung derartiger Vorhaben und Projekte waren bislang insbesondere die mangelnden Finanzierungsmöglichkeiten. Grund dafür waren und sind oftmals fehlende Sicherheiten oder wenig geeignete Unternehmens- und Organisationsstrukturen.

Crowdfunding und Crowdinvesting kann hier eine Lösung sein. Denn insbesondere Projekte der Kultur- und Kreativwirtschaft scheinen sich für diese Finanzierungsform zu eignen, eröffnet sie doch Möglichkeiten, auch schon kleinvolumige Beteiligungsfinanzierungen umzusetzen und gleichzeitig den Verwaltungsaufwand durch standardisierte Verträge zu minimieren. In der jüngeren Vergangenheit konnten so vermehrt Projekte erfolgreich finanziert und realisiert werden.

Grundsätzlich lässt sich erkennen, dass Vorhaben mit einem vorwiegend Business to Consumer-orientierten Marktansatz von Crowdfunding-Lösungen profitieren, da neben einer reinen Kapitalakquise gleichzeitig kritische Marktmeinungen eingeholt werden können und sich so zukünftige Absatzpotenziale besser abschätzen lassen. Crowdinvesting bzw. Crowdfunding ist deshalb als innovativer Finanzierungsansatz anzuerkennen, der nicht nur, aber gerade auch für Finanzierungen im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft in Betracht gezogen werden sollte.

Foto: Panthermedia/Wavebreakmedia

Wer unterstützt jene, die den Mittelstand am Kapitalmarkt unterstützen?

Interview mit Dr. Axel Polack, TVM

„Kurzfristig wird das IPO-Fenster offen bleiben“

Die Münchner Venture Capital-Gesellschaft TVM Capital hat in den vergangenen Monaten zwei Biotechnologie-Unternehmen erfolgreich an die US-Börse Nasdaq gebracht: Enanta Pharmaceuticals Ende März und Bluebird Bio Anfang Juli. Bedeutet das ein Comeback von Technologie-IPOs? Dr. Axel Polack, General Partner von TVM Capital, spricht im Interview über unterschiedliche IPO-Chancen in den USA und Europa, die Stimmung unter den Investoren und das Fundraising.

VC Magazin: Wie viel Kapital wurde im Rahmen der Börsengänge von Enanta Pharmaceuticals und Bluebird Bio aufgenommen? Wie haben sich die beiden Aktien bislang entwickelt?
Polack: Mit Enanta Pharmaceuticals haben wir 65 Mio. USD aufgenommen, der Ausgabekurs war innerhalb unserer Price Range. Bei Bluebird Bio konnten wir die Aktien sogar oberhalb der angesetzten Preisspanne platzieren und landeten insgesamt bei 101 Mio. USD. Die Performance kann sich sehen lassen: Der Kurs von Enanta ist um mehr als 20% und der von Bluebird Bio um mehr als 50% gestiegen.

VC Magazin: Hat sich das IPO-Fenster an der Börse nun grundsätzlich wieder für innovative Unternehmen geöffnet?
Polack: Bereits 2012 hatte sich das IPO-Fenster – erstmals seit Ausbruch der Finanzkrise 2008 – leicht geöffnet. Und jetzt 2013 hat es sich sogar sehr weit geöffnet. Es scheint bei institutionellen Investoren wieder einen Appetit auf Innovationen aus der Pharma-/Biotech-Welt zu geben. Das betrifft aber erst einmal nur die USA. Zuvor gab es eindeutig eine Bevorzugung von Later Stage-Unternehmen, die also kurz vor ihrem Markteintritt standen. In Europa ist die Stimmung dagegen noch zurückhaltend.

Dr. Axel Polack
ist General Partner der Wagniskapitalgesellschaft TVM Capital GmbH. TVM investiert aus derzeit drei Fonds in den Technologie-, Life Sciences- und Healthcare-Bereich.

Foto: Bluebird Bio

Im Juli begrüßte der NASDAQ Bluebird Bio auf dem Parkett.

Foto: Enanta Pharmaceuticals, Inc

Das Management von Enanta Pharmaceuticals beklatschte den Börsengang des Unternehmens im März.

VC Magazin: Denken Sie, das Fenster für solche Börsengänge bleibt offen – und wird der Funke auf Europa überspringen?
Polack: Die Banken achten sehr darauf, Qualität an den Markt zu bringen – das ist ein gutes Zeichen. Und Sie müssen sehen: Der Markt war lange Zeit ausgetrocknet, es ist viel Kapital vorhanden für Investments in Technologieunternehmen. Kurzfristig, denke ich, wird das IPO-Fenster daher offen bleiben; über diesen Herbst hinaus kann man aber schwer eine Prognose treffen. Ich sehe bislang noch keine klaren Anzeichen, dass der Funke auf Europa überspringt. Aber: Er ist bislang noch immer übergesprungen. Und es gibt auch in Europa sehr viel Innovationskraft in der Branche.

VC Magazin: Abgesehen von der Börse – wie ist die Investitionsstimmung in Deutschland und Europa im Venture Capital-Bereich?
Polack: Das Problem ist die Verfügbarkeit von Investoren in Venture Capital-Gesellschaften. Durch die Finanzkrise ist die Verfügbarkeit von Kapital eingebrochen. Manche Investoren haben sich aus dem Bereich Venture Capital, manche sogar komplett aus Private Equity zurückgezogen. Dementsprechend gestaltet sich das Fundraising nicht einfach. Allerdings: Es gibt inzwischen schon wieder ein wenig mehr Interesse, zumindest in unserem Segment.

VC Magazin: Wie entwickelt sich Ihr aktueller Fonds VII?
Polack: Wir werden spätestens bis Jahresende das Fundraising abschließen. Wir konzentrieren uns auf die späte proklinische Phase bis hin zur Phase mit ersten Zeichen der Wirksamkeit bei Menschen. Der Dealflow ist gut – wir haben weitere Investitionen in der Pipeline, ich rechne mit ein bis drei weiteren Investments bis Ende 2013.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Die Bank, die es möglich macht: die *biw* AG.

biw
Durch die Bank mehr Möglichkeiten.

Die *biw* AG steht der Bank M, einem Spezialisten für die Beratung mittelständischer Unternehmen, zur Seite.

Zusammen begleiten und koordinieren wir als langfristiger Partner IPOs, Equity-Capital-Markets-Transaktionen und beraten bei Fusionen und Übernahmen.

Mehr über die *biw* AG, unsere White-Label-Bankdienstleistungen und das Möglichmachen unter www.biw-bank.de

Deutsche Medizintechnikbranche

Alte und neue Herausforderungen

Deutsche Medizintechnikunternehmen gehören weltweit zu den technologischen Vorreitern und haben sich 2012 vielfach gut entwickelt. Auch wenn die regulatorischen Hürden nach wie vor groß sind, finden Beteiligungsgesellschaften wieder mehr Gefallen am Sektor. Trotz vieler guter Nachrichten: Der Branche fehlt ein Zugpferd.

Nach Angaben des Bundesverbandes der deutschen Medizintechnikunternehmen BVMed lag der Gesamtumsatz der heimischen Medizintechnikunternehmen im vergangenen Jahr bei 22,2 Mrd. EUR, was einer Steigerung im Vergleich zum Vorjahr um 4% entspricht. Jedoch hat sich das Umsatzwachstum im Vergleich zu 2011 (6,9%) und 2010 (9%) sichtbar verlangsamt. Vor allem die Entwicklung auf dem deutschen Markt stagnierte, während sich der Export in ausländische Märkte, vor allem Asien, weiterhin sehr gut entwickelte. Preisdruck, steigende Rohstoffpreise und Außenstände sind die Hauptursachen, daneben niedrige Erstattungspreise, der zunehmende Fachkräftemangel und eine „innovationsfeindliche Politik der Krankenkassen“, heißt es im Jahresbericht 2012/13 des BVMed. „Eine große, wenn nicht die größte Hürde im Innovationsprozess für neue Medizintechnikprodukte stellt in Deutschland der Weg in die Erstattungskataloge der gesetzlichen Krankenversicherung dar“, bestätigt Manfred Ulmer-Weber, Senior Investmentmanager beim Tübinger Wachstumsinvestor SHS. „Problematisch sind für die Hersteller dabei neben den hohen Anforderungen an die neuen Produkte hinsichtlich Nutzen und Kosten insbesondere die intransparenten und unklaren Entscheidungswege und -regeln seitens der Verfahrensbeteiligten“, so Ulmer-Weber. Hilfreich wäre eine höhere Transparenz bei Verfahren und Entscheidungsregelungen bezüglich der Erstattungsfähigkeit einzelner Produkte und Verfahren.

Innovationen brauchen Investitionen

Nach Angaben des Europäischen Patentamtes führt die Medizintechnik die Liste der Technologiebereiche mit über 10.400 erteilten Patenten an, noch vor der digitalen Kommunikation und elektronischen Geräten. Und mit 17% liegt der Anteil forschender Unternehmen nur geringfügig unter dem Industriedurchschnitt in Deutschland mit 20%. Dabei besticht der Standort Deutschland durch vergleichsweise kurze Zulassungszeiten und eine kostengünstigere klinische Forschung. Während in Deutschland durchschnittlich rund 8 bis 10 Mio. EUR anfallen, um eine Idee bis zur Marktreife zu entwickeln, sind diese Kosten in den USA mit rund 80 Mio. USD wesentlich höher anzusetzen. Trotzdem: „Die deutsche Medizintechnikindustrie benötigt dringend eine neue Investitionsoffensive, um wieder auf das Niveau der 1980er-Jahre zu kommen“, bemerkt Claus-Georg Müller, Vorstandsvorsitzender der Münchner Venture Capital-Gesellschaft mic AG. „Die Technologien hierfür sind auf jeden Fall vorhanden. Doch durch den Biotech-Hype und die Vielzahl der getätigten Fehlinvestitionen in diesem Bereich wurde der Ruf der Medizinbranche leider unberechtigt in Mitleidenschaft gezogen“, so Müller. „Bezüglich der Finanzierungssituation gab und gibt es erhebliche Einbrüche. Hier muss dringend ein Umbruch stattfinden“, bestätigt der mic-Vorsitzende.

Claus-Georg Müller, mic

Zu wenig Venture Capital

Der Branche fehlt ein Vorreiter, der mit einer Erfolgsstory den Markt in Schwung bringen kann. Ausnahmen bestätigen die Regel: „Die Finanzierungssituation für junge und innovative Medizintechnikunternehmen ist in Deutschland sehr ambivalent“, sagt SHS-Manager Ulmer-Weber. „Zwar herrschen insbesondere durch das Engagement des High-Tech Gründerfonds gute Bedingungen in der Anschubfinanzierung, in den Phasen danach wird es für die Unternehmen aber sehr schwierig, neues Kapital aufzunehmen.“ Ähnlich beurteilt Albrecht Deißner die Lage, Leiter der Abteilung Beteiligungsgeschäft der KfW: „Für die Start-up-Finanzierung stehen – auch insbesondere aufgrund des öffentlichen Finanzierungsangebotes – ausreichend Finanzierungsmittel zur Verfügung, zumal Business Angels, ausländische Venture Capitalisten und Corporate Ventures zunehmend die Attraktivität dieses Marktsegmentes in Deutschland (wieder-)entdecken. Allerdings macht sich bei Anschlussfinanzierungen mit höherem Finanzierungsbedarf das Fehlen größerer Venture Capital-Finanzierer bemerkbar“, erläutert der KfW-Experte.

Albrecht Deißner, KfW

Gesucht: Mehr Partnerschaften

Interesse hätten die Investoren allemal, ist sich Deißner sicher: „Aufgrund ihrer breiten industriellen und der profunden wissenschaftlichen Basis bleibt Medtech made in Germany insgesamt interessant für Investoren. Sie hat viele etablierte Geschäftsmodelle, was sie (derzeit noch) von Clean- und Biotech abhebt“, lobt der Investor. Trotzdem wünscht sich Müller von der mic AG mehr Engagement gerade von den etablierten Konzernen: „Vonseiten der Kon-

Foto: Panthermedia/everythingpossible

zerne müsste mehr und verstärkt in den Aufbau und in den Zukauf von jungen Technologien investiert werden“, fordert er. Im Unterschied zur Biotechnologie, wo strategische Partnerschaften bereits im Forschungs- und Entwicklungsbereich eine große Rolle spielen, gehen junge Medizintechnikunternehmen eine derartige Kooperation oftmals erst nach erfolgter Produktentwicklung ein. Deißner von der KfW fügt jedoch hinzu: „Strategische Partnerschaften sind weniger darauf ausgerichtet, Finanzierungslücken zu schließen, sondern Marktpotenziale so zu heben, dass die Partner davon langfristig profitieren. Die erfolgreiche Markteinführung innovativer Technologien ist hierfür ein entscheidender Erfolgsfaktor.“

Eroberung internationaler Märkte

„Ziel solcher Kooperationen ist eine frühzeitige Internationalisierung“, erklärt Ulmer-Weber. „Der Partner vertreibt das Produkt in Märkten, die das Unternehmen aufgrund fehlender Ressourcen nicht oder noch nicht direkt adressieren kann.“ Entscheidend seien aus Sicht junger Unternehmen erfahrene Manager, die sowohl die richtigen Zielmärkte adressieren als auch Nutzen und Risiken einer Kooperation, etwa im Rahmen der Vertragsgestaltung, richtig einschätzen können. Wie wichtig internationales Engagement für deutsche Medizintechnikunternehmen ist, weiß auch Holger Eickhoff, Gründer und CEO der Scienion AG. „Der deutsche Medizintechnikmarkt ist relativ flach. Zwar geht das Wachstum nicht zurück, doch große Sprünge nach oben sind in den nächsten Jahren nicht zu erwarten.“ Neben den USA ist Scienion vor allem in Südkorea und Singapur erfolgreich. „Wir wollen näher beim Kunden sein“, erläutert Eickhoff die internationale Ausrichtung seines Unternehmens, das künftig auch in China und Indien aktiv werden möchte. Mit der Produktion im Ausland und Geschäftsvertretungen vor Ort sei dies wesentlich einfacher zu bewerkstelligen. Mitunter bieten ausländische Märkte einen weiteren Vorteil: „Natürlich gibt es auch andernorts Regularien und Zertifizierungsprozesse, die zu beachten sind. Doch die eigentlichen Entscheidungsprozesse, auch bei größeren Projekten, sind im Ausland in der Regel viel kürzer“, sagt Eickhoff.

Holger Eickhoff, Scienion

Fazit

Deutschland ist mit seiner Medizintechnikindustrie auch im internationalen Vergleich gut aufgestellt. Trotz Fachkräftemangel profitiert die Branche noch immer von gut ausgebildeten Wissenschaftlern und Ingenieuren, dem hohen Standard in der klinischen Forschung, staatlichen Förderprogrammen sowie öffentlichen Forschungs- und Bildungseinrichtungen. „Resultat sind aktuelle Technologietrends wie intelligente Implantate und Messsysteme, welche Know-how aus den Bereichen Medizin, Biologie, Materialwissenschaften, Physik, Oberflächenchemie, Mikrosystemtechnik und IT verbinden“, sagt Ulmer-Weber. Als ebenso zukunftsträchtig gelten interventionelle Medizintechniken, Neuroengineering, Zell- und Gewebetechnik oder die Telemedizin. „Dazu gehören neue Gesamtkonzepte, etwa in den Bereichen Internet of Things und Wearable Technologies“, ergänzt mic-Vorstand Claus-Georg Müller. Konflikte mit Krankenkassen um Erstattungsmodalitäten müssen jedoch abgebaut werden. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels sowie der Ressourcenknappheit im deutschen Gesundheitswesen zeichnet sich in der Medizintechnik zudem ein Paradigmenwechsel von Produkt- zu System- und Prozesslösungen ab. „Um diese Herausforderung meistern zu können, wird es für Unternehmen sehr wichtig sein, Schnittstellen zu anderen Branchen, insbesondere der IT- und Kommunikationstechnologie, auszubauen und diese in innovative Geschäftsmodelle mit Leistungserbringern und Kostenträgern zu verpacken“, schließt Ulmer-Weber von SHS.

Manfred Ulmer-Weber, SHS

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin

Humedics GmbH: Exakte Messung der Leberfunktion

Auf dem Weg zum Standardtest

Die Berliner Medtech-Schmiede Humedics hat sich auf die unmittelbare und exakte Messung der Leberfunktion spezialisiert. Der unternehmenseigene LiMAx-Test ermittelt die aktuellen Leberwerte der Patienten direkt am Krankenbett. Für das kommende Jahr ist eine weitere Finanzierungsrunde geplant.

Am Anfang stand die Erkenntnis, dass die Weiterentwicklung und Kommerzialisierung eines innovativen Produkts allein aus der Wissenschaft heraus nicht möglich ist. „Die wissenschaftlichen Gründer der Humedics GmbH, der Chirurg Dr. Martin Stockmann von der Berliner Charité und Prof. Karsten Heyne von der Freien Universität Berlin, entwickelten zusammen das LiMAx-Diagnostik-System, bestehend aus dem FLIP-Gerät und dem In-vivo-Diagnostikum“, erläutert Humedics-Geschäftsführer Erwin de Buijzer die Entstehungsgeschichte der Firma. Im Oktober 2011 konnte eine erste Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen werden. Neben Hauptinvestor Peppermint VenturePartners zählt Ventegis Capital zusammen mit der IBB-Beteiligungsgesellschaft, dem ERP Startfonds der KfW und dem High-Tech Gründerfonds zu den Investoren. „Besonders überzeugend war und ist für uns das positive Feedback der klinischen Anwender. Humedics deckt mit dem LiMAx-Test einen dringenden wie ungedeckten medizinischen Bedarf und hat das Potenzial, sich als Goldstandard zu etablieren“, so Philipp Butscher, Venture-Partner bei Ventegis.

