

VentureCapital

www.vc-magazin.de

Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

BIG DATA

Investoren fischen im Datenmeer

Finanzspritze fürs Liebesleben

Millionen für Amorelie

Totgesagte leben länger

Venture Capital in Europa

we close deals
worldwide

M&A
INTERNATIONALTM

NORTH AMERICA

SOUTH AMERICA

EUROPE

AFRICA

ASIA

AUSTRALIA

Über alle Meere verbunden – Ein starkes Team für den Mittelstand



- 46 Partnerunternehmen in 41 Ländern
- Über 1.300 Transaktionen in den letzten 5 Jahren
- Weltweit über 600 Mitarbeiter

Nachhaltige Transaktionserfolge lassen sich heute nur noch durch internationale Verkaufs- und Akquisitionsstrategien erzielen. Als deutsches Team von M&A International Inc. verfügt Angermann über die hierfür nötigen Kontakte. Gemeinsam mit unseren Partnern in der weltweit größten Organisation unabhängiger M&A-Beratungsunternehmen realisieren wir für Sie Unternehmenstransaktionen im In- und Ausland.

Angermann M&A International GmbH

Hamburg
ABC-Straße 35
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0)40-3 49 14-161

Stuttgart
Bolzstraße 3
70173 Stuttgart
Tel.: +49 (0)711-22 45 15-0

ma@angermann.de
www.angermann-ma.de

Viele gute Neuigkeiten



Susanne Gläser, Chefredakteurin

Liebe Leserinnen und Leser,

das nenne ich einen gelungenen Start ins neue Private Equity- Jahr! Gleich mehrere Beteiligungsgesellschaften haben um den Jahreswechsel herum ein erstes oder ein finales Closing ihrer neuen Fonds bekannt gegeben. In allen Größenordnungen und Strategien ist etwas dabei: Capvis in der Schweiz hat 720 Mio. EUR für Investments in den europäischen Mittelstand eingesammelt. Der sechste Growth Capital Fund von Access Capital Partners hat bereits nach dem ersten Closing 190 Mio. EUR zur Verfügung. Und in Deutschland vermeldet Brockhaus ebenfalls das Ende des ersten Zeichnungsschlusses bei knapp 50 Mio. EUR. Unter den Frühphasenfinanzierern feierten SHS und Heureka erste Fundraising-Erfolge, während Earlybird eine Premiere wagt und einen Fonds eigens für Beteiligungen an jungen Unternehmen in der Türkei und Osteuropa auflegt. Und auch der Berliner Kiez darf sich über weiteres Kapital freuen: Mit der Berlin Technologie Holding tritt eine neue Adresse auf, die bereits einen zweistelligen Millionenbetrag eingesammelt hat. Ach ja, und der Mobilfunkkonzern Drillisch steigt ebenfalls in die Start-up-Finanzierung ein. Ganz schön viele gute Neuigkeiten!

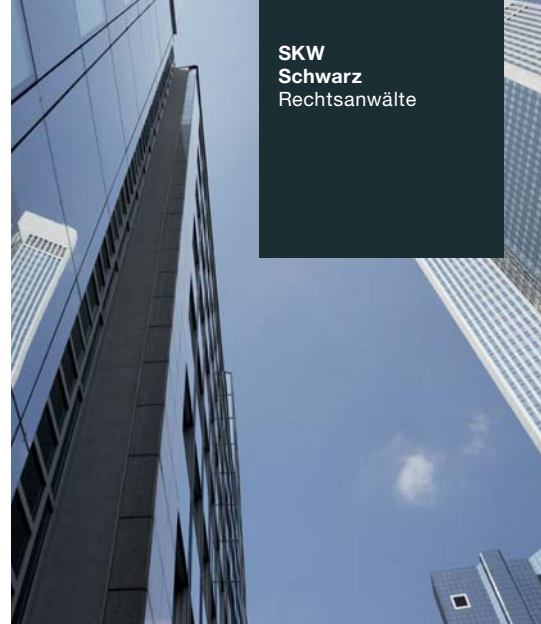
Im Fundraising langen Atem zu beweisen, hat sich offenbar für einige General Partner gelohnt. Gleichzeitig beweisen zahlreiche Exits den Investoren, dass Private Equity nach wie vor ein Synonym für starke Renditen sein kann. Auch die Exit-Liste ist in diesem Monat nämlich lang.

Besonders der Verkauf von plista hat im Januar für Schlagzeilen gesorgt. Hier ist dem High-Tech Gründerfonds, Capnamic Ventures, NWZ Digital und Omnes Capital eine Transaktion gelungen, die hoffentlich wegweisend für 2014 ist. Die Verkäufe des Online Payment-Start-ups Sofort AG und des Gutscheindistributors Retailo lassen schon einmal erahnen, welches Potenzial internetbasierte Finanzdienstleistungen haben könnten. Die Frühphaseninvestoren dürften noch so manche Schätze in ihren Portfolien haben. Europäisches Venture Capital ist eben doch kein Auslaufmodell (siehe S. 56).

Die Vorzeichen stehen jedenfalls gut, dass wir auch im weiteren Jahresverlauf viele Deals sehen werden. Unsere Kolumnisten sind sich in dieser Ausgabe so einig wie sonst nur selten in der Erwartung, dass der M&A-Markt in den kommenden Monaten aufblühen wird (siehe S. 44 und S. 52). Wollen wir hoffen, dass sich mit den Deals auch die Erfolgsgeschichten fortsetzen und die Limited Partner über eine gute Performance ihrer Portfolien freuen können. Denn nur dann gibt es weitere Fundraising-Erfolge zu vermelden. ■

Viele gute Neuigkeiten wünscht Ihnen

susanne.glaeser@vc-magazin.de



Rechtliche Beratung für Private Equity- und Venture Capital-Investments von der Idee bis zum Exit

SKW Schwarz begleitet Private Equity- und Venture Capital- Investments nicht nur bei der Vorbereitung und Strukturierung der Transaktionen, der (Vendor) Due-Diligence und der Ausarbeitung der Vertragsdokumente, einschließlich Gesellschaftervereinbarungen, Management-/ Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und Finanzierung. Wir übernehmen auch die steuerrechtliche Konzeptionierung, Projektleitung und beraten umfassend in allen angrenzenden Rechtsgebieten, wie z.B. Arbeitsrecht, Gewerblicher Rechtsschutz und Regulierung. Ebenso beraten wir bei der Fonds-Strukturierung.

Zu unseren besonderen Stärken zählen Transaktionen in hochinnovativen und High-Tech Industrien, wie z.B. in den Bereichen IT, Internet, innovative Zahlungssysteme, Mobile, Games, Medien, Verlage und Life Science.

Ihre Ansprechpartner

Heiko Wunderlich (Partner, München)
h.wunderlich@skwschwarz.de

Dr. Kolja Petrovicki, LL.M. (Partner, Frankfurt am Main)
k.petrovicki@skwschwarz.de

Dr. Andreas Driver LL.M. (Partner, München)
a.driver@skwschwarz.de



Es hat nicht erst die NSA-Affäre gebraucht, um Investoren auf einen Megatrend aufmerksam zu machen: Big Data steht bei Branchenkennern weltweit seit Langem hoch im Kurs. Venture-Investoren sichern sich die Filetstücke am Markt, in den 2014 noch mehr Bewegung kommen wird. Denn weitere Megatrends befeuern die Entwicklung im Geschäft mit den großen Datenmengen.



Das Berliner Start-up Amorelie vertreibt seit gut einem Jahr im Online-Shop Dessous und Sexspielzeug. Der leichte und spielerische Umgang mit einem vermeintlichen Schmutzthema verhalf den beiden Gründern Lea-Sophie Cramer und Sebastian Pollok zu Jahresbeginn in der zweiten Finanzierungsrunde zu einem zweistelligen Millionenbetrag.

3 Editorial
Viele gute Neuigkeiten

6 Facts & Figures

12 Start-up-News

Special

- 14 Big Data elektrisiert Kapitalgeber
Schatzsuche im Datenmeer
- 20 Interview mit Jörg Bienert, ParStream
„Kaum noch eine Branche kommt ohne Big Data aus“
- 22 Mic IT und dimensio: Plattform für einen Megatrend
Big Data made in Germany
Helmut Hilgers, mic IT AG
- 24 Big Data Analytics
Investment activity reaching new heights
Alexis Scorer, GP Bullhound

Berlin Corner

- 26 Interview mit Christoph Gerlinger, German Startups Group
„Wir werden Bewertungen über 1 Mrd. EUR sehen“
- 27 20. und 21. März 2014
4. StartupCamp in Berlin
- 27 Online goes Offline
Modomoto eröffnet ersten Laden in Berlin
- 28 Amorelie: Online-Shop verführt Investoren
Finanzspritze fürs Liebesleben

Märkte & Zahlen

- 30 **Executive Talk** mit Sabine Asgodom
„Erfolg ist, wenn das folgt, was ich angestrebt habe“
- 32 **Menschen & Macher** | Teil 78 der Serie
Dr. Peter Wolff
- 33 Neue Matchmaking-Plattform
Venturate geht an den Start

Early Stage & Expansion

- 34 Warum Konzerne in Start-ups investieren
Wenn die Großen mit den Kleinen

Von wegen tote Assetklasse! Den Drahtseilakt der vergangenen Jahre haben europäische Venture Capital-Gesellschaften überstanden. Neue Investoren verleihen der Industrie wieder Gleichgewicht.