Erwin de Buijzer, Humedics

Philipp Butscher, Ventegis

Kurzprofil: Humedics GmbH

Branche:	Medizintechnik
Sitz:	Berlin
Gründungsjahr:	2009
Umsatz 2012:	k.A.
Investoren:	Peppermint VenturePartners, Ventegis Capital, IBB Beteiligungsgesellschaft, KfW, High-Tech Gründerfonds
Mitarbeiterzahl:	11
Internet:	www.humedics.de

Diagnose in Echtzeit

Bislang existierte kein Leberfunktionstest, der in Echtzeit zuverlässig die aktuelle Leberleistung bestimmen konnte. Der LiMAx-Test hingegen gibt den behandelnden Ärzten eine gesicherte Basis für Medikamentendosierungen und Therapieentscheidungen und ermöglicht darüber hinaus Planungssicherheit für chirurgische Eingriffe. Zunächst wird dem Patienten eine ^{13}C-Methacetinlösung intravenös verabreicht. Diese Lösung wird in der Leber zu Paracetamol und ^{13}CO2 abgebaut. Letzteres wird mit dem Atem ausgeatmet und über eine Atemmaske aufgefangen. Die anschließende laserunterstützte Messung von ^{13}CO2 im FLIP-Analysegerät ermöglicht die quantitative Bestimmung der Leberkapazität und damit der Leberfunktionsleistung. So wird eine ortsunabhängige und unmittelbare Messung der akuten Leberfunktion ermöglicht, die den wesentlichen Faktor für die Einschätzung und den Erfolg von Behandlungsoptionen darstellt, insbesondere dann, wenn kurzfristig über schwerwiegende Eingriffe wie Lebertransplantationen oder -operationen entschieden werden muss. Darüber hinaus hat die enge Interaktion mit Kliniken in Deutschland, Österreich und der Schweiz nicht nur zur Weiterentwicklung des LiMAx-Testsystems geführt, sondern auch zu einer Ausweitung der Indikationen.

Weitere Finanzierungsrunde geplant

Aktuell konzentrieren sich die Aktivitäten vor allem auf die laufende klinische Zulassungsstudie für das In-vivo-Diagnostikum ^{13}C-Methacetin und die Weiterentwicklung des FLIP-Gerätes hin zur Version 2.0. In die Studie sollen 120 Patienten mit Lebertumoren unterschiedlicher Art aufgenommen werden, die für eine offene Leberoperation vorgesehen sind. Die Studie soll Anfang 2014 abgeschlossen werden. Die Nachfrage nach den LiMAx-Systemen, insbesondere in der DACH-

Die von Humedics entwickelte zweite Gerätegeneration hat das Potenzial, sich zum Goldstandard der Branche zu etablieren.

Region, ist groß. Langfristig soll das Verfahren als Standardtest etabliert werden. „Die nächsten Meilensteine sind die CE-Zertifizierung unserer zweiten FLIP-Gerätegeneration, deren Vorbereitung für eine Serienproduktion und die ISO-Zertifizierung von Humedics“, sagt Geschäftsführer de Buijzer. Um die Marktdurchdringung voranzutreiben, ist für das kommende Jahr eine weitere Finanzierungsrunde geplant. Bis zu 5 Mio. EUR sollen dann von bestehenden und neuen Investoren eingeworben werden.

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin

ANZEIGE

Medos AG geht im Heilbronner Netzwerk auf

Etabliert in Herzchirurgie und Kardiotechnik

Die Stolberger Medos Medizintechnik AG ist eines der erfahrensten deutschen Unternehmen in seinem Segment. Seit der Gründung im Jahr 1987 hat sich das Unternehmen aus einem anfänglichen Vertrieb von Schlauchsets zu einem mittelständischen Hightech-Unternehmen mit weltweitem Vertriebsnetz entwickelt. Medos präsentiert sich mittlerweile als Anbieter von Therapien und Komplettlösungen sowie als verlässlicher und nachhaltiger Partner für Herzchirurgen und Kardiotechniker. Nun ist der nächste Meilenstein erreicht: Gemeinsam mit der Novalung GmbH, ebenfalls ein Portfoliounternehmen des Zukunftsfonds Heilbronn, wurde die Holdinggesellschaft Xenios AG ins Leben gerufen.

Analog zu den Fortschritten in der Medizintechnik hat sich auch das Produktportfolio der Medos AG in den vergangenen 25 Jahren stetig erweitert. Geblieben ist indes der Fokus auf den Bereich Herzchirurgie und weitere davon abgeleitete Anwendungen. Das Unternehmen bietet seinen Kunden ein komplettes Portfolio für Anwendungen in der Herzchirurgie und Kardiotechnik. Wo zu Beginn noch die Produktion von Schlauchsets dominierte, findet sich heute neben verschiedenen Einmalgebrauchsartikeln ein breites Spektrum an künstlichen Lungen, sogenannten Oxygenatoren, sowie einzigartige hochmoderne Blutpumpensysteme. Neben der ursprünglichen Produktionsstätte in Stolberg bei Aachen hat Medos bereits seit 1999 einen zweiten Reinraumproduktionsstandort im sächsischen Radeberg. Im Jahr 2001 wurde die Tochtergesellschaft Medos France gegründet.

Wirksame Kooperation

2011 stieg der Zukunftsfonds Heilbronn (ZFHN) bei Medos ein. Dadurch erlangte das Unternehmen Zutritt zum renommierten Heilbronner Life Sciences-Cluster. Für den zfhn war es bereits die fünfte Beteiligung im Bereich Medizintechnik. Als zyklusunabhängiges Segment erweist sich die Medizintechnik für Investoren wie den zfhn als attraktive Branche. Und in der technologiestarken Automobilregion Heilbronn wächst mit der Medizintechnik ein zweites zukunftsträchtiges Standbein heran. Entscheidend für den Zukunftsfonds und Medos war auch die Aussicht auf eine lukrative Kooperation mit der Novalung GmbH, ihres Zeichens ebenfalls seit 2008 im Portfolio des zfhn. Wie die Medos im Bereich der Herzunterstützung ist Novalung im Bereich der extrapulmonalen Lungenunterstützung ein weltweiter Technologieführer. Die Synergieeffekte auf der Produkt-, Technologie- und Entwicklungsseite mündeten schließlich im Juli in der Gründung einer gemeinsamen Holding, der Xenios AG, deren Sitz in Heilbronn nunmehr auch Hauptsitz der Medos ist. Der Xenios-Vorstandsvorsitzende Josef Bogenschütz ist davon überzeugt: „Unsere Produkte und Innovationen führen zu revolutionären Entwicklungen in extrakorporalen Therapien. Wir werden den Ausbau zum Global Player unserer bestehenden und zukünftigen Geschäftsfelder forcieren.“ In Konsequenz nimmt sich Medos France seit 2012 auch des Vertriebes der innovativen Therapieformen der Schwesterfirma Novalung in Frankreich an.

Neue Holding Xenios AG

Die neu gegründete Holdinggesellschaft konzentriert sich auf die Entwicklung und Produktion von innovativen, weiter miniaturisierten Systemen für die Herz- und Lungenunterstützung. Zu den Kerntechnologien der Xenios AG gehören neben künstlichen Lungen, Blutpumpen, Gefäßzugängen und der Temperaturkontrolle auch innovative, biokompatible Oberflächen. Unter dem Dach der Xenios AG forschen, entwickeln, produzieren und vermarkten die Mitarbeiter beider Unternehmen Lösungen für die Behandlung von Herzerkrankungen und Lungenversagen – vor allem Letzteres ist eine weltweit zunehmende Leidensform. „Die Holding wird die Umsetzung unserer Vision beschleunigen, neue Lösungen für das Lungenversagen zu schaffen. Die Technologieplattform der Xenios öffnet die Tür zur Erschließung weiterer Geschäftsfelder“, ist sich Novalung-Geschäftsführer Dr. Georg Matheis sicher. Innerhalb der Holding ergeben sich zahlreiche Synergien in Verwaltung, Forschung und Entwicklung, Zulassung, Produktion und Qualitätsmanagement. Wie

Kurzprofil: Medos AG

Branche:	Medizintechnik
Sitz:	Stolberg
Gründungsjahr:	1987
Umsatz 2012:	18 Mio. EUR
Investoren:	Zukunftsfonds Heilbronn
Mitarbeiterzahl:	150
Internet:	www.medos-ag.com

Medos bietet Therapien und Komplettlösungen für Herzchirurgie und Kardiotechnik an.

Novalung bleibt auch Medos weiterhin als eigenständiges Unternehmen bestehen.

Weltweite Markteroberung im Visier

Die Kooperation mit der Novalung GmbH ist eine wichtige Voraussetzung für die Entwicklung neuer Produkte und vor allem für die Eroberung neuer Märkte in Europa, Asien sowie in Nord- und Südamerika. „Die neue Holding erlaubt es der Medos AG nun, unsere Kräfte zu bündeln, was uns geradewegs zu einer starken und intelligenten Plattformstrategie führt“, sagte Xenios-Vorstand Dr. Jürgen Böhm nlässlich der Gründung von Xenios. In den kommenden Jahren soll sich Medos unter der Obhut des zfhn zu einem wachstumsstarken mittelständischen Unternehmen entwickeln.

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin

Nachgefragt bei Thomas Villinger, Zukunftsfonds Heilbronn

VC Magazin: Was hat den Zukunftsfonds Heilbronn bewogen, in das Unternehmen Medos zu investieren?
Villinger: Die Grundlage unserer Investition war die bestehende Kooperation zwischen Novalung und Medos, welche weiter ausgebaut werden sollte. Die Medos GmbH war im Bereich der Herzchirurgie positioniert und verfügte bereits zum damaligen Zeitpunkt über eine herausragende Pumpentechnologie und eine Vielfalt von Oxygenatoren für diverse klinische Anwendungen.

VC Magazin: Welchen Herausforderungen sieht sich Medos aktuell und in den nächsten Jahren gegenüber?
Villinger: Gemeinsam wollen wir die Marktpräsenz der Medos, vor allem in den BRIC-Staaten und den USA ausbauen. Weiterhin gilt es, bestehende Zulassungsbeschränkungen in den einzelnen Ländern zu bewältigen und die Entwicklung neuer Produkte für die Herzchirurgie voranzutreiben.

VC Magazin: Sehen Sie die deutsche Medizintechnik insgesamt auf einem guten Weg?
Villinger: Für die deutsche Medizintechnik werden die zukünftigen Anforderungen an Produktzulassungen, gerade die CE-Zulassung, zu einer schweren Bürde. Es ist zu befürchten, dass diese Aufwendungen auf die Verkaufspreise umgelegt werden, also die Produktpreise innerhalb des CE-Marktes steigen werden. Unter Umständen können sich zukünftig nur noch Großunternehmen diese Zulassungen leisten.

Interview mit Michael Vogel, Venture Plus

„Wir rechnen schon 2014 mit dem ersten Exit“

Jungunternehmen hierzulande brauchen Kapital – und das kommt auch von Privatanlegern. Die Venture Plus AG bietet Publikumsfonds an, über die private Investoren am Wachstum junger Firmen partizipieren können. Der dritte Fonds V+3 wurde Anfang Juli bei 106 Mio. EUR geschlossen, das Fundraising für den Nachfolger V+4 hat bereits begonnen. Michael Vogel, Vorstandsvorsitzender von Venture Plus, berichtet im Interview, wie sich das Portfolio entwickelt und warum auch ein Fonds für institutionelle Investoren geplant ist.

VC Magazin: Mit dem Venture Plus Fonds 4 ist die Venture Plus AG im Juni in die Platzierung gegangen. Wie ist der Start gelungen?
Vogel: Das Umfeld ist nicht ganz einfach im Moment, zumal wir auch noch im Sommer gestartet sind, wo ohnehin urlaubsbedingt weniger Betrieb herrscht. Nichtsdestotrotz sind wir bislang zufrieden. Wir peilen ein Zielvolumen von 100 Mio. EUR an, mit der Option, auf 300 Mio. EUR zu erhöhen. Unser Angebot für den Anleger ist attraktiv, denn wir bieten viel Flexibilität: Er hat die Wahl zwischen einer Einmaleinlage und einem Ratensparmodell. Ratensparer können zudem später die Höhe der Raten anpassen oder auch einmal aussetzen, schließlich kann sich die Lebenssituation über die lange Fondslaufzeit hinweg verändern, und dann ist es wichtig, auch seine Vermögensanlage an die neue Situation anpassen zu können.

VC Magazin: Welche Investmentstrategie verfolgt der Fonds?
Vogel: Wir bleiben der Strategie der Vorgängerfonds treu und setzen auf junge Unternehmen aus den Bereichen Biotechnologie, Medizintechnik, personalisierte Medizin und Nahrungsmittel und sehen uns auch im Mobilitätssektor um. Pro Beteiligung investieren wir etwa zwischen 1 und 2 Mio. EUR, wenn erste Erfolge da sind, kann darüber hinaus aufgestockt werden.

VC Magazin: Gerade Start-ups im Bereich Biotechnologie und Medizintechnik fordern den Investoren einen langen Atem und viel Kapital ab. Viele institutionelle Fonds scheuen daher das Risiko und investieren nicht in diesem Sektor. Kann man Privatanlegern so ein Risiko zumuten?
Vogel: Die Frage ist, wie man mit dem Risiko umgeht. Wir begleiten die Unternehmen in der Medikamentenentwicklung nur während der ersten oder zweiten klinischen Phase und verkaufen unsere Anteile dann weiter. Diese Phasen können gut durchfinanziert werden, und das Risiko ist sehr überschaubar, wenn vorher schon gute Ergebnisse vorgelegen haben. Danach muss man aber wirklich aussteigen, denn eine Phase III birgt schon wieder ganz andere Risiken.

VC Magazin: Ihre Fonds halten oftmals nur kleine Anteile an Unternehmen, häufig im einstelligen Prozentbereich. Haben Sie trotzdem ein Mitspracherecht bei Entscheidungen?

Michael Vogel
ist Vorstandsvorsitzender der Venture Plus AG, die Venture Capital-Fonds für Privatanleger konzeptioniert, auflegt und berät.

Vogel: Aber selbstverständlich! Wir achten bereits bei der Vertragsgestaltung darauf, dass wir uns auch mit unserem Know-how und Netzwerk einbringen und mitgestalten können. Dass wir im Beirat sitzen, ist für uns eine Voraussetzung für ein Investment. Bisher waren wir damit recht erfolgreich.

VC Magazin: Spektakuläre Insolvenzen bei Schifffonds und Skandale wie um S&K haben in den vergangenen Monaten geschlossenen Fonds und Vermittlern einen deutlichen Imageverlust bei Privatanlegern beschert. Wie geht Venture Plus mit dem Problem um?
Vogel: Wir haben schon sehr frühzeitig reagiert und uns bereits letztes Jahr von vielen Vermittlern getrennt. Wir haben einen Wissenstest eingeführt, den jeder ablegen muss, der unsere Fonds vertreiben will. Damit garantieren wir die Qualifikation unserer Vermittler. Ihre Zahl hat sich in der Folge von 1.500 auf 500 reduziert. In diesem Jahr haben wir die Fragen beim Folgetest noch einmal verschärft und arbeiten derzeit nur noch mit etwa 200 Vermittlern zusammen, die dafür alle sehr gut ausgebildet sind. Wir sind am Anfang natürlich auf Skepsis gestoßen, aber die wirklich guten Vermittler haben sehr schnell verstanden, dass diese Vorgehensweise auch für sie eine wichtige Absicherung ist.

VC Magazin: Der Start Ihres vierten Fonds fällt mit dem Inkrafttreten des neuen KAGBs zusammen. Wie passen Sie sich an die neuen rechtlichen Rahmenbedingungen an?
Vogel: Rein rechtlich gesehen müssten wir die neuen Bestimmungen nicht umsetzen, da der Fonds klein ist und absolut unabhängig von den anderen Fonds gemanagt wird. Wir streben aber trotzdem an, alle Fonds AIFM-konform aufzustellen. Damit gewährleisten wir eine zusätzliche Kontrollfunktion

und erreichen eine Enthaftung. Für die Anleger bedeutet das noch mehr Transparenz. Beispielsweise geben wir ohnehin bereits Jahresberichte heraus und informieren per Rundmail über aktuelle Entwicklungen im Portfolio, geplant sind künftig aber auch Quartalsberichte.