36 Erste Ergebnisse des CVC Sentiment Index
Optimisten mit Strategie

38 Interview mit Dr. Jochen Becker, Investment Lab Heilbronn
„Wir wollen Mehrwert für die Praxis stiften“

40 **Case Study** | Mifitto GmbH:
Retouren vermeiden, Kosten sparen
Damit der Schuh nicht drückt

42 Warum Gründer von Anfang an
den Verkauf im Blick haben sollten
Exit früh im Blick
Dr. Christian Becker, Dr. Bernt Paudtke, Görg

44 **VC Kolumne** von Malte Freiherr von der Ropp,
Corporate Finance Partners
**„Hierzulande geht man
besonders effizient mit Geld um“**

45 **Gründerinterview** mit Yann Maurer, Regiondo
„Wir freuen uns darauf zu wachsen“

Mittelstand/Buyouts

46 Unternehmensnachfolge im Mittelstand
Extern ist auch eine Lösung

48 Interview mit Arndt Rautenberg, Rautenberg & Company
„Das Jahr 2014 wird durch Exits geprägt sein“

50 **M&A-Kolumne** von Dr. Michael R. Drill,
Lincoln International
Der deutsche M&A-Markt 2014 – ein Ausblick

52 Vorbereitung des Exits
Plant das Schwierige, wenn es noch leicht ist
Dr. Matthias Birkholz, Lindenpartners

Investing

54 MPEP geht ins institutionelle Fundraising
Neues Vehikel aus München

→ 56 Europäisches Venture Capital
Totgesagte leben länger

59 Investing-News

Datenbank

60 Dealmonitor

65 Vorschau | Tweet des Monats | Impressum

66 People

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



Bank des Monats

Goldman Sachs übertrumpft alle

Goldman Sachs war auch 2013 der aktivste Financial Advisor bei M&A-Transaktionen weltweit. Die Investmentbanker verhalfen laut Datendienst Dealogic 362 Deals mit einem Gesamtwert von 717,4 Mrd. USD zu einem erfolgreichen Abschluss. In Europa begleiteten sie 154 Deals in Höhe von 381,2 Mrd. USD und schafften es mit einem Marktanteil von 34,2% auf die Spitzenposition. In Deutschland war Goldman Sachs sogar für knapp die Hälfte des gesamten M&A-Volumens (49,1%) zuständig, über 70 Mrd. USD bewegten die Banker hierzulande in 29 der 1.227 im Jahresverlauf abgeschlossenen deutschen Deals.

Land des Monats

China

Tiger auf dem Sprung: China hat es 2013 in die Liga der zehn attraktivsten Länder für Fusionen und Übernahmen geschafft. Die Cass Business School ermittelt das Ranking jährlich anhand einer Analyse des regulatorischen und politischen Umfelds, der Infrastruktur, der technologischen Leistungsfähigkeit und weiterer wirtschaftlicher und sozialer Faktoren. China schafft es dieses Mal von Platz elf auf Platz zehn und tauscht damit mit Japan die Platzierung. Mit Südkorea, Singapur und Hongkong landen drei weitere asiatische Standorte unter die Top Ten. Während europäische Länder wie Zypern, Island und Irland in der Rangliste nach unten rutschen, schlägt sich der Aufschwung andernorts in besseren Rankings nieder. So kletterten Malaysia (Rang 15) und die Vereinigten Arabischen Emirate (Rang 19) in den vergangenen fünf Jahren um neun bzw. acht Plätze nach oben.

Die attraktivsten Länder für M&A-Deals 2013

Rang	Land
1	USA
2	Südkorea
3	Singapur
4	Großbritannien
5	Hongkong
6	Deutschland
7	Kanada
8	Frankreich
9	Niederlande
10	China

Quelle: Cass Business School

PE-Gesellschaft des Monats

Carlyle war fleißig

The Carlyle Group war 2013 der aktivste Buyout-Investor des Jahres. Die Amerikaner kauften im vergangenen Jahr 25 Unternehmen zu, so viele wie keine andere Beteiligungsgesellschaft. Auf Platz zwei folgt KKR, die mit 14,9 Mrd. USD das meiste Kapital investierten. Das Ranking von Mergermarket dominieren deutlich die angelsächsischen Investoren, wo die deutschsprachigen Häuser gelandet sind, geht aus den veröffentlichten Statistiken nicht mehr hervor.

Die aktivsten Buyout-Investoren 2013

Rang	Finanzinvestor	Dealvolumen gesamt (in Mrd. USD)	Anzahl Deals
1	The Carlyle Group	3,1	25
2	Kohlberg Kravis Roberts	14,9	24
3	TPG Capital	3,6	19
4	Bain Capital	10,5	16
5	Blackstone Group	4,9	16

Quelle: Mergermarket

Zahl des Monats

50%

50% aller jungen deutschen Unternehmen melden bereits in den ersten vier bis fünf Jahren Insolvenz an oder unterschreiten die Kleinunternehmer-Umsatzschwelle von 17.500 EUR pro Jahr, ergab eine Analyse des Bonner Instituts für Mittelstandsforschung (IfM). Trotzdem profitiert die Volkswirtschaft den Forschern zufolge zumindest indirekt von jeder neuen Gründung: Von 1 EUR Umsatz geben die jungen Unternehmen durchschnittlich 66 Cent für Anschaffungen wie Produktionsanlagen und -mittel oder Dienstleistungen aus. Besonders im produzierenden und verarbeitenden Gewerbe sowie in forschungs- und entwicklungsintensiven Bereichen sind hohe Startinvestitionen zu verzeichnen. Start-ups im Produktionssektor investieren im fünften Geschäftsjahr etwa 300.000 EUR in die sogenannten Vorsorgeleistungen, im FuE-Sektor sogar über 600.000 EUR, ergab die IfM-Studie.



ADCURAM GROUP

Seit 10 Jahren eine Erfolgsgeschichte
durch operative Nähe,
durch strategischen Weitblick,
durch Kapitalkraft und Investitionsbereitschaft.

Und vor allem: Durch unser Team!

Wir füllen Gestaltungsfreiräume
mit unserer Expertise und Kompetenz,
wir lassen andere an unserem Wissen partizipieren,
wir schaffen Vertrauen, wir zeigen Einsatz vor Ort.

Schreiben Sie die Erfolgsgeschichte mit uns weiter!

www.adcuram.com/karriere

Berliner Startup Institut bereitet auf Karriere vor

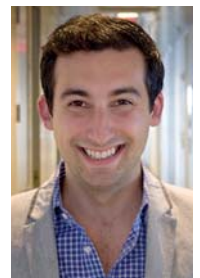
Ein neues Bildungsangebot professionalisiert den Weg in Start-up-Karrieren. Das Startup Institute, bislang nur in den USA ansässig, kommt nach Europa und bietet nun auch in Berlin und London achtwöchige Studieneinheiten an, die Universitätsabsolventen auf das dynamische Unternehmensumfeld in einem Start-up vorbereiten und den Weg zum Traumjob ebnen sollen. Die Lerninhalte der achtwöchigen Kurse gliedern sich in mehrere Module und sind auf die Bedürfnisse junger, innovativer Unternehmen abgestimmt. Für Studenten, die die Teilnahmegebühr vorab in voller Höhe zahlen, kostet der Lehrgang 3.150 EUR. Mit einer

Ratenzahlung über 18 Monate betragen die Kosten 3.950 EUR. Eine Bewerbung für das Aufnahmeverfahren ist ab jetzt möglich.

Nachgefragt bei Aaron O'Hearn, Startup Institute

VC Magazin: Was bietet das Startup Institute, das man nicht auf der Uni oder im täglichen Doing lernen kann?

O'Hearn: Wie der Betrieb eines Start-ups funktioniert, kann nicht von einem Professor unterrichtet werden, der isoliert an einer Universität tätig ist. Das Ökosystem ändert sich dafür einfach zu schnell. Das Startup Institute nutzt lokale Unternehmer und erfahrene Mitarbeiter von Start-ups als Lehrkräfte für die Kurse, sodass Studierende von den Menschen lernen, die tagtäglich darin arbeiten. Neben den Seminaren, Gruppenprojekten, Netzwerkveranstaltungen, Karriereschulungen, individuellen Feedbacks, Lebensläufen, Portfolios und Prüfung der Codes, Bewerbungsgesprächen, Gastdozenten, Bürobesuchen, gemeinsamen Ausflügen machen die Studenten mehr in zwei Monaten, als sie zuvor erahnen. In diesen zwei Monaten hilft das Startup Institute den Studierenden, die Richtung zu finden, bringt ihnen die notwendigen EQ- und IQ-Kenntnisse bei, um ihren Traumjob zu bekommen.



VC Magazin: Wie läuft der Bewerbungsprozess ab?

O'Hearn: Der Bewerbungsprozess läuft in mehreren Schritten ab. Zunächst bewerben sich die Interessenten über ein Online-Formular. Die passendsten Kandidaten werden im Anschluss vom Startup Institute kontaktiert und zu einem Bewerbungsgespräch eingeladen.

VC Magazin: Wie groß ist das Interesse junger Menschen in Deutschland, bei einem Start-up anzuheuern? Viele internationale Konzerne bieten hierzulande für Talente ja deutlich besser bezahlte Alternativen.

O'Hearn: Es gibt unzählige Gründe dafür, in einem Start-up zu arbeiten: Es verändert sich schnell und stetig, erfordert ein beständiges Lernen und ist flacher strukturiert als die meisten großen Unternehmen. Die meisten Menschen sehen den Vorteil in einer angenehmen Arbeitsatmosphäre, mit ungezwungenen und cleveren Kollegen, die nicht von waghalsigen Zielen motiviert werden. Die Motivation unserer Studenten ist, etwas zu erschaffen, das bisher noch nicht existiert.

— ANZEIGE —



Veranstaltung:

German.Venture.Day 2014 „VC-Markt 3.0: Von Senkrechtstartern, Auslaufmodellen und Eintagsfliegen“

Ort: Fraunhofer-inHaus-Zentrum, Forsthausweg 1, 47057 Duisburg

Datum: Donnerstag, 6. März 2014

Uhrzeit: 12.00 Uhr (Einlass), Beginn 13.00 Uhr – ca. 19.30 Uhr
(im Anschluss Get-together)

Inhaltliche Schwerpunkte:

- Namhafte Investoren diskutieren über Trends in der VC-Branche, insbesondere Crowd-Modelle, Inkubatoren, Angel-Syndikate und öffentliche Fonds
- Verleihung des German.Venture.Awards 2014 im Rahmen eines Unternehmenspitches

Informationen und Anmeldung unter:

www.private-equity-forum.de • Tel.: 0211 – 641 62 68

Für Mitglieder ist die Veranstaltung kostenfrei – Nichtmitglieder zahlen einen Beitrag von 119,00 EUR (inkl. 19% USt.).