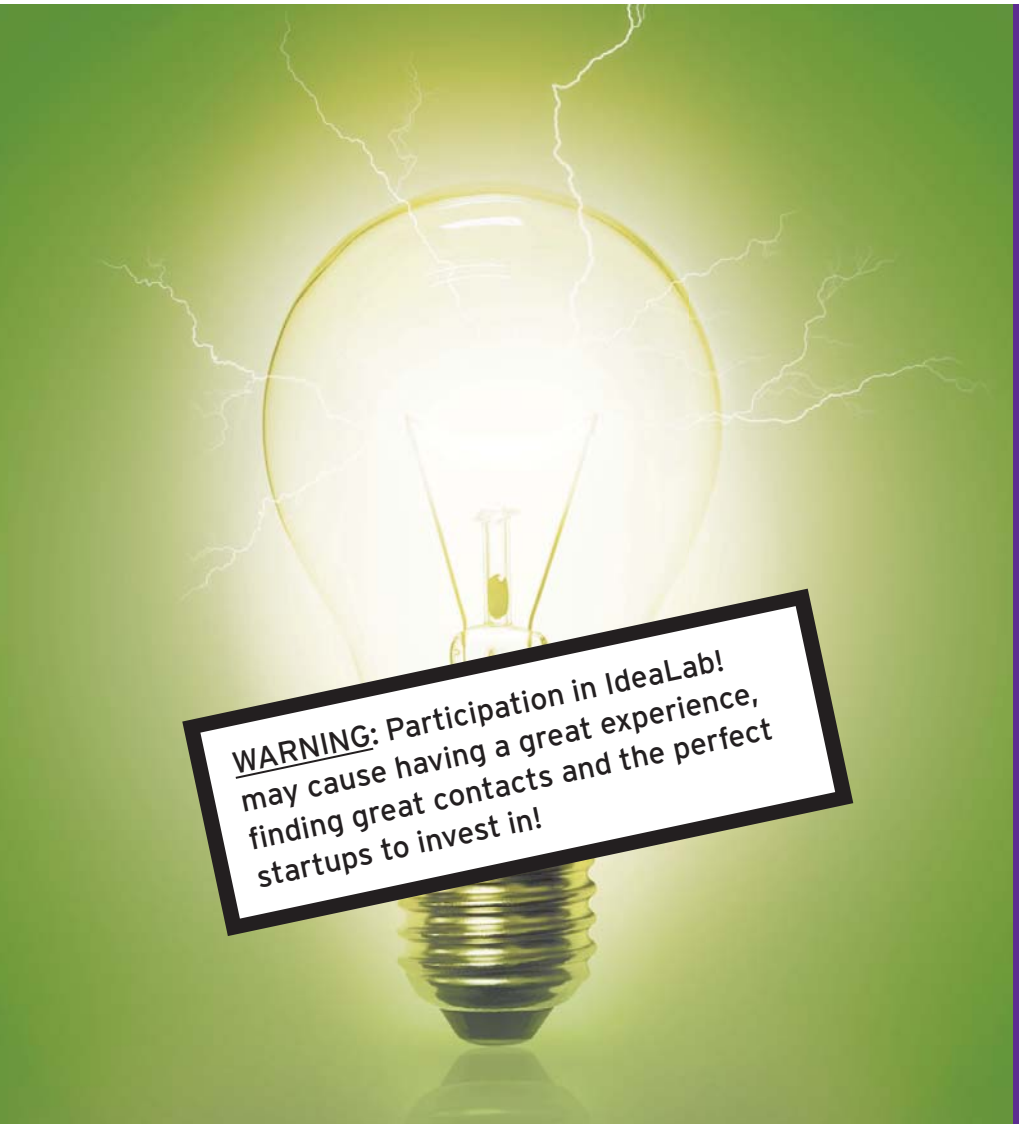
VC Magazin: Wie entwickelt sich Ihr Portfolio momentan?
Vogel: Sehr gut. Wir sehen aktuell die Möglichkeit, gute Käufe zu tätigen, die Preise liegen oftmals unter Wert. Der Fonds V+4 ist bereits seine ersten drei Beteiligungen eingegangen, und wir rechnen schon im nächsten Jahr mit dem ersten Exit. Denn auch auf der Verkaufsseite bieten sich momentan gute Chancen, die großen Pharmakonzerne suchen nach wie vor händeringend nach neuen Produkten. Allerdings haben sich die Verhandlungen verlängert, wir erleben es gerade, dass sich die Gespräche auch einmal über ein Jahr hinziehen können. In Konzernen gehen Entscheidungen nun einmal über viele Schreibtische, das dauert.

VC Magazin: Venture Plus plant auch die Auflegung eines institutionellen Fonds. Wie ist hier der aktuelle Stand?
Vogel: Wir wurden in der Vergangenheit häufiger angesprochen von institutionellen Investoren wie Family Offices, die unser Angebot attraktiv fanden, aber nicht in einen Publikumsfonds investieren wollten. Ihnen bieten wir nun eine Alternative. Das Fundraising ist bereits angelaufen, der Fonds wird gegründet, sobald wir über Letters of Intent Kapitalzusagen über 5 Mio. EUR erreicht haben. Der Fonds soll 50 Mio. EUR erreichen und wird in die Unternehmen investieren, an denen sich auch der Publikumsfonds beteiligt, sodass für die Start-ups mehr Kapital zur Verfügung steht. Es ist nämlich sehr schwer geworden, Co-Investoren zu finden, Venture Capital ist ein knappes Gut.

VC Magazin: Danke für das Gespräch, Herr Vogel.

susanne.glaeser@vc-magazin.de

ANZEIGE



IdeaLab!
THE FOUNDERS' CONFERENCE

RENÉ OBERMANN
// DEUTSCHE TELEKOM

OLIVER SAMWER
// EUROPEAN FOUNDERS FUND

RYAN LESLIE
// FOUNDER, PRODUCER AND RAPPER

MARTIN OTT
// FACEBOOK, MD NORTHERN EUROPE

// AND MANY MORE...

OCTOBER 11 & 12TH,
VALLENDAR, GERMANY

REGISTER NOW ON
WWW.IDEALAB.IO

Interview mit Anna-Lena Lewerenz, zeitfest

„Es gilt das Bürokratiemonster zu bezwingen“

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

VC Magazin: Wie kam es zu der Idee für Ihr Start-up?
Lewerenz: Eine einfache Situation aus dem Alltag: Eine Gruppe Leute sitzt am Sonntagabend zusammen und versucht, einen gemeinsamen Termin zum Badmintonspielen zu finden. Leider ist es aber nicht möglich herauszufinden, wo für mehrere Leute in der kommenden Woche eine passende Halle zu finden ist – man muss bis zum nächsten Tag warten und dann diverse Orte abtelefonieren. Daraus entstand der Gedanke: Warum gibt es kein Portal, das die Frage „Wann kann ich wo einen Termin buchen?“ beantwortet und außerdem die verbindliche Online-Buchung gleich mit anbietet? Also haben wir vor zwei Jahren begonnen, eine Software zu entwickeln, die den klassischen Papierkalender samt Dienstplan und Kundenkartei ablöst und so die Online-Buchung möglich macht.

VC Magazin: Wie haben Sie die erste Finanzierung Ihrer Gründungsidee gestemmt und wie verlief die weitere Suche nach Kapital(-gebern)?
Lewerenz: Bislang haben wir Gründer die Finanzierung selbst übernommen, vor Kurzem ist zudem ein Angel mit an Bord gekommen. Als wir vor über anderthalb Jahren das erste Mal potenzielle Investoren angesprochen haben, wurden wir noch mit einigen Bedenken abgewiesen: „Hoher Sales-Aufwand“ oder „kein Venture Capital-Thema“ waren häufige Argumente. Inzwischen werden ganz spannende Summen in Termin-Start-ups investiert, daher sind wir guter Dinge, dass die Venture Capital-Szene langsam Interesse zeigt.

VC Magazin: Wenn Sie auf Ihre bisherigen unternehmerischen Erfahrungen zurückblicken: Welche Entscheidungen würden Sie erneut treffen?
Lewerenz: „Lean“ ist definitiv ein Ansatz, den ich immer wieder verfolgen würde. Wir haben von Anfang an mit Dienstleistern zusammengearbeitet, die unsere Software im Arbeitsalltag eingesetzt haben. So konnten wir uns an den konkreten Bedürfnissen orientieren, ohne potenziell falsche Annahmen treffen zu müssen. Bislang hat sich keines unserer Features als unnötig erwiesen, und nach wie vor entwickeln wir zeitfest in sehr enger Zusammenarbeit mit unserem wachsenden Kundenstamm weiter.

Anna-Lena Lewerenz
ist Mitgründerin der zeitfest UG. Das Unternehmen bietet ein Online-Tool und eine App, mit der Kunden Termine z.B. beim Arzt oder beim Friseur buchen können.

VC Magazin: Was sind aus Ihrer Sicht bei den Rahmenbedingungen hierzulande der größte Pluspunkt und das größte Manko für junge Unternehmen?
Lewerenz: Insgesamt bewerte ich die Chancen in Deutschland als positiv. Die neue Förderung von Wagniskapital ist zum Beispiel ein Zeichen, dass auch in der Politik das Thema Start-ups ankommt. Außerdem kann ich zumindest von Berlin behaupten, dass es hier viele spannende Veranstaltungen und Orte gibt, die zum Erfahrungsaustausch und zur Ideenfindung anregen, was ein guter Nährboden für Unternehmergeist ist. Ein Manko ist aber sicherlich das Bürokratiemonster, das es zu bezwingen gilt.

VC Magazin: Welche drei bis fünf Apps für Smartphones sind die wichtigsten Helferlein in Ihrem Alltag?
Lewerenz: WhatsApp – als Kommunikations- und Motivationsmittel fürs Team. Teambox – eine Taskmanagement App. Facebook – ein wichtiger Kommunikationskanal mit unseren Kunden. Diverse Games – etwas Ablenkung muss auch mal sein!

VC Magazin: Danke für das Interview.

redaktion@vc-magazin.de

kickTrike*

Das kickTrike ist eine Weltneuheit im Fahrzeugsegment der elektrisch angetriebenen Personen- und Lastenfahrzeuge: ein dreirädriger elektrisch angetriebener Roller (zwei Räder vorne, ein Rad hinten), der zum Transport von einer Person bei gleichzeitiger Mitnahme von Lasten entwickelt wurde. Durch ein hochklappbares Trittbrett wird das Rangieren und Abstellen des Gerätes deutlich optimiert. Die Mitnahme in Gebäude und/oder Aufzügen wird durch geringe Abmessungen ermöglicht. Zusammengeklappt lässt sich das kickTrike leicht im Kofferraum eines PKWs verstauen oder kann als Handgepäck im öffentlichen Nahverkehr mitgenommen werden.

Minimove GmbH

Firmensitz	Berlin-Schöneberg
Internet	www.minimove.de
Branche	Elektromobilität
Umsatz/EBIT 1. Jahr	0 EUR/-400.000 EUR
Umsatz/EBIT 2. Jahr	2.820.000 EUR/-50.000 EUR
Umsatz/EBIT 3. Jahr	7.300.000 EUR/1.040.000 EUR
Kapitalbedarf	1,1 Mio. EUR
USP	zusammenklappbares Elektro-Kickboard mit unterschiedlichen Nutzungskonzepten
Ansprechpartner	Hans Constin
Funktion	GF Minimove GmbH
Kontakt	h.constin@minimove.de

Das kickTrike wird eine Straßenzulassung als Mofa erhalten und kann damit auf Fahrradwegen und Straßen genutzt werden. Angedacht ist auch eine Gehwegvariante; in diesem Fall wird die Geschwindigkeit auf 6 km/h begrenzt werden. Durch ein komplett neu entwickeltes Batteriewechselsystem mit auf das Produkt zugeschnittenem Batteriemanagementsystem wird die Lebensdauer der Batterie optimiert und ein nahezu unbegrenzter Fahrspaß erreicht.

Die Minimove GmbH hat nach ihrer Gründung und dem Einstieg von zwei Minderheitsgesellschaftern insgesamt vier voll funktionsfähige Prototypen hergestellt. Für das Jahr 2014 ist vorgesehen, die Produktion und Vertrieb/Marketing europaweit auszurollen. Dabei ist das Unternehmen darauf angewiesen, weiteres Kapital in Höhe von ca. 1,1 Mio. EUR zur Verfügung gestellt zu bekommen.

*Selbstdarstellung des Unternehmens

ANZEIGE

www.agenc.de

From dotcom to income.

Themenfokus: „Internet, Media & Games“. Berlin, 09. September 2013.
Innovative Entrepreneure präsentieren vor aktiven Investoren.
Infos & Anmeldung: www.venture-lounge.de

VentureLounge
Köpfe Konzepte Kapital

Veranstalter:

Sponsoren, Medien- & Kooperationspartner:

Zehn US-Trends, die deutsche Internetinvestments 2013 prägen werden

Marc Ziegler
ist Head of Digital Business von goetzpartners, einem inhabergeführten Beratungshaus mit integrierter Corporate Finance- und Management Consulting-Kompetenz.

Alleine im ersten Quartal 2013 haben US-amerikanische Investoren rund 700 Unternehmen aus den Bereichen E-Commerce, Werbung und digitale Medien mit einem Investitionsvolumen von über 3,4 Mrd. USD finanziert. Dies ist mehr als fünfmal so viel, wie deutsche Investoren im gesamten Kalenderjahr 2012 in diese Sektoren investiert haben. Das signifikant höhere verfügbare Wagniskapital und die damit einhergehende größere Risikobereitschaft amerikanischer Venture Capitalists, in neue, innovative Technologieunternehmen zu investieren, trägt seit Jahren zum weiteren Ausbau der Vormachtstellung amerikanischer Internetunternehmen bei.

Vor diesem Hintergrund kann ein frühzeitiges Erkennen der Innovationen, die amerikanische Start-ups regelmäßig in den Markt tragen, als eine Art Blaupause für die weitere Entwicklung des globalen Webgeschehens dienen. Um die hohe Dynamik auf den globalen Internetmärkten frühzeitig zu erfassen, analysiert goetzpartners kontinuierlich das Investitionsverhalten amerikanischer Venture Capitalists.

Folgende Erkenntnisse, die auch den deutschen Venture Capital-Markt prägen werden, haben wir anhand einer detaillierten Analyse der im ersten Quartal 2013 finanzierten US-Start-ups abgeleitet:

- Die Internetsegmente **E-Commerce**, **Advertising** (Technologies) und **Content** erhielten wie in den Vorjahren die mit Abstand meisten Finanzierungen (zahlen- wie volumenseitig) – letztlich ein Spiegelbild der dauerhaft hohen Geschäftsmodellrelevanz dieser Segmente.
- Im Bereich E-Commerce gehören **Reise und Mode** weiter zu den am stärksten finanzierten Sektoren. Start-ups setzen hier verstärkt auf **kuratierte Inhalte**, die die eigentlichen Produktangebote der jeweiligen Sites arrondieren und die eigentliche Transaktion zum „Entdeckungserlebnis" machen.
- **E-Commerce** wird immer **persönlicher**. Konfiguratoren fangen individuelle Nutzerpräferenzen auf und leiten den Nutzer zu passenden Angeboten.
- Empfehlungen aus der Peer Group haben den größten Einfluss auf den Kaufimpuls. Entsprechend sind die meisten aktuell finanzierten **E-Commerce-Plattformen eng mit sozialen Netzwerken verzahnt**.
- Weitere Trends im Bereich E-Commerce sind **Food Home Delivery**, **Task Sharing**, **Personal Finance Services** und **Marktplätze**, die Nutzer mit Experten unterschiedlicher Fachgebiete zusammenbringen.
- Im Content-Segment dominierten **videobasierte E-Learning-Plattformen**, die komplexe Sachverhalte in verdaubare Lern-Häppchen aufteilen, das Investitionsgeschehen. Auch Plattformen zum **interaktiven und intuitiven Erlernen von Sprachen** gewinnen zunehmend an Bedeutung.
- Content-Plattformen, die **Videoinhalte unterschiedlicher Quellen zu Kanälen aggregieren**, steigen erkennbar in der Gunst der Investoren; häufig werden diese Channels mit sozialen Netzwerken (respektive Schnittstellen hierzu) kombiniert.
- Digitale Werbebörsen (**Demand Side-Plattformen**), die Angebot und Nachfrage nach performanceorientiertem Werbeinventar in Echtzeit matchen, gewinnen global an Bedeutung.
- **B2B-Start-ups**, die mit ihren Lösungen und Tools das Geschäft von Consumer Web-Unternehmen befeuern (z.B. Big Data Analytics), zählen insbesondere in späteren Finanzierungsphasen zu den Start-ups mit den durchschnittlich höchsten Finanzierungssummen.
- **Productivity Apps**, vor ein bis zwei Jahren noch eines der am stärksten aufstrebenden Segmente, haben mangels skalierbarer Monetarisierungschancen (nur wenige Ausnahmen) an Attraktion verloren.

Fazit:

Für Investoren ist die detaillierte Analyse des amerikanischen VC-Dealflows ein probates Mittel, eigene Marktbeobachtungen zu challengen, insbesondere im Hinblick auf Web-Modelle ohne Proof of Concept hierzulande.

TECH GROWTH SUMMIT

BERLIN

SEPTEMBER 23 & 24, 2013

CEOs who changed the world
meet
CEOs who will change the world

For **more information** regarding the **Tech Growth Summit**
please contact **Jaimie@techtour.com** +41 22 544 6062

TECHTOUR

International Venture Club

WWW.**TECH**GROWTH**SUMMIT**.COM

Neuerungen mit dem AIFM-Umsetzungsgesetz

Die KAGB-Anforderungen für Alternative Investmentfonds

Am 22. Juli 2013 ist das AIFM-Umsetzungsgesetz in Kraft getreten und damit auch das neue Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) mit weitreichenden Änderungen für Verwalter. Als Alternativer Investmentfonds (AIF) werden sämtliche Investmentvermögen eingestuft, die keine Investmentfonds nach dem bisherigen Investmentgesetz sind.

Entscheidend für die Anwendbarkeit des KAGB ist der neu eingeführte sogenannte materielle Investmentfondsbegriff, den die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) in einem Auslegungsschreiben vom 14. Juni 2013 erläutert hat. Solange ein Investmentvermögen vorliegt, sind Rechtsform des Anlagevehikels und angebotene Beteiligungsform nebensächlich. Das bedeutet: Von den Regelungen des KAGB betroffen ist jedes Vehikel zur gemeinsamen Anlage, sofern Kapital von mehr als einem Anleger akquiriert werden kann, nach einer festgelegten Anlagestrategie zum Nutzen der Anleger investiert wird und das Vehikel kein operativ tätiges Unternehmen außerhalb des Finanzsektors darstellt.

Ausnahmen des KAGB

Nicht anwendbar ist das KAGB nun also auf zahlreiche Unternehmen aufgrund ihrer operativen Tätigkeiten. So z.B. Unternehmen, die Anlagen erneuerbarer Energien selbst betreiben, ohne dass eine Auslagerung erfolgt, auf einem Grundstück ein Geschäft betreiben, Güter produzieren oder Rohstoffe lagern. Gleiches gilt auch für Schiffscharterer, die für die Auslastung des Schiffes verantwortlich sind, wenn der Vertragsreeder operativ tätig ist oder für Vercharterer, die im Rahmen eines Time Charter-Modells tätig sind.

Registrierung und Zulassung

Soweit ein Investmentvermögen verwaltet wird, muss sich der Verwalter entweder registrieren lassen oder eine Zulassung nach KAGB beantragen. Eine KAGB-relevante Verwaltungstätigkeit ist immer dann gegeben, wenn mindestens das Portfoliomanagement für ein oder mehrere Investmentvermögen erbracht wird. Die meisten Vorschriften des KAGB, die geschlossene AIF selbst betreffen, wie z.B. Anlagerichtlinien für das Fondsvermögen oder Prospekt- und Vertriebsregelungen, gelten sowohl für zugelassene als auch für registrierte AIF-Manager.

Mehr Ausnahmen als erwartet

Die Auflage des Fonds ist auch ohne Beachtung der Vorschriften des KAGB möglich, wenn der Fondsmanager unter gesetzliche Ausnahmebestimmungen fällt. Praxisrelevant sind dabei hauptsächlich das Holdingprivileg und das Privileg für Zweckgesellschaften. Daneben existieren weitere Erleichterungen abhängig von der Art der angesprochenen Anleger und der Höhe des vom jeweiligen AIF-Manager betreuten Fondsvolumens. So sind AIF-Manager von dem Anwendungsbereich des KAGB ausgenommen, die Fonds mit einem Fondsvermögen von nicht mehr als 100 Mio. EUR verwalten. Sie unterliegen keiner Zulassungspflicht; einschlägig für sie sind stattdessen Registrierungs- und Berichtsvorschriften, wie auch bestimmte Anforderungen an die Ausgestaltung des geschlossenen AIF.

Typenzwang

Geschlossene AIFs dürfen nur noch als KG-Modelle oder mittels Aktien umgesetzt werden. Ein Rückgriff auf andere Beteiligungsformen ist für geschlossene AIFs nicht mehr zulässig. Konsequenz: Aufgrund des Typenzwangs für AIFs kommen im Einzelfall Anleihen, Genussrechte und stille Beteiligungen als Beteiligungsform nicht mehr infrage. Ausnahmen gibt es lediglich für AIF-Manager, die nicht mehr als 100 Mio. EUR verwalten, also statt einer Zulassung nur einer Registrierung bedürfen.

Produktregulierung

Das KAGB beschränkt die Investitionen auf bestimmte Anlageklassen – Direktinvestitionen in einzelne Nischenprodukte sind ausgeschlossen. Andere Investitionsgegenstände als Sachwerte sind stark reglementiert. Geschlossene Fonds dürfen nur noch in einen Produktpool von mindestens drei Sachwerten investieren, um eine Risikostreuung zu erreichen. Diese Drei-Objekte-Grenze ist nur dann nicht zu beachten, wenn eine Mindestzeichnungssumme von 20.000 EUR vorgesehen ist und semiprofessionelle Anleger zeichnen. Geschlossene Fonds können Fremdkapital bis zu 60% des Volumens aufnehmen, wenn die Kreditaufnahme in den Anlagebedingungen vorgesehen ist und zu marktüblichen Konditionen erfolgt. Währungsrisiken dürfen nur 30% des Fondsvermögens umfassen. Derivate dürfen ausschließlich zu Sicherungszwecken eingesetzt werden.

Foto: Panthermedia/gualtiero boffi

Verwaltungsaufwand und Reportingpflichten werden mit den Regelungen des KAGB deutlich zunehmen.

Prospektpflicht und Geschäftsplan nach KAGB

Unter das Prospektpflicht-Regime des KAGB fallen nun auch kleine Fonds mit nicht mehr als 20 Anlegern oder Angebote, bei denen der Mindestpreis 200.000 EUR beträgt. Betroffen ist ebenso die ehemals „prospektfreie" Privatplatzierung von KG-Fonds – und zwar grundsätzlich auch dann, wenn die Fonds von einem AIF-Manager verwaltet werden, der nur der Registrierungspflicht unterliegt. Vor Beginn des Angebots müssen der Geschäftsplan des AIF und die Anlagebedingungen bei der BaFin hinterlegt werden. Die Bundesanstalt muss innerhalb von 20 Kalendertagen prüfen, ob die Unterlagen den gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Änderungen des Mindestinhalts sind im Nachhinein nur mit einer Mehrheit von 75% des Zeichnungskapitals möglich.

Ausblick

Für alle Angebote von alternativen Investmentfonds, die bis zum Umsetzungsstichtag 22. Juli 2013 begonnen haben und andauern, gilt das bis dahin maßgebliche Prospektrecht weiter, sofern mindestens ein Anleger zum Stichtag beigetreten war. Eine erneute Billigung des Verkaufsprospektes oder Beachtung weiterer Angebotsvoraussetzungen ist nicht erforderlich. Auch Privatplatzierungen können weiterhin erfolgen.

Bezüglich Investitionspolitik und Einbindung eines AIF-Managers gelten die Anforderungen des KAGB, wobei die Umsetzungsfrist am 21. Juli 2014 ausläuft. Für Fonds, die ab dem Stichtag keine weiteren Anlagen tätigen, sind die Bestimmungen des KAGB grundsätzlich nicht anwendbar. Soweit ab dem Stichtag noch weitere Anlagen getätigt werden, gelten in Abhängigkeit vom Zeitpunkt des Beginns des öffentlichen Angebotes und der Restlaufzeit des Fonds unterschiedliche Übergangsfristen und -regelungen.

Björn Katzorke

ist Rechtsanwalt und geschäftsführender Gesellschafter der auf Kapitalmarktrecht spezialisierten Kanzlei GK-law.de. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die rechtliche Beratung zu Emission und Konzeption von Fonds- und Beteiligungsmodellen sowie Fragen der Finanzdienstleistungsaufsicht einschließlich des Vertriebsrechts.

Christina Gündel

ist als Rechtsanwältin und PR-Referentin seit vielen Jahren im kapitalmarktrechtlichen Umfeld tätig. Ihr Schwerpunkt ist Vertriebsrecht.

AIFM-Steueranpassungsgesetz noch nicht verabschiedet

Warten auf Rechtssicherheit

Die EU-Richtlinie zu Verwaltern alternativer Investmentfonds (AIFM-Richtlinie) wurde durch das AIFM-Umsetzungsgesetz am 16. Mai 2013 umgesetzt, indem ein Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) geschaffen wurde. Gleichzeitig sollte das Investmentsteuergesetz („InvStG n.F.“) durch das ebenfalls vom Bundestag am 16. Mai 2013 beschlossene AIFM-Steueranpassungsgesetz geändert werden. Das KAGB ist entsprechend der Vorgaben der AIFM-Richtlinie am 22. Juli 2013 in Kraft getreten. Das AIFM-Steueranpassungsgesetz, welches ebenfalls zu diesem Datum in Kraft hätte treten sollen, wurde vom Bundesrat in den Vermittlungsausschuss verwiesen und dort vor der Sommerpause nicht mehr endgültig behandelt. Deshalb besteht nun eine doppelte Rechtsunsicherheit hinsichtlich der steuerlichen Begleitmaßnahmen zum KAGB.

Zum einen besteht noch keine Einigkeit innerhalb der Gesetzgebungsorgane über den Inhalt der Neuregelungen; zum anderen ist unklar, wann die Änderungen durch das noch zu beschließende AIFM-Steueranpassungsgesetz in Kraft treten werden. Es sollte jedoch damit gerechnet werden, dass das InvStG n.F. rückwirkend zum 22. Juli 2013 in Kraft tritt, da ansonsten für die Periode zwischen dem Inkrafttreten des KAGB und des InvStG n.F. keine eindeutige steuerrechtliche Regelung existierte. Dies dürfte auch keinen Verstoß gegen das verfassungsrechtlich verankerte Prinzip des Verbots der rückwirkenden Besteuerung darstellen, da die wesentlichen Details der Neuregelung seit Längerem öffentlich diskutiert werden und insoweit wohl nach der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts kein Vertrauensschutz zugunsten der Steuerpflichtigen bestehen dürfte.

Folgen für Fonds und Anleger

Anders als das KAGB, das als Regelungssubjekt den Manager eines Fonds in den Mittelpunkt stellt, folgt die Bedeutung der steuerrechtlichen Änderungen für die Praxis daraus, dass das InvStG n.F. – wie auch schon bisher – die steuerlichen Folgen für den Fonds und dessen Anleger regelt. Für strategische Anlageentscheidungen und die Besteuerung der Anleger und damit auch die Strukturierung ist somit die Beurteilung nach dem InvStG n.F. wesentlich.

Anwendbarkeit und Voraussetzungen

Die Systematik des InvStG bleibt grundsätzlich erhalten, und Investmentfonds bleiben von der Körperschaft- und Gewerbesteuer befreit. Jedoch gilt dies nur noch für Anlagevehikel und deren Anteile, wenn sie unter den Begriff des Investmentfonds nach dem InvStG n.F. zu subsumieren sind. Keine Anwendung findet das InvStG n.F. auf Vehikel, für die das KAGB nicht anwendbar ist, auf Vehikel nach dem Unternehmensbeteiligungsgesellschaftsgesetz sowie auf im öffentlichen Interesse oder mit staatlicher Hilfe agierende Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Investmentfonds im Sinne des InvStG n.F. sind somit Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapiere („OGAW“) und alternative Investmentfonds („AIF“) im Sinne des KAGB. Weiterhin ist Voraussetzung, dass die Fonds einer Investmentaufsicht in ihrem Sitzstaat unterstellt sind, ihren Anlegern ein jährliches Recht auf Rückgabe der Anteile gewähren und nach dem Grundsatz der Risikomischung anlegen. Außerdem muss die Vermögensanlage zu mindestens 90% in enumerativ im InvStG n.F. aufgezählte Anlagen erfolgen. Von besonderer Bedeutung dürfte hier sein, dass maximal 20% des Vermögenswertes in Beteiligungen an nicht börsennotierten Kapitalgesellschaften investiert werden dürfen. Dies dürfte ein entsprechendes Investment insbesondere für Private Equity- und Venture Capital-Fonds unattraktiv machen.

Beteiligungen und Kreditaufnahme

Weiterhin darf die Beteiligung an einer Tochtergesellschaft maximal 10% deren Kapitals betragen. Ausnahmen hiervon bestehen nur für vor dem 16. Mai 2013 erworbene Beteiligungen und Immobilienfonds. Letztere dürfen ihr gesamtes Vermögen in Immobiliengesellschaften investieren. Beteiligungen an Personengesellschaften, die nicht Investmentfonds im Sinne des InvStG n.F. sind, sind nicht zulässig. Zusätzlich bestehen Restriktionen hinsichtlich der Kreditaufnahme, da nur kurzfristige Kredite und diese nur bis maximal 30% des Portfoliowertes aufgenommen werden. Ausnahmen (50% des Verkehrswertes des Immobilienportfolios) bestehen für langfristige Immobilienkredite. Dies kann gerade bei neu aufgelegten Fonds mit hohem Fremdkapitaleinsatz dazu führen, dass die Qualifikation als Investmentfonds zu versagen ist.

(Personen-)Investitionsgesellschaft

Erfüllt ein AIF die vorgenannten Voraussetzungen nicht, gilt er steuerlich nicht als Investmentfonds, sondern als Investitionsgesellschaft. Dieser erstmals mit dem InvStG n.F. eingeführte Begriff ist mit einem neuen Besteuerungsregime verbunden. Wird ein AIF als Investment-KG oder in einer vergleichbaren ausländischen Rechtsform betrieben und sind im InvStG n.F. enthaltene Voraussetzungen nicht erfüllt, ist dieser als Personen-Investitionsgesellschaft einzustufen. Viele geschlossene Fonds in der Form der GmbH & Co. KG werden demnach künftig als Personen-Investitionsgesellschaft zu qualifizieren sein. Ihre Gewinne bzw. Überschüsse sind nach den allgemeinen steuerlichen Regelungen gesondert und einheitlich festzustellen und von den Anlegern zu

Anlagekriterien zur Qualifizierung als Investmentfonds:

- Zu mindestens 90% muss das Vermögen in folgende Vermögensgegenstände angelegt werden:
  - **a)** Wertpapiere
  - **b)** Geldmarktinstrumente
  - **c)** Derivate
  - **d)** Bankguthaben
  - **e)** Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und vergleichbare Rechte nach dem Recht anderer Staaten
  - **f)** Beteiligungen an Immobiliengesellschaften im Sinne des KAGB
  - **g)** Betriebsvorrichtungen und andere Bewirtschaftungsgegenstände im Sinne des KAGB
  - **h)** Anteil oder Aktien an inländischen und ausländischen Investmentfonds
  - **i)** Beteiligungen an ÖPP-Projektgesellschaften im Sinne des KAGB
  - **j)** Edelmetalle, unverbriefte Darlehensforderungen und Beteiligungen an Kapitalgesellschaften, wenn der Verkehrswert dieser Beteiligungen ermittelt werden kann

- Max. 20% des Wertes des AIF darf in Beteiligungen an nichtbörsennotierten Kapitalgesellschaften investiert werden (100% bei Immobilien).
- Beteiligungshöhe muss unter 10% des Kapitals einer Kapitalgesellschaft liegen (Ausnahme: Beteiligungen an Immobiliengesellschaften).

versteuern. Die Besteuerung geschlossener Fonds in der Form von Personengesellschaften dürfte damit in vielen Fällen unverändert zur bisherigen Handhabung bleiben, ist zukünftig aber im InvStG n.F. erfasst.

Kapital-Investitionsgesellschaft

Wird der AIF hingegen als inländische Investment-AG oder in vergleichbarer ausländischer Rechtsform betrieben, stellt er eine Kapital-Investitionsgesellschaft dar. Kapital-Investitionsgesellschaften werden auch nach den Änderungen durch das AIFM-Steueranpassungsgesetz selbst zu Körperschaft- und Gewerbesteuersubjekten erklärt. Von Anlegern sollten nach dem ursprünglichen Referentenentwurf neben den Ausschüttungen zusätzlich 70% der jährlichen Wertsteigerung des Fondsanteils als Ertrag versteuert werden, mindestens jedoch 6% des letzten Rücknahmepreises. Durch diese Regelung hätte das InvStG n.F. eine jährliche Mindestrendite von 6% unterstellt, sodass in Jahren mit geringeren Erträgen die Vermögenssubstanz besteuert worden wäre. Die Fassung des Bundestags enthält diese Regelung nicht mehr, sodass lediglich die tatsächlichen Ausschüttungen bei Anlegern als Kapitaleinkünfte besteuert würden, vorausgesetzt die Anteile werden im Privatvermögen gehalten. Bei im Betriebsvermögen gehaltenen Anteilen käme das Teileinkünfteverfahren (40%ige Steuerfreiheit) zur Anwendung und bei über Körperschaften gehaltenen Anteilen ist die im Ergebnis 95%ige Steuerbefreiung wie bei Gewinnausschüttungen anwendbar. Hierzu muss der Anleger jedoch nachweisen, dass die Kapital-Investitionsgesellschaft in der EU/EWR ihren Sitz hat und dort auch als Kapitalgesellschaft besteuert wird bzw. bei Ansässigkeit in einem Drittstaat dort einer Ertragsbesteuerung mit mindestens 15% unterliegt.

Fazit

Die Erleichterungen nach dem KAGB bei den regulatorischen Pflichten bei verwalteten Vermögen von nicht mehr als 100 Mio. EUR bei zusätzlicher Fremdfinanzierung bzw. 500 Mio. EUR ohne Fremdfinanzierung haben keinen Einfluss auf die Anwendbarkeit der Regelungen des InvStG n.F. auf den Fonds selbst. Für jedes Fondsmanagement ist es deshalb wichtig zu klären, ob der Fonds selbst – und nicht (nur) dessen Kapitalverwaltungsgesellschaft – vom KAGB erfasst ist, um eine versehentliche Aufdeckung von stillen Reserven bei einer möglichen zwangsweisen Umqualifizierung in eine Investitionsgesellschaft zu vermeiden. Bestehende Vehikel sollten aufgrund der Änderungen einer kritischen Prüfung nicht nur mit Blick auf das KAGB, sondern auch hinsichtlich der künftigen steuerlichen Folgen unterzogen werden. Insbesondere sollte auch überprüft werden, ob die Bestandsschutzregelungen anwendbar sind.

Heiko Wunderlich

ist Partner der Sozietät SKW Schwarz Rechtsanwälte. Der Fachanwalt für Steuerrecht berät u.a. bei der steuerlichen Konzeption geschlossener Fonds, bei Private Equity-Beteiligungen und Immobilientransaktionen sowie bei der Konzeption internationaler privatrechtlicher Stiftungen und Trusts. Ein weiterer Schwerpunkt ist internationales Steuerrecht mit besonderer Expertise im Medien- und Entertainmentbereich.

Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

Zwischen Börsenhausse und IPO-Flaute

An Nachrichten, Deals und Kapitalrunden von börsennotierten Gesellschaften hatten die letzten zwölf Monate einiges zu bieten. Vor dem Hintergrund einer weitgehend stabilen Realwirtschaft und haussierender Börsen waren die meisten Beteiligungsaktien gefragt. Ein Update.

Im Schnitt brachten es die von uns beobachteten Beteiligungswerte seit dem vergangenen Sommer auf Kursgewinne von über 22% (Dividenden nicht eingerechnet). Besonders gefragt waren dabei die Restrukturierungsspezialisten Bavaria und Aurelius sowie die mittelständisch orientierte MBB Industries. Alle drei Aktien ließen selbst den haussierenden DAX weit hinter sich. Deutliche Verluste mussten hingegen die Aktionäre der Schweizer New Value und des Internetinvestors eValue Ventures hinnehmen. Auf einen Strategieschwenk folgte beim Sanierer CfC die Umbenennung in UET United Electronic Technology. Der neue Name soll der beschlossenen Fokussierung auf den Technologiesektor Rechnung tragen. Das Engagement beim Küchengerätehersteller Berndes befindet sich derweil nach dessen Insolvenz in der Abwicklung. Ebenfalls mit neuem Namen („Logan Capital") ist die ehemalige Mountain Super Angel unterwegs. Hier scheint ein besseres Image nach den Kursverlusten der Vorjahre auch dringend erforderlich. Gänzlich neu in unserer Auflistung ist die Schweizer Next Generation Finance Invest. Bislang wird das Papier nur an der Schweizer Börse gehandelt. Die Gesellschaft investiert in innovative Firmen aus der Finanzwirtschaft, die ihr Geschäftsmodell auf die Möglichkeiten des Internets (Finance 2.0) ausgerichtet haben. Unter den aktuell sechs Portfoliounternehmen findet sich mit ayondo ein Marktplatz für Real Time-Tradingsignale sowie die CFD-Plattform Gekko Global Markets.