Optimismus für chinesischen PE-Markt

Viel Optimismus für Private Equity in Asien, speziell den chinesischen Markt, haben die Teilnehmer beim Asia Private Equity Forum in Hongkong am 15. Januar verbreitet. 2013 war aufgrund der sinkenden Wachstumsraten der chinesischen Wirtschaft sowie des staatlich „verordneten“ IPO-Stopps an der Börse in Shanghai kein gutes Jahr für die Industrie: Erstmals seit Jahren waren für Venture- wie Buyout-Fonds Fundraising-, Exit- und Performancezahlen rückläufig. Doch die führenden Häuser sehen in der Konsolidierung mehr einen Reifeprozess, der die Basis für einen neuerlichen Aufschwung bildet. Hoffnung geben

vor allem der 2014 wieder erstarkende IPO-Markt, die auf Sicht von fünf bis sieben Jahren volle Konvertibilität des Renminbi sowie eine wachsende lokale Investorenbasis. Das hob auch Dr. Shangzhi Wu, Chairman von CDH Investments, in seiner Keynote hervor. CDH ist eines der großen Private Equity-Häuser in Asien. Kürzlich gab sein Portfoliounternehmen Shuanghui das größte je im Ausland getätigte Investment einer chinesischen Firma bekannt: Für rund 7 Mrd. USD übernimmt die Shuanghui Group das US-Fleischverarbeitungsunternehmen Smithfield Foods.

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

ANZEIGE

crossing borders creating solutions



In a world of growing complexity,
you need a different perspective to see things clearly.

- Company formation and management
- Escrow Services for safe completion of deals
- Support in structuring investments
- Fund administration for private equity funds

For further information please contact:

Frank Walenta

Managing Director / Geschäftsführer

Email frank.walenta@vistra.com

Tel +49 69 583 03570 0

Mobile +49 17 263 57515

Thekla Buchheister

Director Finance

Email thekla.buchheister@vistra.com

Tel +49 69 58 30 35 702

Mobile +49 152 2 188 7675

**VISTRA**

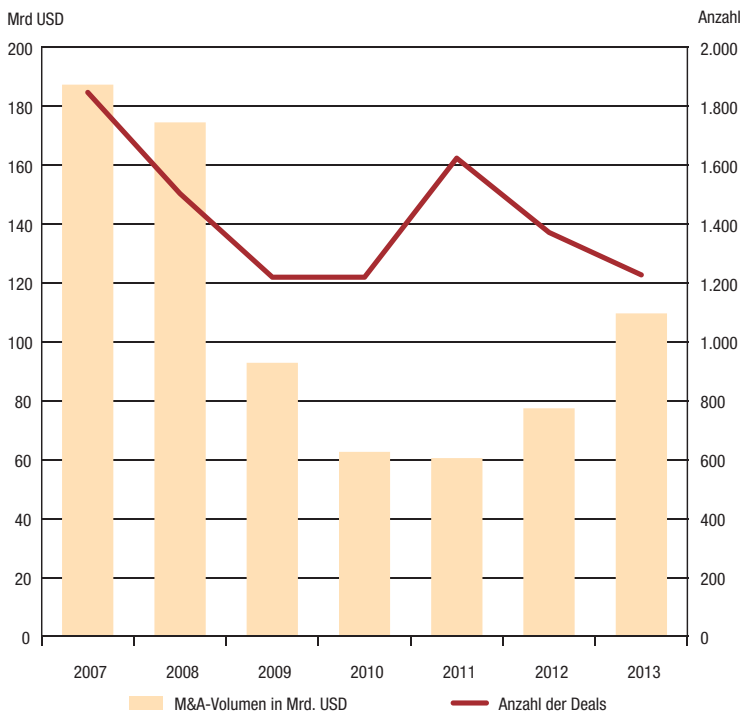
www.vistra.com

Belgium / British Virgin Islands / China / Curaçao / Cyprus / Germany / Hong Kong / Ireland / Jersey / Luxembourg / Malta
Mauritius / Netherlands / New Zealand / Singapore / Spain / Switzerland / Taiwan / United Arab Emirates / United Kingdom / United States

Keine Trendwende am M&A-Markt

Der europäische M&A-Markt hat auch 2013 nicht den erhofften Durchbruch geschafft. Zwar lag das Deal-Volumen im abgelaufenen Jahr mit 791,4 Mrd. USD um 5% über dem Ergebnis von 2012, allerdings sank die Anzahl der abgeschlossenen Transaktionen mit europäischem Target mit 11.126 Deals um 16% gegenüber dem Vorjahr, meldet der Dienstleister Dealogic. Firmenkäufe und Fusionen in Deutschland hatten gegenüber 2012 (77,2 Mrd. USD) mit 109,7 Mrd. USD fast den doppelten Wert (+42%). Allerdings ging die Zahl der abgeschlossenen Übernahmen auch in Deutschland mit 1.227 um etwa 11% zurück. Besonders der Jahresausklang stimmt nachdenklich: Der Anteil Europas am weltweiten M&A-Markt sank zum Jahresende mit 22% auf den historisch niedrigsten Wert seit Beginn der Erhebung durch Dealogic und lag 10% unter dem Level vom Dezember 2012.

M&A-Transaktionen in Deutschland



Quelle: Dealogic

EQT ist PE des Jahres

Die Auszeichnung „Private Equity Firm of the Year“ ist 2013 an EQT gegangen. Der Datendienstleister Mergermarket und die Financial Times kürten jedes Jahr die erfolgreichsten und aktivsten Unternehmen der Finanzindustrie. EQT, die 2013 mit dem EQT Infrastructure II ihren 16. Fonds auflegen konnten, standen im abgelaufenen Jahr an der Spitze. Als Deal des Jahres zeichnete die Jury die Übernahme der Douglas Holding AG durch Advent International aus. Unter den Rechtsberatern setzt sich 2013 Clifford Chance durch.

Gewinner der European M&A Awards 2013

Kategorie	Gewinner
Private Equity Firm of the Year	EQT Partners
Private Equity Deal of the Year	Übernahme von Douglas durch Advent
Private Equity Legal Adviser of the Year	Clifford Chance
Private Equity Financial Adviser of the Year	Goldman Sachs
Legal Adviser of the Year Germany	Hengeler Mueller

Quelle: Mergermarket

First Closing für Brockhaus Private Equity III

Brockhaus Private Equity arbeitet am dritten Fonds: Zum Jahresende 2013 sicherten sich die Frankfurter Commitments in Höhe von 80,8 Mio. EUR und verkündeten das erste Closing. 32,9 Mio. EUR stammen von einem ungenannten institutionellen Investor, dessen Beteiligung auf 24,9% des Gesamtvolumens beschränkt ist, sich allerdings beim Einstieg weiterer Kapitalgeber bis zum Final Closing automatisch erhöht. Zu den Kapitalgebern gehören institutionelle Investoren, darunter Versicherungen, Pensionskassen und Vermögensverwaltungen sowie Privatinvestoren und Staatsfonds. Das angestrebte Gesamtvolumen liegt bei 175 Mio. EUR.





Vor jedem Investment empfiehlt es sich, in den Exit zu investieren.

Digitale Medien bieten zahlreiche Chancen, Geld zu verdienen oder zu verbrennen. Investieren Sie daher von Anfang an in Rechtssicherheit – über den gesamten Lebenszyklus Ihrer Transaktion hinweg, vom Seed Investment bis zum Exit.

Neben der Expertise von über 60 Transaktionen im Jahr, Rang 3 im JUVE-Ranking (Venture Capital) und der Auszeichnung „JUVE-Kanzlei des Jahres 2012 für Medien und IT“ profitieren Sie dabei von der Kraft unserer Ideen: „**Imaginative Thinking**“ ist unser Versprechen an die Mandanten, das den entscheidenden Unterschied macht.

Mehr über uns, unsere Kompetenz und Branchenkenntnis erfahren Sie im Netz auf osborneclarke.de oder persönlich vom Partner Nicolas Gabrysch. Finden Sie heraus, was „**Imaginative Thinking**“ für Sie bedeuten kann. Oder für Ihr Investment.



Konstantin Ewald
Partner, Rechtsanwalt

Nicolas Gabrysch
Partner, Rechtsanwalt
T +49 (0) 221 5108 4178
E specialists@osborneclarke.de



Cartoon: Guido Kettler

Acton, SHS, Earlybird: First Closing mal drei

Acton Capital Partners legen den Heureka Growth Fund II auf und haben beim First Closing mit rund 80 Mio. EUR bereits über die Hälfte der angestrebten 150 Mio. EUR eingesammelt. Wie auch beim Vorgängerfonds liegt der Investitionsfokus auf europäischen internetbasierten Geschäftsmodellen, insbesondere in den Bereichen E-Commerce, Online-Marktplätze, E-Services und digitale Medien im Later Stage- und Growth-Segment. Auch die SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement vermeldet ein erstes Closing: Die Tübinger sammelten bis Dezember letzten Jahres 56 Mio. EUR für den SHS IV-Fonds ein, das Zielvolumen liegt bei 100 Mio. EUR. Der Investitionsfokus bleibt, wie auch bei den Vorgängerfonds, auf Medizintechnikunternehmen in der DACH-Region mit marktreifen Produkten und Technologien. Dritter im Bunde ist Earlybird Venture Capital, die die Erstauflage eines neuen Frühphasenfonds für die Türkei und Osteuropa bekannt gaben. Mit rund 110 Mio. USD an Kapitalzusagen nach der ersten Zeichnungsrunde ist bereits der Großteil der Zielgröße von 130 Mio. USD erreicht.