Eifrige Kapitalsammler

Obgleich das Umfeld für Exits und IPOs herausfordernd blieb, ist es manchen Beteiligungsgesellschaften doch gelungen, über weitere Kapitalrunden frische Gelder einzusammeln. Zu den besonders eifrigen Kapitalsammlern zählten die beiden Frühphaseninvestoren mic und MAX21. Letztgenannte schloss seit dem vergangenen Sommer gleich drei Kapitalerhöhungen im Gesamtwert von rund 1,7 Mio. EUR erfolgreich ab. Das nunmehr vergrößerte Angebot an MAX21-Aktien mag erklären, warum der Kurs in dieser Zeit zumeist auf der Stelle trat. Dabei gelangen den beiden wichtigsten Beteiligungen durchaus wichtige operative Fortschritte. So unterstützt der Postdienstleister pawisda als Technologiepartner fortan auch den Branchenprimus Deutsche Post bei deren E-Post-Strategie. Der IT-Sicherheitsspezialist LSE erhielt vom US-Softwarekonzern Red Hat wiederum den Zuschlag für ein bedeutsames Leuchtturmprojekt.

Maschmeyer baut Anteil an mic aus

Beim Münchener Venture Capital-Investor mic baute Carsten Maschmeyer seine Beteiligung im Wege einer Kapitalerhöhung auf über 25% aus. Die seinerzeit von ihm gezeichneten Anteile erzielten zumindest auf dem Papier bereits eine respektable Rendite. Verglichen mit der aktuellen Notiz von über 4 EUR liegt der Ex-AWD-Chef mit seinem Investment schon über 40% vorne – und das nach gerade einmal acht Monaten. Im April nahm die auf Technologie- und Life Sciences-Geschäftsmodelle ausgerichtete mic weitere 10,3 Mio. EUR über eine Aktienplatzierung und die Ausgabe einer Wandelschuldverschreibung ein. Die neuen Mittel will Vorstandschef Claus-Georg Müller für die Weiterentwicklung des bestehenden Portofolios einsetzen. Damit sei man bis zur Exit-Reife wichtiger Beteiligungen durchfinanziert. Nun muss die Gesellschaft liefern und ihren Exit-Versprechen Taten folgen lassen.

Fünf neue Beteiligungen der DBAG

In ganz anderen Dimensionen operiert die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG). Das SDAX-Mitglied und Branchen-Urgestein schloss im vergangenen Spätsommer das Fundraising für seinen neuen Private Equity-Fonds erfolgreich ab. Dabei erreicht der DBAG Fund VI unter Berücksichtigung des Co-Investments der DBAG ein Volumen von 700 Mio. EUR, die für Investitionen in Management Buyouts mittelständischer Unternehmen eingesetzt werden sollen. Zum Teil ist dies bereits geschehen. So ging der Vorstand im ersten Halbjahr des neuen Geschäftsjahres 2012/13 gleich fünf neue Beteiligungen ein. Hinzu kam eine Anteilsaufstockung beim börsennotierten Maschinenbauunternehmen Homag von 33% auf knapp 40%. Unter Berücksichtigung der zwischenzeitlich geflossenen Dividendenzahlung (40 Cent Basisdividende zuzüglich 1,20 EUR Bonus) konnte das Eigenkapital je Aktie von Oktober bis Ende April bei 19,65 EUR in etwa auf einem konstanten Niveau gehalten werden. Im aktuellen Abschlag von rund 7% mögen Anleger mit Weitblick eine Einstiegschance erkennen.

Wie es den Großen erging

Die DBAG ist aber nur eine von mehreren Gesellschaften, die schon seit Jahren die heimische Beteiligungsszene dominieren. Einen vergleichbaren Anlageschwerpunkt in mittelständische Industrieunternehmen verfolgen auch die beiden

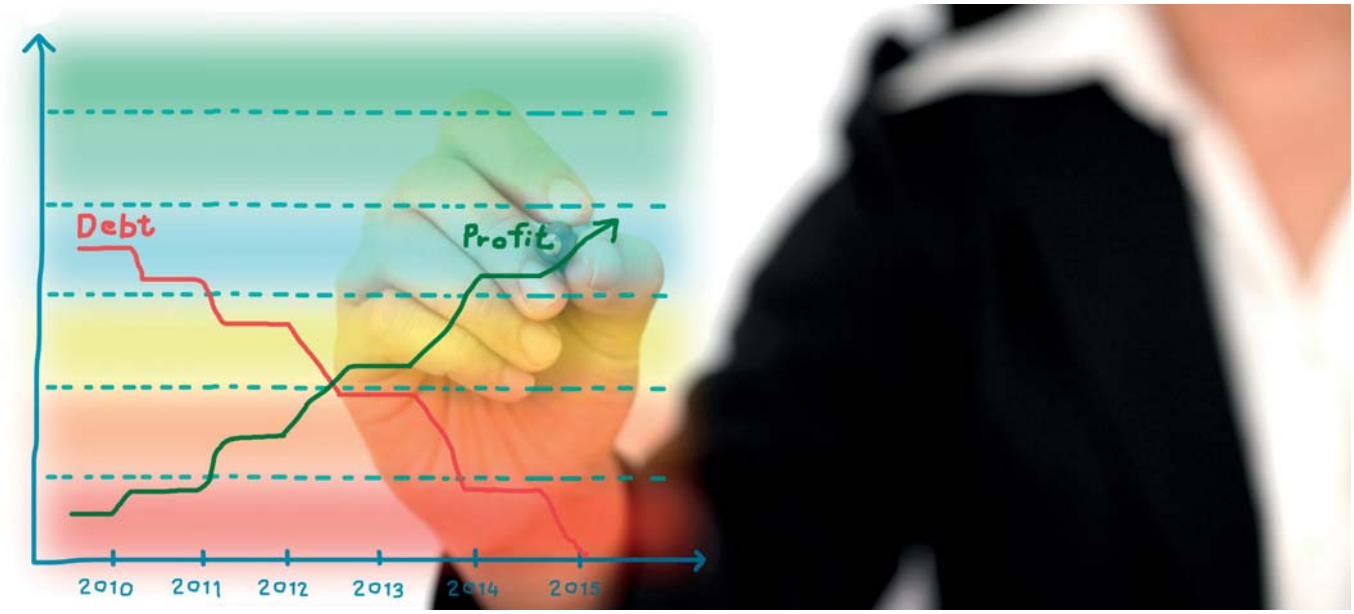


Foto: Panthermedia/Vichaya Kiatying-Angsulee

Traditionsadressen Gesco und Indus, deren Aktien sich zuletzt recht unterschiedlich entwickelten. Bei Gesco lastete ein vorsichtiger Ausblick auf der Notiz. Danach erwartet der Vorstand nach einem überaus robusten Verlauf in den letzten zwölf Monaten aufgrund des unsicheren konjunkturellen Umfelds im laufenden Geschäftsjahr einen leichten Ergebnisrückgang auf voraussichtlich 18,5 bis 20,5 Mio. EUR (Vorjahr: 20,9 Mio. EUR). Neben rückläufigen Margen bei

ANZEIGE

BUILDING VALUE THROUGH PARTNERSHIPS

BIO-EUROPE®

19th Annual International Partnering Conference

2013

NOVEMBER 4–6, 2013
VIENNA, AUSTRIA
MESSE WIEN EXHIBITON & CONGRESS CENTER

BIO-Europe® is Europe's largest partnering conference, serving the global biotechnology industry. The conference annually attracts international leaders from biotech, pharma and finance along with the most promising start-ups and emerging companies. It is the "must attend" event for getting business done in the biotech industry.

Featuring EBD Group's sophisticated, web-based partnering system, partneringONE®, the event enables delegates to efficiently identify, meet and get partnerships started with companies across the life science value chain. In addition to productive partnering, BIO-Europe offers high level workshops, panels, company presentations and a lively exhibition.

Find out more: **www.ebdgroup.com/bioeurope**

EBD GROUP

Bio Biotechnology Industry Organization

Host Sponsor
LISAvienna life science austria

© 2013 EBD GmbH
Vienna image © Wien Tourismus/F. 3

einzelnen Beteiligungen dürften sich auch Effekte aus der Erstkonsolidierung der drei im vergangenen Geschäftsjahr neu erworbenen Beteiligungen negativ auf die Gewinnsituation auswirken. Deutlich positivere Signale sendet dagegen die Indus-Aktie. Hier steht seit rund einem Jahr Jürgen Abromeit an der Spitze der Gesellschaft. Der neue Vorstandschef will unter der Überschrift „Kompass 2020“ das Wachstumstempo erhöhen und die Gruppe internationaler ausrichten. Der Fokus soll dabei auf Zukunftsbranchen wie Medizintechnik, dem Umwelt- und Energiebereich, Verkehr und Logistik sowie auf der Automatisierung liegen. Den Ankündigungen sind mit fünf Übernahmen und einer Anteilsaufstockung seit Jahresbeginn auch schon erkennbare Taten gefolgt. An der Börse kommt nicht zuletzt der Ausblick gut an. Abromeit plant, 2013 das Vorjahresergebnis zu übertreffen und eine neue Bestmarke beim Umsatz aufzustellen.

Zwei echte Outperformer: Bavaria …

Besonders erfolgreich verliefen die letzten zwölf Monate für Aktionäre der beiden Sanierer Bavaria Industriekapital und Aurelius. Während Letzterer ein alter Bekannter ist und mit einem Börsenwert von über 600 Mio. EUR längst zu den Schwergewichten zählt, stand die ebenfalls in München ansässige Bavaria lange Zeit im Schatten ihres bekannteren Konkurrenten. Seit dem angekündigten und im März abgeschlossenen Verkauf der Kienle + Spiess-Gruppe, dem einstigen Herzstück des Bavaria-Portfolios, an die japanische Sumitomo kennt der Wert aber kein Halten mehr. Die Fantasie der Börsianer wird maßgeblich vom vereinnahmten, bislang nicht bekannt gewordenen Verkaufserlös beflügelt. Ein Teil der Einnahmen dürfte für Sonderausschüttungen zur Verfügung stehen. Der Rest fließt in den Erwerb neuer Beteiligungen. Erst im Juli meldete man den Kauf eines Outsourcing-Dienstleisters.

Kennzahlen und Kurse börsennotierter Beteiligungsgesellschaften

Name	Sparte	Kurs 7.8.2013	Kurs 8.8.2012	Kurs 12.8.2011	Performance 1 Jahr	Performance 2 Jahre	Börsenwert	GjA 2012	Dividende 2012	Aktienzahl
Aurelius	Sanierer	23,08	12,17	9,07	89,6%	154,5%	385,5	1,74	1,37	31,68
Bavaria	Sanierer	26,21	10,89	13,75	140,7%	90,6%	64,9	1,90	0,00	5,96
BB Biotech	Branchenfokus	101,75	75,40	42,60	34,9%	138,8%	893,5	–	3,70	11,85
Blue Cap*	Sanierer	4,24	4,00	3,05	6,0%	39,0%	12,0	0,57	0,00	3,00
bmp media	Branchenfokus	0,71	0,71	0,84	0,0%	-15,5%	13,4	-0,09	0,00	18,82
Capital Stage	Branchenfokus	3,70	2,98	2,40	24,2%	54,2%	160,7	0,18	0,08	53,92
DBAG	Industriebeteiligungen	18,30	16,80	16,83	8,9%	8,7%	229,8	3,25	1,20	13,68
Deutsche Balaton	Nebenwerteinvestments	12,31	9,18	8,60	34,1%	43,1%	106,9	2,69	0,00	11,64
Deutsche Technologie Bet.	Industriebeteiligungen	1,46	1,34	1,91	9,0%	-23,6%	4,4	-0,14	0,00	3,30
DEWB	Frühphasen	1,51	1,30	1,29	16,2%	17,1%	19,8	-0,06	0,00	15,23
eValue	Branchenfokus	9,00	12,28	6,70	-26,7%	34,3%	20,4	-1,34	0,00	1,66
GBK	Industriebeteiligungen	6,10	6,69	5,50	-8,8%	10,9%	45,2	0,37	0,30	6,75
MS Industrie	Industriebeteiligungen	1,92	1,47	1,17	30,6%	64,1%	42,9	0,07	0,00	29,20
Gesco	Industriebeteiligungen	72,00	67,19	62,84	7,2%	14,6%	223,1	6,30	2,50	3,32
Greiffenberger	Industriebeteiligungen	5,54	5,38	5,80	3,0%	-4,5%	26,0	0,53	0,00	4,84
Heliad	Nebenwerteinvestments	1,68	1,65	2,06	1,8%	-18,4%	18,1	-0,16	0,00	10,95
Indus	Industriebeteiligungen	24,53	19,95	19,16	23,0%	28,0%	442,9	2,45	1,00	22,2
KST	Nebenwerteinvestments	1,00	0,99	1,40	1,0%	-28,6%	5,9	0,02	0,00	5,94
Leonardo	Frühphasen	0,31	0,30	0,50	3,3%	-38,0%	5,1	-0,49	0,00	16,92
Logan Capital	Frühphasen	0,11	0,06	0,13	83,3%	-15,4%	6,2	-0,01	0,00	103,2
M.A.X. Automation	Industriebeteiligungen	4,67	3,47	4,01	34,6%	16,5%	93,0	0,31	0,15	26,79
MBB Industries*	Industriebeteiligungen	19,37	9,15	5,70	111,7%	239,8%	60,4	2,08	0,50	6,6
Max21	Frühphasen	1,98	2,00	2,80	-1,0%	-29,3%	9,1	-0,06	0,00	4,56
Mic	Frühphasen	3,95	3,22	3,40	22,7%	16,2%	22,1	0,76	0,00	6,87
Nanostart	Branchenfokus	3,30	4,10	10,70	-19,5%	-69,2%	25,6	-0,86	0,00	6,24
New Value	Frühphasen	1,61	2,40	9,99	-32,9%	-83,9%	7,9	-2,26	0,00	3,29
Next Generation Finance Invest**	Branchenfokus	83,50	80,50	–	3,7%	–	17,2	-2,26	0,00	0,214
Scherzer	Value-Investing	1,31	1,00	1,11	31,0%	18,0%	29,9	0,13	0,00	29,94
Shareholder Value	Value-Investing	42,00	33,00	22,00	27,3%	90,9%	23,0	6,92	0,00	0,6975
Sparta	Nebenwerteinvestments	62,81	49,90	43,11	25,9%	45,7%	37,7	2,42	0,00	0,756
Surikate	Industriebeteiligungen	9,13	7,00	8,05	30,4%	13,4%	20,4	0,14	0,30	2,92
UET United Electronic Tech.	Branchenfokus	0,20	0,16	1,10	25,0%	-81,8%	1,4	-0,41	0,00	8,45
Value-Holdings	Value-Investing	2,30	2,37	2,35	-3,0%	-2,1%	4,8	0,53	0,00	2,01

*) Der Autor des Artikels hält Aktien am Unternehmen. **) in Schweizer Franken
Quelle: eigene Recherche, Kurse Xetra/Börse Frankfurt, Börse München, Börse Bern

Foto: Panthermedia/Aaron Amat

… und Aurelius

Nicht weniger aktiv zeigt sich Aurelius-Chef Dr. Dirk Markus. Neben weiteren Zukäufen stehen vor allem Add-on-Akquisitionen im Mittelpunkt der Buy and Build-Strategie. So übernahm die Aurelius-Tochter Secop den Kompressorenhersteller ACC Austria und in der Bildungssparte kaufte die Beteiligung LD Didactic einen Anbieter von Lehrsystemen zu. Aus beiden Deals werden in Zukunft signifikante Synergien erwartet. Das im Vergleich zum Vorjahr deutlich höhere Kursniveau nutzte der Vorstand vor wenigen Wochen für eine Kapitalerhöhung mit einem Volumen von fast 60 Mio. EUR. Man sehe im aktuellen Umfeld zahlreiche Akquisitionschancen. Auch größere Zukäufe traut sich der Restrukturierungsspezialist wieder zu. Da die meisten Beteiligungen ebenfalls ordentlich laufen, dürfte die Kursrally vorerst anhalten.

Fazit

Mit der Entwicklung der Notierungen dürften die meisten Unternehmen und ihre Aktionäre durchaus zufrieden sein. Auch die nochmals gesteigerten Ausschüttungen sprechen für die Substanz und Ertragskraft der Beteiligungsansätze. Die Kehrseite dieser Entwicklung stellen die ebenfalls gestiegenen Bewertungen dar, die Value-Investoren nur noch sehr selektiv Kaufgelegenheiten eröffnen. Gleichzeitig nimmt damit die Gefahr von Enttäuschungen zu. Allein unter den ansonsten eher wenig beachteten Small und Micro Caps lassen sich vereinzelt noch Schätze entdecken.

Marcus Wessel
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

Sonderausgabe

Start-up 2014 (9. Jg)

Der Wegweiser für Gründer

Gedruckt + als E-Paper Tablet-Version: Erweitert um multimediale Inhalte und Funktionen

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

Termine

Erscheinungstermin:	12. Okt. 2013
Anzeigenschluss:	30. Sep. 2013
Druckunterlagenschluss:	2. Okt. 2013

Ansprechpartner Anzeigen

Denise Hoser,
Tel. 089-2000 339-30
0176-106 219 79
hoser@goingpublic.de

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

Public investment in private equity gathers momentum

A liquid way to access private assets

It is surprising how often some private equity practitioners misinterpret half of their own asset class. You will hear people at industry conferences and in magazines talking about 'private equity' as though it is the source of funds that is private, leading others to then argue it is not private at all, because of the predominance of public pension funds (for instance) as LPs. This is revisionist history. The 'private' in private equity pertains to the underlying investee companies. The private equity ownership model is independent of the nature of the sources of those funds. Vehicles that can bring together publicly-listed, liquid vehicles with the private equity ownership model therefore have an increasingly important role to play in the development of the asset class.