HTGF und ThGF investieren gemeinsam

Der High-Tech Gründerfonds (HTGF) und die beteiligungsmanagement thüringen gmbh (bm-t) kooperieren und finanzieren künftig gemeinsam aussichtsreiche Jungunternehmen in Thüringen. Der von bm-t gemanagte Thüringer Gründerfonds (ThGF) und der HTGF stellen Start-ups im Bundesland zukünftig im Rahmen einer ersten Finanzierungsrunde zusammen bis zu 600.000 EUR zur Verfügung. Für Folgefinanzierungen stehen im Nachgang bis zu 2,4 Mio. EUR bereit. Diese sind jedoch an die Voraussetzung geknüpft, dass sich auch private Investoren an einer weiteren Runde beteiligen. Die Finanzierung erfolgt als Kombination aus Eigenkapital und Nachrangdarlehen. Gründer müssen allerdings eine Eigenbeteiligung in Höhe von 50.000 EUR einbringen.

Drillisch AG investiert über Mobile Ventures in Start-ups

Mit dem Mobilfunk-Serviceprovider Drillisch legt der nächste deutsche Konzern einen eigenen Venture Capital-Arm auf. Mit Mobile Ventures plant das Unternehmen aus dem hessischen Maintal Beteiligungen im Mobilfunkbereich einzugehen. Konkret sind Investments in Early Stage- und Wachstumsunternehmen aus der DACH-Region avisiert, deren Geschäftsmodelle mobilfunkaffin sind oder einen Mehrwert bei der Endkundengewinnung und -bindung für den Mobilfunkkonzern darstellen. Die Investitionsvolumina liegen zwischen 100.000 EUR und 1 Mio. EUR pro Beteiligung. Mehr über die Investitionsstrategie von Mobile Ventures erfahren Sie im Text auf S. 34-35.

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



Foto: Panthermedia/S. Khakimullin

#startupcountryweeks auf VC-Magazin.de

Gemeinsam mit der european startup initiative (esi) gibt das VentureCapital Magazin im Rahmen der #startupcountryweeks einen Überblick über die Start-up-Szene in der EU. In 28 Profilen stellen Start-ups, Inkubatoren und Acceleratoren die Gründerslandschaft ihrer Heimat vor. Neben Interviews in Text- oder Videoform verraten die Gesprächspartner auch die Hotspots, die Gründer in dem jeweiligen Land besuchen sollen. Der zweite Teil der #startupcountryweeks findet von 17.2.–21.2. auf VC-Magazin.de statt. Alle bisher veröffentlichten Profile finden Sie hier:

www.vc-magazin.de/startupcountryweeks



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

+++ München – Die Bewerbungsfrist für das Mentoring-Programm des HypoVereinsbank Frauenbeirats (HVB) läuft noch bis zum 15. Juli 2014, Gründerinnen können sich für einen von sechs Mentoring-Plätzen bewerben. **+++ Frankfurt** – 16 Unternehmen stehen im Finale des Innovationspreises der deutschen Wirtschaft 2014, der Gewinner des ältesten Innovationspreises der Welt wird am 15. März 2014 gekürt. **+++ San Diego** – Qualcomm Ventures ruft den QPrize 2014 für Unternehmen aus Europa, China, Indien, Israel, Korea, Lateinamerika und Nordamerika aus, dem Gesamtsieger winken insgesamt 250.000 USD.

BTH: Neuer Fonds für Mobiltechnologien

Mit dem Investitionsfokus auf Mobiltechnologien und einem Fonds in zweistelliger Millionenhöhe startet die Berlin Technologie Holding (BTH). Vorrangig Technologie-Entrepreneure und Family Offices beteiligen sich an dem ersten BTH-Fonds, der insbesondere Series A-Investments tätigen soll. Gegründet wurde die Berlin Technologie Holding von Joern-Carlos Kuntze und Hans Kompernaß. Kuntze gehörte zum Kernteam der Venturepark AG, Kompernaß gründete zuvor verschiedene Geschäftsbereiche der Kompernaß Holding, die primär im Handel mit Consumer-Elektronik aus Fernost tätig ist.

ANZEIGE

Leidenschaft Mittelstand

Bank M
Repräsentanz der biw Bank
 und Wertpapiere AG für Investments

PARTNERSCHAFT ENTWICKELN
 statt Geschäfte machen

Big Data elektrisiert Kapitalgeber

Schatzsuche im Datenmeer

Es hat nicht erst die NSA-Affäre gebraucht, um Investoren auf einen Megatrend aufmerksam zu machen: Big Data steht bei Branchenkennern weltweit seit langem hoch im Kurs. Venture-Investoren sichern sich die Filetstücke am Markt, in den 2014 noch mehr Bewegung kommen wird. Denn weitere Megatrends befeuern die Entwicklung im Geschäft mit den großen Datenmengen.