Such listed private equity companies are not new. Several LPEQ members can trace their roots back much further than even the oldest of private-private equity firms. Indeed the original UK investment companies of the nineteenth century invested in private assets across what were then emerging markets. It is an investment approach that has survived war, crisis and depression and as such is a rich and robust heritage.

Better prospects

However, in more recent times, the listed private equity sector has not kept pace with other approaches. Changes to asset allocation models in the 1990s and 2000s saw huge growth in limited partnership commitments, while open-ended funds used their marketing advantage to attract more public market capital than their closed-ended equivalents. Elsewhere in Europe, a stronger history of 'holding companies' and conglomerates has tempted some listed private equity companies to 'rebrand' as 'long-term/industrial investors', for fear of the social stigma and regulatory prejudice towards 'private equity'. However, there are many reasons to believe that over the coming years, listed private equity will take an increasing share of the capital available for investment in private enterprises.

The role of listed PE becomes increasingly pertinent

In a world of short-term decision-making and mature, slow or no growth public companies, most of the world's investors face few alternatives to listed private equity if they wish to tap the growth potential of well-managed private companies. Some say that private equity is too complex to achieve a significant following from non-accredited investors. But listed private equity is not 'exotic' or esoteric. As our chairman, Andrew Lebus of Pantheon, recently said, 'Listed private equity is equity investment as equity investment should be done.' That is to say, it is investment in well-managed companies with very strong alignment of interest between company managers and underlying shareholders, based on long-term targets. In a world where investors are looking for an ever higher return out of an ever-diminishing portion of their portfolio, the role of listed private equity becomes increasingly pertinent.

Evergreen vehicles

As discounts continue to tighten, we are likely to see a growing number of established private-private equity managers looking towards the public markets for sources of funds, further increasing choice for investors. From a manager's perspective, listed vehicles are usually evergreen, allowing managers to hold good assets indefinitely and without fundraising distractions; this also means they can enjoy greater flexibility in terms of financial instrument (an advantage Electra has employed with great effect).

Wide variety

For a relatively small sector, there is already a wide variety of different types of listed private equity company to choose from. There are 'direct' managers, such as Frankfurt-listed Deutsche Beteiligungs, Paris-listed Altamir, London-listed HgCapital, Brussels-listed GIMV and Madrid-listed Dinamia, which apply the standard direct investment model. Then there are a good number of listed funds of funds, such as those managed by Pantheon, HarbourVest, Standard Life, Alpha Associates, Aberdeen and F&C. And there are hybrid vehicles that combine both approaches by managers like Neuberger Berman and Graphite Capital. On top of this, investors can get proxy access to private equity via large listed asset managers, like Blackstone, as well as to a raft of

More information on listed private equity

The website **www.LPEQ.com** provides information about the nature of the sector, the performance of such vehicles, aggregated cashflow data, governance and reporting, investor sentiment surveys and analysis and links to all of LPEQ members' websites.

related sectors such as private credit, listed infrastructure, as well as sector specialists such as Swiss-listed HBM Healthcare Investments.

Advantages get increasingly apparent

In addition to market forces, there are external trends that may push certain types of investors towards listed private equity, such as regulation that demands high capital adequacy and solvency ratios from institutions that invest in illiquid vehicles. For those investors that can chose between LP commitments and listed private equity, the advantages of favouring the listed route are becoming increasingly apparent. These include administrative simplicity, liquidity, and the ability to access mature portfolios, side-stepping the j-curve and consequent fee drag on uninvested capital. On top of this, in recent times listed private equity could be bought more cheaply than secondary LP interests.

Unfounded fears

What are the obstacles in the way of listed private equity becoming accepted as a mainstream component of investor portfolios? First there is the legacy of a fierce sell-off in LPE stocks during the financial crisis in 2009, based partly on fears that such vehicles were over-leveraged and unable to honour their commitments and partly from the fact that this was the only part of private equity portfolios that could be sold quickly. For the great majority of companies, the fears were wholly unfounded and listed private equity share prices and ratings have rebounded strongly on the back of strong fundamental performance. This was a trial by fire for the sector which it passed with flying colours, and a learning curve for investors. Even so, a cursory analysis of listed private equity indices will register significant share price volatility over the past decade.

Further barriers

Another potential barrier is an undue obsession with pricing. For long term investors, whether shares are trading at wide or narrow discounts should be less important than the track record of the manager in increasing the net asset value over the long run. As understanding of the LPE model increases, less emphasis will be placed on cyclicality and much more on fundamentals, but this is a process that will take time. An additional complication, if not a barrier, are organizational and decision-making structures within investing institutions, which can find it difficult to pigeon-hole a sector that falls between two stalls – public and private equity for instance. Those organisations that can solve such operational disconnects will have an early advantage in an investment world where structures that bridge different 'asset classes' are becoming mainstream.

Listed Private Equity vs. Limited Partnerships

Listed Private Equity (LPE)	Limited Partnerships (LP)
Usually evergreen (unlimited life)	Generally have a fixed life of 10 years
Usually fixed size, but can raise additional capital (both debt and equity) or return capital	Fixed size
Fees usually lower than LPs – shareholders often own management company	Fees typically 1.5 - 2% of commitments + 20% carry
Shares can be sold in the secondary market	Can be difficult to sell
Usually well diversified by deal type and vintage	Direct funds tend to be focused
Easy to rebalance portfolio private equity exposure	Active management of drawdowns/exposure required
No co-investment opportunities for shareholders	Sometimes offer co-investment opportunities

Source: J.P.Morgan Cazenove Listed Private Equity Bulletin

Conclusion

Privately-negotiated 'blind pools' of capital have dominated private equity investment over recent decades and there will always be a place for such vehicles. But it is becoming increasingly apparent that for the industry to reach its full potential, it must bridge the divide between the private nature of the assets it holds and the growing investor demand for a straight forward, liquid way to access them.

Andrea Lowe

is CEO of LPEQ, an international association of listed private equity companies. LPEQ tends to raise awareness and understanding of this sector, and to ensure investors have all the information they need to make an informed decision with regards to the asset class.

Private Equity-Fonds für Privatanleger müssen neue Regularien erfüllen

Mehr Transparenz für Aufsicht und Anleger

Keine leichten Zeiten für die Emittenten von Publikums-Beteiligungsfonds: Meldungen über insolvente Schifffonds, notleidende Immobilienfonds und Exzesse im Finanzvertrieb haben das Vertrauen vieler Anleger in Fonds-Produkte erschüttert. Viele geben ihr Geld lieber aus, statt es in langfristige Anlagen zu investieren. Immerhin: Mit Inkrafttreten des neuen KAGB herrscht nun endlich Rechtssicherheit für Anbieter geschlossener Fonds. Das könnte dem Vertrieb neuen Aufwind geben.

Der Trend ist deutlich negativ: Die Platzierungszahlen, die der bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen für das Segment Private Equity ausweist, sinken seit einem Jahr. Konnten die Emissionshäuser im zweiten Quartal 2012 noch 15,9 Mio. EUR Eigenkapital platzieren, erreichten sie im vierten Quartal mit 4,8 Mio. EUR nicht einmal mehr ein Drittel dieser Summe. Im ersten Quartal 2013 zeichneten Anleger nicht einen einzigen Euro – der absolute Tiefststand war erreicht. Von April bis Juni wurden 800.000 EUR platziert, das ist zwar besser als die Null aus dem Vorquartal, eine erfreuliche Entwicklung sieht jedoch anders aus.

Unsicherheit drosselt Vertrieb

Das Problem ist nicht nur der allgemeine Vertrauensverlust bei den Anlegern. Die Emissionshäuser beschäftigt auch die zunehmende Regulierung: Die Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts, die seit 1. Januar 2013 in Kraft ist, hat die Richtlinien für Vermittler verschärft. Bedeutendere Auswirkungen hatte jedoch das neue Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB), das Manager alternativer Investmentfonds und damit auch die Retail-Anbieter reguliert. Die Unsicherheit über den künftigen Rechtsrahmen hat viele Anbieter im ersten Halbjahr dazu veranlasst, den Vertrieb zu drosseln und mit der Auflegung neuer Produkte noch abzuwarten.

Foto: Panthermedia/Shao-Chun Wang

Auch wenn das Angebot attraktiv sein mag: Die Platzierungszahlen geschlossener Fonds sind im ersten Halbjahr 2013 deutlich gesunken.

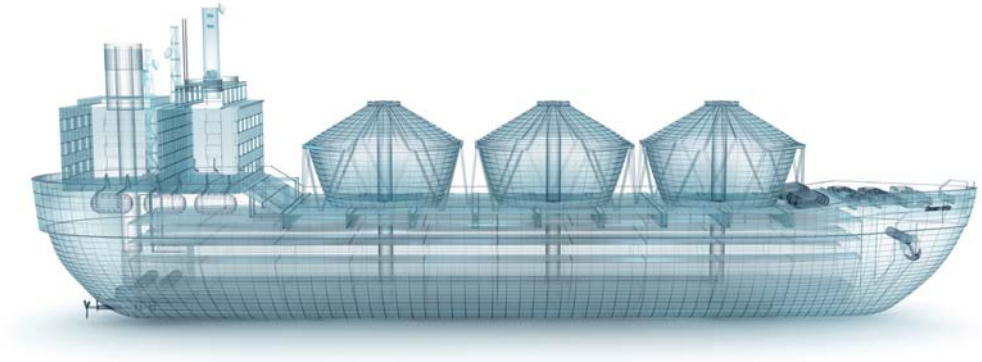
Platzierungsvolumina 2012

Emissionshaus	Fonds	Platziertes Eigenkapital (in Mio. EUR)
BVT	BVT-CAM Private Equity Global Fund IX	3,81
Fidura Capital Consult GmbH	Fidura Rendite Sicherheit Plus Ethik 3, 4	4,17
HMW AG	MIG Fonds 10, 12, 13	86,10
ÖkoRenta AG	Ökorenta Private Equity I	0,03
Wölbern Invest KG	Private Placement	3,25
RWB AG	RWB Global Market Fonds (International IV, V + Secondary III, IV)	59,01
RWB AG	RWB Special Market Fonds (Asia I + China III, IV +Germany II, III + India III)	22,91
Venture Plus AG	V+3	32,00
Wealth Management Capital Holding GmbH	WealthCap Private Equity 13,14, 15, 16	39,03

Quelle: VGF/bsi Branchenzahlen Geschlossene Fonds/eigene Recherche

KAGB bringt lange To-do-Liste

Im zweiten Halbjahr könnte sich der Wind jedoch drehen: Das KAGB ist am 22. Juli 2013 in Kraft getreten, damit herrscht nun endgültige Klarheit über die neue Rechtslage. Emissionshäuser können nun mit den Anpassungsmaßnahmen beginnen – und da kommt einiges auf sie zu. Die Anbieter müssen die Zulassung als Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) beantragen und eine BaFin-Lizenz einholen.



Die Insolvenz vieler Schiffonds hat nicht unerheblich zum Vertrauensverlust beim Anleger beigetragen.

Nachgefragt bei Klaus Ragotzky, Fidura

VC Magazin: Das erste Halbjahr 2013 war enorm schwierig für die Platzierung von Beteiligungsfonds für Privatanleger. Wie ist der Platzierungsstand beim Fonds Fidura Rendite Sicherheit Plus Ethik 4?
Ragotzky: Wir sind mit unseren bisherigen Platzierungszahlen zufrieden. Im ersten Halbjahr dieses Jahres haben wir Eigenkapital in einstelliger Millionenhöhe platziert.

VC Magazin: Wie schätzen Sie den momentanen Platzierungsmarkt ein?
Ragotzky: Das Umfeld für Beteiligungsfonds, die Privatanleger adressieren, ist sehr schwierig geworden. Die Emissionshäuser sind noch unsicher, wie sich die Umsetzung des neuen KAGB in der Praxis gestalten wird. Auch die Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts hat viele nachdenklich gemacht. Diese Faktoren haben sicherlich zu einer großen Zurückhaltung am Markt insgesamt geführt. Zusätzlich sind aber auch die Anleger sehr verunsichert, seit der Lehman-Pleite hat sich die Vertrauenskrise ausgeweitet. Die Anbieter müssen das Vertrauen wieder herstellen und beweisen, dass sie seriös arbeiten und Renditen erwirtschaften.

VC Magazin: Wie stellt Fidura dieses Vertrauen her?
Ragotzky: Wir vermeiden übertriebene Incentives im Vertrieb bewusst und schulen unsere Vermittler intensiv. Für uns ist es wichtig, den Anlegern zuzuhören, ihr Feedback fließt auch in unsere Schulungen mit ein. Anleger können bei uns jederzeit anrufen und sich informieren, auch unsere Portfoliounternehmen sind jederzeit offen für Nachfragen. Diese sehr anlegerorientierte Ausbildungspolitik unseres Hauses führt zwangsläufig dazu, dass wir nur seriöse Vermittler in unseren Reihen haben, die angemessen auf die Bedürfnisse potenzieller Anleger eingehen. Dies zeigt sich auch in unserer äußerst niedrigen Stornoquote von deutlich weniger als 1%.

VC Magazin: Im institutionellen Bereich haben sich die gestiegenen Ansprüche der Investoren bereits in intensiverem Reporting niedergeschlagen. Gibt es auch im Retail-Bereich solche Tendenzen?
Ragotzky: Privatanleger sind zwar kritischer gegenüber Finanzprodukten im Allgemeinen geworden. Bei den Detailregelungen verlassen sie sich aber auf die gesetzlichen Vorschriften und auf die BaFin. Zweimal pro Jahr erhalten unsere Anleger eine schriftliche Darstellung zu den Entwicklungen der einzelnen Portfoliounternehmen. Darüber hinaus informieren wir einmal pro Quartal per Anleger-Newsletter über sonstige Projekte und Entwicklungen der Portfoliounternehmen, wie etwa deren Beteiligung an EU-Projekten oder über neue Kooperationen oder Produkte. Gut die Hälfte unserer Anleger sind mittlerweile treue Leser unseres Newsletters. Über Social Media runden wir zudem unser Informationsangebot ab.

VC Magazin: Wie schätzen Sie die Zukunftsfähigkeit von Retail-Beteiligungsfonds ein?
Ragotzky: Das Modell ist absolut zukunftsfähig! Der neue Rechtsrahmen bedeutet für die gesamte Branche gravierende Veränderungen. Aber auch wenn viele Details noch geklärt werden müssen: Die Anforderungen sind alle erfüllbar. Wir werden in Kürze alles umgesetzt haben, und beweisen damit, dass es machbar ist. Die Regulierung bringt ja Vorteile für beide Seiten: Die Branche kann das Image des grauen Kapitalmarkts abstreifen und macht einen weiteren Professionalisierungsschritt. Und der Anleger erhält größere Sicherheit.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.

Private Equity-Fonds für Privatanleger, aktuell in der Platzierung

Fonds	Emissionshaus	geplantes Volumen	Zeichnungsschluss
Contrium 3 Innovation und Wachstum	Contrium Capital AG	20 Mio. EUR	k.A.
Fidura Rendite Sicherheit Plus Ethik 4	Fidura Capital Consult GmbH	31,5 Mio. EUR	31.12.14
International Private Equity II	König & Cie. GmbH & Co. KG	26 Mio. EUR	k.A.
Internet Stars I	Internet Stars GmbH	10 Mio. EUR	31.10.13
MIG Fonds 12	HMW AG	100 Mio. EUR	31.12.14
MIG Fonds 13	HMW AG	60 Mio. EUR	31.12.13
RWB Global Market Fonds International V	RWB AG	k.A.*	30.09.14
RWB Global Market Fonds Secondary V	RWB AG	k.A.*	31.03.14
RWB Special Market Fonds Asia II	RWB AG	k.A.*	30.06.14
RWB Special Market Fonds Germany III	RWB AG	k.A.*	30.11.13
V+ Fonds 4	V+ Beteiligungs GmbH	100 Mio. EUR	31.12.15
WealthCap Private Equity 17+18	Wealth Management Capital Holding GmbH	30 Mio. EUR	31.12.13
7×7 Unternehmenswerte Deutschland I	7x7finanz GmbH	13,9 Mio. EUR	31.12.15
Super Web Fund Emissionhaus GmbH	Super Web Fund	max. 20 Mio. EUR	31.12.13

*thesaurierender und reinvestierender Fonds; Quelle: eigene Recherche

Sie müssen wie im offenen Fondsbereich Verwahrstellen beauftragen und ein Risikomanagementsystem etablieren. Insgesamt wird der Verwaltungsaufwand größer werden. Dr. Ferdinand Unzicker, Partner der Kanzlei Lutz Abel, erklärt: „Die Emissionshäuser haben nun eine erhöhte Informationspflicht gegenüber Aufsicht und Anleger, der sie nachkommen müssen. Die Branche wird an den Bankenstandard angenähert." Dementsprechend müssen künftig beispielsweise Jahresberichte veröffentlicht und ein Organisationshandbuch geführt werden. Emissionshäuser müssen laut dem Experten auch darauf achten, rechtzeitig interne Strukturen zu schaffen, um Altfonds separat betreuen zu können. Bereits in der Platzierung befindliche Fonds können unter Übergangsregelungen fallen, auch darum müssen sich die Anbieter zeitnah bemühen.

Neue Prospektanforderungen

Die neuen KAGB-Vorschriften werden sich auch auf den Vertrieb auswirken, denn auch die Prospektanforderungen wurden überarbeitet. Zwar gelten für Prospekte von Fonds, die bereits in der Platzierung sind, noch Übergangsregelungen. Doch für alle künftigen Prospekte wird eine weitgehend neue Konzeptionierung notwendig. „Die inhaltlichen Anforderungen wurden neu gestaltet und sind stark dem bisherigen Investmentrecht nachgebildet", erläutert Unzicker. Deswegen werden sich die Gliederung und die Begrifflichkeiten an den offenen Fondsbereich annähern, erwartet der Experte. „Die Prospekte werden aber nicht schlanker werden, schließlich sind die Inhalte im Vergleich etwa zu offenen Wertpapierfonds bei geschlossenen Investmentvermögen vielfach wesentlich komplexer. Auch die Anforderungen der Rechtsprechung an die Gestaltung von Verkaufsprospekten sind unverändert zu berücksichtigen", so Unzicker.

Dr. Ferdinand Unzicker, Lutz Abel

Überarbeitung der Kostenstruktur

Doch den Vertrieb erwarten nicht nur neue Prospekte. Um Vertrauen bei den Anlegern zu schaffen, wird die Transparenz erhöht werden müssen. Die Incentivierung der Vermittler steht auf dem Prüfstein, an der Kostenseite insgesamt wird gearbeitet. „Auch im Retail-Bereich werden wir eine Verschiebung der Gebühren sehen", ist sich Dr. Matthias Hallweger sicher. Er ist Vorstand der HMW AG und der AWAG, die die MIG Fonds auflegt bzw. vertreibt. „Die Upfront Fees werden zugunsten höherer Investitionsquoten sinken und demgegenüber werden laufende, erfolgsabhängige Gebühren verstärkt. Für die Wirtschaftlichkeitsrechnungen der Fonds sollte dies positive Effekte erzeugen", erwartet er. Auch beim Reporting werden die Standards angeglichen. „Diese Entwicklung ist grundsätzlich zu begrüßen, bringt jedoch noch einige sehr aufwendige Prozesse mit sich", kommentiert Hallweger.

Dr. Matthias Hallweger, HMW AG

Qualifizierung der Vermittler

Zunehmend wichtig wird auch die Qualifizierung der Vermittler. Der neue § 34 f der Gewerbeordnung hat die Berufszugangsregelungen verschärft: Wer gewerbsmäßig Finanz-

anlagen vermitteln will, muss bestimmte Voraussetzungen erfüllen und u.a. eine Sachkundeprüfung erbringen. „Der Vermittler stellt das wichtigste Bindeglied zwischen dem Fonds und dem Anleger dar“, argumentiert Hallweger. „Gerade hier achten wir auf hohe Beratungsqualität, stellen diese mit einem eigenen Weiterbildungsprogramm sicher. Unsere HMW Emissionshaus AG im Verbund mit der AWAG legt großen Wert auf hohe Beratungsqualität, nur so können wir sicherstellen, dass unsere Anleger ihre Investitionsentscheidung auf vernünftiger Grundlage treffen.“ Die HMW, die nicht Mitglied im bsi ist, hat derzeit die MIG Fonds 12 und 13 in der Platzierung, beide haben laut Hallweger jeweils bereits über 50 Mio. EUR eingesammelt. Im ersten Halbjahr konnten die Fonds demnach ihr Platzierungsvolumen sogar um 8% gegenüber dem Vorjahreswert steigern. „Beim MIG 13 werden wir in Kürze die erste Überzeichnungsreserve öffnen müssen“, so Hallweger. Das könnte bereits ein positives Signal für den Gesamtmarkt sein.

Fazit

Die strengeren Regulierungsvorschriften des KAGB und der Gewerbeordnung führen zu höheren Standards in der Branche. Auch wenn die Neuerungen den Anbietern von Retail-Beteiligungsfonds erst einmal einen Kraftakt abverlangen – sie sorgen für Professionalisierung und mehr Transparenz. Dies wird hoffentlich dazu beitragen, dass Privatanleger wieder Vertrauen in Finanzprodukte fassen. Davon dürften dann alle Seiten profitieren.

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Investing-News

Foto: Panthermedia/cobalt

HCM-Team plant Fonds für den Mittelstand

Das Team der Handwerk Consult Mittelstandsberatung (HCM) aus Quickborn plant die Auflegung eines neuen Beteiligungsfonds speziell für den kleineren Mittelstand. Die neue Managementgesellschaft MezzInvest soll den Fonds verwalten. Initiator ist HCM-Geschäftsführer Franco Ottavio Mathias, der gemeinsam mit seinem Bruder Fabio Mathias das Management des geplanten Fonds übernehmen wird. Der Fonds hat ein Zielvolumen von 5 Mio. EUR, die Mindestgröße soll bei 2,5 Mio. EUR liegen. Adressiert werden semiprofessionelle Anleger, die sich ab 200.000 EUR am Fonds beteiligen können. Der Fonds wird typisch oder atypisch stille Beteiligungen an kleineren und mittleren Unternehmen eingehen, die eine Laufzeit von fünf Jahren haben werden.

Montana Capital clost 1. Sekundärmarktfonds

Nach kurzer Fundraising-Periode haben die Schweizer Montana Capital Partners heute den ersten Private Equity-Sekundärfonds am Hard Cap geschlossen. Fünf Monate nach dem First Closing erreichte der Fonds Anfang Juli ein jährliches Investitionsvolumen von 80 Mio. EUR zuzüglich etwa 4% GP Commitments. Die Besonderheit des „Annual Secondary Programme“ liegt in der auf ein Jahr verkürzten Investitionsperiode im Bereich des Sekundärmarktes. Die Investoren sollen dadurch ihr eingesetztes Kapital bereits nach ca. drei Jahren zurückerhalten. Die Gesamtlaufzeit des Fonds beträgt sieben Jahre. Zu den Investoren zählen Family Offices und andere institutionelle Investoren aus Europa.

Die Transaktionen des vergangenen Monats

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Beteiligung
9Cookies GmbH	Berlin	Software as a Service	German Startups Group Berlin AG, Business Angels	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
A Space For Art GmbH	Berlin	Vermittlungsplattform	German Startups Group Berlin AG, Team Europe Management GmbH, Business Angels	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Amphivena Therapeutics Inc.	Heidelberg	Biotech	MPM Capital, Aeris Capital AG	14 Mio. USD	1. Finanzierungsrunde
Amoonic GmbH	Nürnberg	E-Commerce	Business Angel	sechsstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Cap-Cmv GmbH	Köln	Biotech	Peppermint VenturePartners GmbH via Charité Biomedical Fund, NRW.Bank, Creathor Venture Management GmbH, KfW, Business Angels	800.000 EUR	Seedfinanzierung
Capical GmbH	Braunschweig	Medizintechnik	M-Invest GmbH, KfW, High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Cargraphy GmbH	Hamburg	Social Network	Spudy & Co. Family Office GmbH	sechsstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Circus Internet GmbH (Meine Spielzeugkiste)	Berlin	E-Commerce	German Startups Group Berlin AG, Business Angels	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Cool Media GmbH	Wien	E-Commerce	Tubaron Ventures GmbH, Morawa Holding GmbH, Business Angels	sechsstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
CorTec GmbH	Freiburg	Medtech	M-Invest GmbH, KfW	3 Mio. EUR	1. Finanzierungsrunde
Dahu Sports Company Ltd.	Freibug	Sportbekleidung	Capital Risque Fribourg SA, Effort Fribourg SA, Verve Capital Partners AG, Business Angels	1 Mio. CHF	1. Finanzierungsrunde
Delinero GmbH	Hamburg	Marktplatz	Gruner + Jahr Digital	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
exelonix GmbH	Freital	Assistenzsysteme	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	Seedfinanzierung
Falcon Social	Kopenhagen	Software as a Service	Target Partners GmbH, Northcap Partners	6 Mio. EUR	1. Finanzierungsrunde
kirondo GmbH	Berlin	Marktplatz	German Startups Group Berlin AG, Team Europe Management GmbH, Business Angels	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Leman Micro Devices SA	Lausanne (CH)	Mobile Health	Zühlke Ventures AG, StartAngels Network	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Lingoschools GmbH	Bochum	Online-Buchungsplattform	Forum Media Ventures GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
LinQuire UG (SquadMail)	Berlin	E-Mail	German Startups Group Berlin AG, Family's Venture Capital GmbH	nicht veröffentlicht	Seedfinanzierung
Middle Peak Medical	München	Medtech	Wellington Partners Venture Capital, Seventure Partners, High-Tech Gründerfonds Management GmbH	7 Mio. EUR	1. Finanzierungsrunde
NovaPump GmbH	Jena	Medtech	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
NumberFour AG	Berlin	Software	Index Ventures, Allen & Company of Florida, Inc., T-Venture Holding GmbH, Business Angels	38 Mio. USD	1. Finanzierungsrunde
OctreoPharm GmbH	Waldburg	Pharma	IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Technologie Berlin GmbH, KfW, Shaanxi Xinyida Investment Co. Ltd., Eckert & Ziegler Radiopharma GmbH	nicht veröffentlicht	2. Finanzierungsrunde
resmio GmbH	Lüneburg	Management-Tool	Heise Media Service GmbH & Co. KG, Schlütersche Verlagsgesellschaft GmbH & Co. KG, Müller Medien GmbH & Co. KG, Josef Keller GmbH & Co., Verlags-KG, Dumrath & Fassnacht GmbH & Co. KG	sechsstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Roombeats GmbH	Berlin	Content- und Affiliate Marketing	Creathor Venture Management GmbH, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Digital-Pioneers N.V.	sechsstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
siOPTICA GmbH	Jena	Spezialoptiken	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	Seedfinanzierung
sporTrade GmbH	Berlin	E-Commerce	German Startups Group Berlin AG, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Kreativwirtschaft, Business Angel	sechsstelliger Betrag	2. Finanzierungsrunde
Springlane GmbH	Düsseldorf	E-Commerce	Tengelmann Ventures GmbH, HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde

Unter der Schirmherrschaft und Mitwirkung von

Dr. Wolfgang Schäuble
Bundesminister der Finanzen,
Berlin

Volker Bouffier
Ministerpräsident des Landes
Hessen, Wiesbaden

Medienpartner

VentureCapital Magazin

Man trifft sich.

FRANKFURT
16. EURO FINANCE WEEK
18. - 22. NOVEMBER 2013

Jetzt vormerken!

Konferenzen und Themen

Agri-Finance • Asset Management Konferenz, Private Banking & Wealth Management • Banken-IT • Compliance Konferenz • Congress on Central and Eastern Europe • Country Investment Summit • Economic and Financial Stability in Europe • EIOPA Conference • European Pension Funds Congress • European Real Estate Forum • Finance Meets Media – Media Meets Finance • Finanzstandort Deutschland • Frankfurt European Banking Congress • Frankfurt MENA Finance • Generation Forum • IFC – EURO FINANCE WEEK Conference • Mittelstand & Finance • Payments Konferenz • Retail Banking Konferenz • Risk Management Konferenz • Versicherungsstandort Deutschland

Ein Projekt der

Maleki Group

www.eurofinanceweek.com

VC_#9-13

Squido GmbH (Quandoo)	Berlin	Marktplatz	HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH, Atlantic Capital Partners GmbH, Familie Sixt, Business Angels	siebenstelliger Betrag	2. Finanzierungsrunde
StockPulse UG	Köln	Finanzanalyse	Next Generation Finance Invest AG	nicht veröffentlicht	2. Finanzierungsrunde
Stryking Entertainment GmbH	Berlin	Games & E-Commerce	Investitionsbank Berlin, True Global Ventures	1,3 Mio. EUR	1. Finanzierungsrunde
Studitemps GmbH	Köln	Zeitarbeit	XAnge Private Equity, b-to-v Partners AG, Seventure Partners, Car4you Holding AG	siebenstelliger Betrag	2. Finanzierungsrunde
SumUp Service GmbH	Berlin	Mobile Payment	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Ventures	nicht veröffentlicht	2. Finanzierungsrunde
Surprise Internet GmbH (Wummelkiste)	Berlin	E-Commerce	German Startups Group Berlin AG	nicht veröffentlicht	2. Finanzierungsrunde
tagwerk IT und Media GmbH	Hamburg	Verwaltung	Business Angel	fünfstelliger Betrag	Seedfinanzierung
Termine24 GmbH	München	Online-Terminbuchung	Alexander Fugger, Martin Sinner, Daniel Wild	sechsstelliger Betrag	2. Finanzierungsrunde
testhub GmbH	Berlin	Testing	u.a. Möller Ventures GmbH	sechsstelliger Betrag	2. Finanzierungsrunde
TourRadar GmbH	Wien	Buchungsplattform	Business Angel	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
VeliQ BV	Barendrecht (NL)	mobility Platform as a Service	Northcap Partners, T-Venture Holding GmbH	9 Mio. USD	1. Finanzierungsrunde

Weitere Finanzierungsrunden

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Beteiligung
crossvertise GmbH	München	Advertising	Alstin - Alternative Strategic Investment GmbH	nicht veröffentlicht	Wachstumsfinanzierung
evocatal GmbH	Düsseldorf	Biotech	Lanxess Deutschland GmbH, NRW.Bank via Venture Fonds II, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Sirius Seedfonds Düsseldorf, Business Angels	nicht veröffentlicht	Wachstumsfinanzierung
EyeEm Mobile GmbH	Berlin	App	Earlybird VC Management GmbH & Co. KG, Wellington Partners Venture Capital, Passion Capital Investments LLP	6 Mio. USD	Wachstumsfinanzierung
Intelligent Apps GmbH (mytaxi)	Hamburg	App	T-Venture Holding GmbH, Daimler Mobility Services GmbH	achtstelliger Betrag	Wachstumsfinanzierung
JenaValve Technology Inc.	München	Medtech	Gimv NV, Legend Capital, Omega Fund Management UK LLP, Edmond de Rothschild Investment Partners, Atlas Venture, Neomed Management AS, VI Partners AG, Sunstone Capital A/S	62,5 Mio. USD	Wachstumsfinanzierung
mimoOn GmbH	Duisburg	Mobilfunk	EnjoyVenture Management GmbH, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, KfW, NRW.Bank, Viveris Management, aumenta GmbH, German Startups Group Berlin AG	nicht veröffentlicht	Wachstumsfinanzierung
Oncoethix SA	Lausanne (CH)	Biotech	Index Ventures, Endeavour Vision SA, Edmond der Rothschild Investment Partners S.A.S., SV Life Sciences Advisers LLP	18 Mio. CHF	Wachstumsfinanzierung
Open-Xchange AG	Nürnberg	Software	eCapital entrepreneurial Partners AG, Hermann-Josef Lamberti, United Internet Ventures AG	15 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Swiss Smile Schweiz AG	Zürich	Zahnmedizin	EQT Holdings AB	44 Mio. CHF	Wachstumsfinanzierung
Zimory GmbH	Berlin	Cloud Computing	Deutsche Börse AG, Creathor Venture Management GmbH, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, KfW, T-Venture Holding GmbH	20 Mio. USD	Wachstumsfinanzierung

Buyout

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Transaktion
A. Berger GmbH	Krefeld	Textildruck	Nord Holding Unternehmens-beteiligungsgesellschaft mbH	nicht veröffentlicht	Management Buyout
Alpine-Energie Holding AG	Linz (AT)	Netzbau	Triton Beratungsgesellschaft GmbH	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
Aragon Aktiengesellschaft	Wiesbaden	Finanzdienstleistung	Superior Private Equity GmbH	nicht veröffentlicht	Minderheitsbeteiligung
Autohaus Vierlbeck e. K.	Bernried	Automobil	BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH	nicht veröffentlicht	stille Beteiligung
BaZ-Holding	Basel	Verlagswesen	Robinvest AG	306.000 CHF	Minderheitsbeteiligung
Bien-Zenker AG	Poing-Grub	Fertighaushersteller	Adcuram Gruppe via Adcuram Fertigbautechnik Holding AG	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
Dimensio Informatics GmbH	Chemnitz	Big Data	mic IT AG	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
Heidelberger Lebensversicherung AG	Heidelberg	Versicherung	Cinven LLP, Hannover Rück SE	300 Mio. EUR	Mehrheitsbeteiligung
HSO Wirtschaftsschule Schweiz AG	Zürich	Bildung	Invision Private Equity AG	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
Jumpers Fitness GmbH	Rosenheim	Fitness	Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH	nicht veröffentlicht	Management Buyout
Kaseya international Deutschland GmbH	Frankfurt	IT-System-management	Insight Venture Partners	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
Pool4Tool AG	Wien	Cloud-Anbieter	aws Fondsmanagement GmbH via aws-mittelstandsfonds	nicht veröffentlicht	Minderheitsbeteiligung

puracon GmbH	Rosenheim	Verpackungs-dienstleister	BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH	nicht veröffentlicht	stille Beteiligung
Schaetti AG	Wallisellen/ Zürich	Spezialchemie	Co-Investor AG	nicht veröffentlicht	Minderheitsbeteiligung
Sevenval GmbH	Köln	Mobile	BTH Berlin Technologie Holding GmbH	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
Spieth & Wensky GmbH	Obernzell	Bekleidung	Odewald KMU Gesellschaft für Beteiligungen mbH	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
vohtec Rissprüfung GmbH	Aalen	Werkstoffprüfung	VR Equitypartner GmbH, Bader & Hirn Beteiligungs GmbH	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
Wback GmbH	Bönen	Backwaren	Halder Beteiligungsberatung GmbH	nicht veröffentlicht	Management Buyout

Secondary

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Erwerbender Investor	Veräußernder Investor	Volumen
Alloheim Senioren-Residenzen GmbH	Düsseldorf	Seniorenwohnheime	Carlyle Investment Management L.L.C.	Star Capital Partners Limited	nicht veröffentlicht
Erpo Möbelwerk GmbH	Donzdorf	Polstermöbel	BWK GmbH Unternehmens-beteiligungsgesellschaft	Afinum Management GmbH	nicht veröffentlicht
FMW Industrieanlagenbau GmbH Austria	Kirchstetten (AT)	Anlagenbau	Finatem Fonds Management Verwaltungs GmbH	Hannover Finanz GmbH	nicht veröffentlicht
Host Europe Group	Uxbridge (UK)	Hosting-Anbieter	Cinven Partners LLP	Montagu Private Equity LLP	509 Mio. EUR
Karl Eugen Fischer GmbH	Burgkunstadt	Schneideanlagen	Equistone Partners GmbH	Equita Management GmbH	nicht veröffentlicht
Tiramizoo GmbH	München	Buchungsplattform	BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, DPD Dynamic Parcel Distribution GmbH & Co. KG	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht

Exit

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Art der Transaktion	Volumen
Capol GmbH	Elmshorn	Nahrungsmittel	The Riverside Company	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Ecronova Polymer GmbH	Recklinghausen	Chemiebranche	Aheim Capital GmbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Endosense SA	Genf	Medizintechnik	Gimv NV	Trade Sale	150 Mio. CHF (mit Option auf 309 Mio. CHF)
Global Solar Energy, Inc.	Tucson (USA)	Solarbranche	Mithril GmbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Goebel Schneid- und Wickelsysteme GmbH	Darmstadt	Maschinenbau	Nord Holding Unternehmens-beteiligungsgesellschaft mbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Kammann Maschinenbau GmbH	Bad Oeynhausen	Maschinenbau	Perusa GmbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht
MSC Vertriebs GmbH	Stutensee	Hardware	Süd Beteiligungen GmbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Novaled AG	Dresden	Leuchtmittel	eCapital entrepreneurial Partners AG, TechnoStart Ventures Fonds GmbH & Co. KG, Omnes Capital, TechFund Europe Management S.A.S., Innovation Capital S.A.S., KfW, Dresden Fonds GmbH, TUDAG TU Dresden AG	Trade Sale	234 Mio. EUR (mit Option auf 264 Mio. EUR)
Zalando GmbH	Berlin	E-Commerce	Rocket Internet GmbH, Tengelmann Ventures GmbH, HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH, European Founders Fund Management GmbH	Teilexit	nicht veröffentlicht

Neue Fonds

Name	Name der Gesellschaft	Sitz	Fokus	Volumen	Status
Earlybird IV	Earlybird VC Manage-ment GmbH & Co. KG	München	Consumer Internet, Enterprise Technologies	150 Mio. EUR	Final Closing
CVC Capital Partners VI	CVC Capital Partners Limited	London	Europa und Nordamerika	10,5 Mrd. EUR	Final Closing
H.I.G. Europe II Fonds	H.I.G. Capital, LLC	Miami	Mittelstand, Buyout-, Special Situations- und Wachstumsinvestitionen in Europa	825 Mio. EUR	Final Closing
Invision V L.P.	Invision Private Equity AG	Zug (CH)	KMU in der DACH-Region	285 Mio. EUR	Final Closing
Annual Secondary Programme	Montana Capital Partners	Baar (CH)	Sekundärmarkt	80 Mio. EUR	Final Closing

Der Deal-Monitor entsteht mit freundlicher Unterstützung des

BVK
Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Aktuelle Deals
finden Sie auch zwischen zwei Ausgaben unter
www.vc-magazin.de/deals

Datum & Ort	Veranstalter	Event
04.09.2013 München	The Startup Group www.thestartupgroup.de	**Pioneers Unplugged München**
05.09.2013 Zürich	Scherrer Asset Management www.scherrer-am.ch/investorenkonferenz	**ZKK – Zürcher Kapitalmarkt Konferenz:** Matchmaking-Veranstaltung für Investoren und Unternehmer; Teilnahme: 299 EUR
07.09.2013 Berlin	Deutsche Telekom, Amazon Webservices www.startupnight.de	**Lange Nacht der Startups:** Start-up-Szene trifft Öffentlichkeit; Teilnahme: ab 5 EUR
09.09.2013 Berlin	CatCap www.venture-lounge.de	**VentureLounge „Internet, Media & Games“:** Gründer treffen Venture Capitalisten; Teilnahme: 130 EUR
11.–12.09.2013 Wien	AVCO www.avco.at	**AVCO Jahrestagung 2013:** Treffen der österreichischen Branchen; Teilnahme: ab 145 EUR
11.–12.09.2013 Halle	Univations GmbH www.investforum.de	**Investforum 2013:** Plattform für Gründer und Investoren aus Mitteldeutschland; Teilnahme: ab 50 EUR
19.09.2013 München	evobis GmbH www.evobis.de	**Businessplanning:** Coachingveranstaltung für Gründer; Teilnahme: 150 EUR
19.–21.09.2013 München	BVK, TU München www.bvkap.de	**Certified Private Equity Analyst-Ausbildung:** Modul 1: Weiterbildungsseminar für Investmentmanager; Teilnahme: ab 2.950 EUR
20.09.2013 München	Advisors in Healthcare www.mhcf.de	**Münchner Healthcare Forum 2013:** Netzwerkveranstaltung für Verantwortliche aus der Gesundheitsbranche; Teilnahme: 799 EUR
23.09.2013 Berlin	Berliner Steuergespräche www.berlinersteuergespraeche.de	**48. Berliner Steuergespräch:** Vortragsveranstaltung zum Thema Finanztransaktionssteuer; Teilnahme: k.A.
23.–24.09.2013 Berlin	TechTour, International Venture Club www.techgrowthsummit.com	**Tech Growth Summit:** Austausch zwischen CEOs, Investoren und Corporates; Teilnahme: 1.500 EUR
24.09.2013 Düsseldorf	eCapital, Tigger Rechtsanwälte, Warth & Klein, Grant Thornton www.vc-stammtisch.de	**VC-Stammtisch:** Treffen von Unternehmern und Investoren; Teilnahme: kostenfrei
25.09.2013 Frankfurt	Forum Institut für Management www.forum-institut.de	**5. Platowforum Geschlossene Fonds 2013:** Forum für Investoren; Teilnahme: k.A.
25.09.2013 Frankfurt	Aurelia Private Equity GmbH www.aurelia-pe.de	**VC Meeting:** Treffen der Venture Capital-Szene; Teilnahme: kostenlos
25.09.2013 Frankfurt	Frankfurt School of Finance & Management	**M&A und Private Equity 2013:** Fachkonferenz; Teilnahme: ab 395 EUR
25.–28.09.13 Hamburg	Inferno Events www.reeperbahnfestival.com	**Reeperbahn Festival Campus:** Veranstaltung für Gründer und Start-ups; Teilnahme: ab 34 EUR
26.09.2013 Augsburg	evobis www.evobis.de	**Kapitalforum 2013 „Finanzierungsalternativen für Gründung, Wachstum und Innovation“:** Vortrag über Finanzierungsarten und Matchmaking für Start-ups; Teilnahme: kostenfrei
28.09.2013 Frankfurt	HERA Fortbildungs GmbH der Hessischen Rechtsanwaltschaft www.hera-fortbildung.de	**Venture Capital und Private Equity:** Vortrag für Rechtsanwälte, VC- und PE-Gesellschaften; Teilnahme: 165 EUR
30.09.2013 Düsseldorf	Oligschläger Consulting www.businesswithsoul.de	**Business with Soul 6:** Netzwerkveranstaltung für die Start-up-Szene ; Teilnahme: ab 39 EUR

Lesetipp

Mit **„2025 – So arbeiten wir in der Zukunft“** führen der Zukunfts- und Bildungsforscher Sven Gábor Jánszky und Lothar Abicht den Leser auf eine Reise in das Jahr 2025. Er erlebt den Alltag der Familie Seedorf in nahezu all seinen Facetten, vom sozialen Miteinander bis hin zum Arbeits- und Berufsleben. Los geht's mit dem Aufwachen um 5:52 h (so viel sei verraten: es klingelt kein Wecker!), es folgt chronologisch der Tagesablauf, flankiert von Erläuterungen und Prognosen der Autoren. So gelingt ein romanhaftes Science Fiction-Szenario unseres Lebens und unserer Arbeitsweise in nicht allzu ferner Zukunft: „Smart Glasses“ sind Realität geworden, unsere treuesten Begleiter sind persönliche Assistenzprogramme, nahezu jeder Alltagsgegenstand ist online vernetzt, und die Menschen können sich aus einer Cloud bedienen, die Verhaltensweisen und Gewohnheiten besser kennt als man selbst. Statt Arbeitslosigkeit herrscht Vollbeschäftigung, Unternehmen kämpfen mit allen Mitteln um Fachkräfte. Was cool klingt, hat aber auch Schattenseiten, die die Autoren ebenso fundiert darstellen.

Erschienen im Goldegg Verlag, 272 Seiten, 24,90 EUR.

Vorschau

Das VentureCapital Magazin 10/2013 erscheint am 27. September 2013

Schwerpunktthemen:

- Expansions- und Wachstumsfinanzierung
- Due Diligence
- Venture Loans

Early Stage & Expansion:

- Neue Alternativen bei der Frühphasenfinanzierung – Venture Loans auf dem Vormarsch
- Expansions- und Wachstumsfinanzierung – wer investiert in welchen Phasen und Größenordnungen?

Mittelstand & Buyouts

- Leichter verfügbares Fremdkapital und gute Konjunkturdaten beleben das Buyout-Geschäft – die BVK Halbjahresstatistik
- Due Diligence & Unternehmensbewertung in Wachstumszeiten – Worauf sich KMU einstellen müssen

Investing

- Deutsche Beteiligungsfonds im internationalen Vergleich
- Due Diligence von Private Equity-Dachfonds

Inklusive Sonderbeilage: **„Unternehmensfinanzierung in Norddeutschland“**

- Vom Frühphaseninvestor bis zum Mittelstandsfinancier – Norddeutsche Investoren im Überblick
- Bundesländer, Technologiecluster und Förderprogramme im Portrait
- Fallstudien, Erfolgsbeispiele, Interviews

Tweet des Monats

Matthias Patz (@matthiaspatz):

„Invention is turning money into ideas; innovation is turning ideas into money“ by Fred v. Ommen #cstarts13

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

Impressum

14. Jahrgang 2013, Nr. 9 (September)

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:
Bernd Frank, Holger Garbs, Dr. Peter Güllmann, Christina Gündel, Björn Katzorke, Andrea Lowe, Christine Schaller, Georg von Stein, Matthias Täuber, Marcus Wessel, Heiko Wunderlich, Marc Ziegler

Lektorat:
Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung:
Holger Aderhold

Bilder:
Panthermedia

Titelbild:
© PantherMedia/Holger Missal, Panthermedia/Richard Laschon, CDU/Dominik Butzmann, FDP, Susie Knoll/SPD, Deutscher Bundestag/Elke Schwalbach Bündnis90/Die Grünen (2), eigene Komposition

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

Anzeigen:
Denise Hoser
Tel.: 089-2000339-30, Fax: 089-2000339-39
Claudia Kerszt
Tel.: 089-2000339-52, Fax: 089-2000339-39

Erscheinungstermine 2013:
31.01. (2/13), 28.02. (3/13), 28.03. (4/13), 26.04. (5/13), 31.05. (6/13), 28.06. (7-8/13), 30.08. (9/13), 27.09. (10/13), 31.10. (11/13), 6.12. (12/13)
Sonderausgaben:
13.07. (Tech-Guide 2013), 12.10. (Start-up 2014)

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

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

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

VentureCapital Magazin

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

Nachdruck:
© 2013 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.
ISSN 1611-1710, ZKZ 53974

Target Partners

Michael Kowalzik wird neuer Venture-Partner der Münchner Venture Capital-Gesellschaft Target Partners. Sein Fokus wird auf dem Technologiesektor liegen. Der Ingenieur besitzt bereits 18 Jahre Berufserfahrung als Manager, Entrepreneur und Berater im Bereich Telekommunikation, Internet und Hightech.

KfW Bankengruppe

Dr. Ingrid Hengster wird im kommenden Jahr neues Mitglied im Vorstand der KfW. Sie folgt auf **Dr. Axel Nawrath**, dessen Vertrag im März 2014 ausläuft. Hengster ist seit 2008 Vorstandsvorsitzende der Royal Bank of Scotland in Deutschland und hat langjährige Berufserfahrung im Finanzsektor. In ihren Zuständigkeitsbereich bei der KfW wird u.a. das Mittelstandsgeschäft fallen.

EVCA

Die Mitglieder der European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA) haben **George Anson** zum Chairman gewählt. Anson ist Managing Director bei HarbourVest Partners und der erste EVCA-Vorsitzende, der bei einem Limited Partner tätig ist.

You is now

Der Berliner Inkubator You is now erweitert sein Team um **Lennart Hennig** (re.) und **Sascha Karstädt**. Hennig ist als Lab Manager für den Austausch mit der Mutter Scout24 zuständig und wird You is now nach außen repräsentieren. Der Jurist war zuvor als Gründer und Berater in mehreren Start-ups tätig und arbeitete bei einer VC-Gesellschaft. Karstädt verantwortet als Program Manager die Konzeption und das Projektmanagement des neuen Accelerator-Modells. Auch er war zuvor bei mehreren Start-ups tätig. Karstädt bleibt weiterhin Director des weltweiten Start-up-Programms Founder Institute in Berlin.

Gütt Olk Feldhaus

Attila Oldag wird neuer Partner bei Gütt Olk Feldhaus. Er berät im nationalen sowie internationalen Bereich bei Private Equity-, M&A- und Joint Venture-Transaktionen. Zuvor war er bei der Kanzlei Hengeler Mueller in München als Counsel tätig und u.a. am Verkauf von Springer Science+Business Media beteiligt.

Network Corporate Finance

Michael Barfuß (li.) und **Dietrich Stoltenburg** sind neue Managing Partner bei der Beratung Network Corporate Finance. Sie bauen ein neues Team auf, das Mittelständler und Private Equity-Fonds bei der bankenunabhängigen Finanzierung (Debt Advisory) beraten wird. Die beiden Banker haben bereits beim Aufbau des Deutschlandgeschäfts der Bank of Scotland (BOS) zusammengearbeitet. Stoltenburg führte zuletzt die deutsche Niederlassung der BOS als Head of Germany Corporate. Barfuß leitete das Akquisitionsfinanzierungsgeschäft von GE Capital als Managing Director und Head of Leverage.

Dentons

Dr. Ilka Mehdorn ist neue Partnerin im Berliner Büro der Sozietät Dentons und unterstützt seit August die Beratung im Gesundheitssektor. Sie kommt von WilmerHale, wo sie ebenfalls in Berlin die Healthcare-Einheit leitete.

Barclays

Ulrich Boeckmann startet ab Anfang Oktober bei Barclays in Frankfurt als Managing Director. Der Private Equity-Experte soll das Geschäft der Bank mit Finanzinvestoren ausbauen. Boeckmann war zuvor bei der japanischen Nomura tätig. Er hat u.a. Blackstone beim Kauf von Jack Wolfskin und KKR beim Einstieg bei WMF beraten.

IMAP M&A Consultants

Werner Warthorst wird neuer Partner der M&A-Beratung IMAP M&A Consultants. Er soll die Präsenz der M&A-Beratung im norddeutschen Raum ausbauen und den geplanten neuen Standort in Hamburg leiten. Warthorst war bislang Mitglied der Geschäftsführung bei HSH Corporate Finance.

Bertelsmann

Jörn Caumanns übernimmt bei Bertelsmann die Leitung des Bereichs M&A und Education als Executive Vice President, zusätzlich zu seiner Tätigkeit als CFO Corporate Development & New Businesses. Caumanns arbeitet seit 2001 bei Bertelsmann und begleitete eine Vielzahl von M&A-Transaktionen.

Die neuesten Personalia finden Sie auf:
www.vc-magazin.de/people

XETRA | DEUTSCHE BÖRSE GROUP KFW

Deutsches Eigenkapitalforum

11. – 13. November 2013

Frankfurt am Main

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
Hauptsponsoren:	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, IKB Deutsche Industriebank AG, LBBW Landesbank Baden-Württemberg, MC Services, RENELL Wertpapierhandelsbank AG
Sponsoren:	Baader Bank AG, Bankhaus Lampe KG, BDO AG, Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V., CMS Hasche Sigle, GBC AG, GSK STOCKMANN + KOLLEGEN, Moody's Analytics Deutschland GmbH, RölfsPartner, Standard & Poor's Credit Market Services Europe, Taylor Wessing
Partner:	bwcon Baden Württemberg: connected, Creathor Venture Management GmbH, DVFA - Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management, HPE Growth Capital, PvF Investor Relations, STEP Award, youmex AG
Medienpartner:	BOND MAGAZINE, Börsen Radio Network, business new europe, Börsen-Zeitung, DAF Deutsches Anleger Fernsehen, Dow Jones, FINANCE Magazin, FinanzNachrichten.de, GoingPublic Magazin, International Herald Tribune, Markt und Mittelstand, n-tv, pressetext Nachrichtenagentur GmbH, Property Investor Europe, VDI Verlag GmbH, VentureCapital Magazin
Netzwerkpartner:	Bundesverband mittelständische Wirtschaft, EVCA European Private Equity and Venture Capital Association, venturecapital.de VC GmbH & Co. KGaA

WELTPREMIERE EINER BAHNBRECHENDEN TECHNOLOGIE

CyberBlue von STULZ GmbH –
das weltweit erste Präzisionsklimagerät mit purem Wasser als Kältemittel basierend auf ct-turbo-Technologie von der Efficient Energy GmbH

- ☑ weltweit niedrigster, bislang unerreichter TEWI-Wert
- ☑ höchste EC-Motoreffizienz
- ☑ nachhaltig und hocheffizient

Efficient Energy GmbH – ein Beteiligungsunternehmen der MIG Fonds.

Ein Vorserienmodell
von CyberBlue mit drei Turboverdichtern
(ct-turbo-Technologie von der Efficient Energy GmbH).

STULZ

efficient energy gmbh
www.efficient-energy.de

Wir finanzieren Spitzentechnologien!

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

Unternehmensbeteiligungen mit den MIG Fonds – investieren Sie mit dem Marktführer in echte Substanz und nachhaltige Wertsteigerung!

MIG Fonds
WWW.MIG-FONDS.DE