Noch nie wurden pausenlos so viele Daten über die Menschen und ihre Geschäfte, ihr privates Leben und ihre Aktivitäten im World Wide Web gesammelt. Und noch nie wurden dafür so viele unterschiedliche Formen genutzt und so viele unterschiedliche Quellen angezapft. Und vor allem wurden Informationen noch nie so eifrig archiviert, in riesigen elektronischen Speichern abgelegt, über Netzwerke verfügbar gemacht, mit Software-Tools ausgewertet und schließlich für neue Geschäftsmodelle genutzt. Matthias Protzmann kennt sich mit Content aller Art aus. Der Geschäftsführer der jungen Hamburger Firma Content Fleet ist gelernter Journalist. Jahrelang trieb ihn eine Frage um: Wie ist es möglich, mithilfe von Daten das Interesse von Menschen an Themen zu ermitteln und letztendlich sogar vorauszusagen? Mit diesem Wissen, so erläuterte Protzmann potenziellen Geldgebern, sollte man in der Lage sein, die nahezu ideale Form von Inhalten zu produzieren.

270 MIO. EUR UMSATZ
MACHTEN „REINE“ BIG DATA-UNTERNEHMEN 2012.

Investoren mit strategischem Interesse

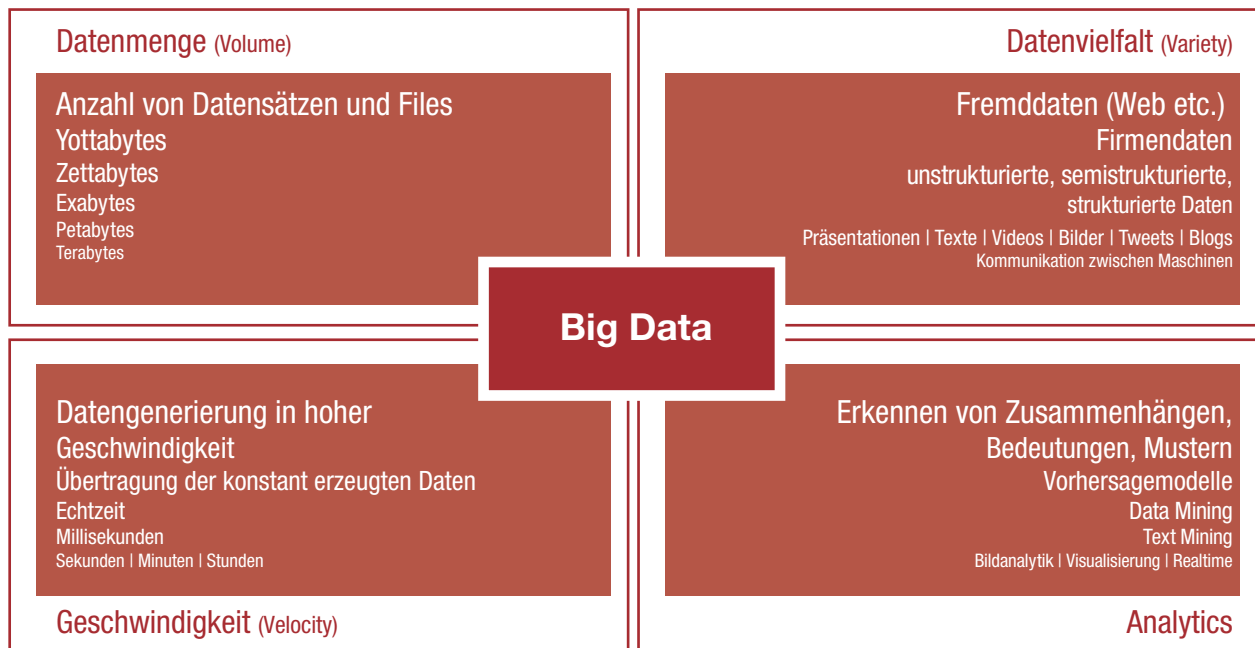
Als erster Investor erkannte Dr. Gottfried Neuhaus, Chef der Venture Capital-Gesellschaft Neuhaus Partners, der selbst vor drei Jahrzehnten als deutscher Modem-Pionier für Schlagzeilen gesorgt hatte, die technologischen und geschäftlichen Perspektiven dieser Idee. Er beteiligte sich an Content Fleet. Ihm folgten die Wagnisfinanzierer T-Venture und Bertelsmann Digital Media

Investments. Diese beiden Venture-Konzerntöchter sind auch deshalb in Protzmanns Unternehmen investiert, weil sie sich strategische Vorteile erhoffen. Denn zu den Kunden von Content Fleet gehören viele Medienhäuser, etwa Burda, Gruner und Jahr, Axel Springer, Pro Sieben und die Deutsche Telekom, aber auch Telefonica, DFL und Obi.

Content Fleet: Transparenz im Netz

„Wir sammeln täglich Milliarden Daten für Journalisten, PR-Experten und Marketingspezialisten und aggregieren und analysieren sie, um Themen, Trends und Potenziale zu ermitteln“, erläutert Protzmann, der mittlerweile fast 100 Mitarbeiter beschäftigt. Die Hanseaten, die in Berlin und New York erste Dependancen eröffnet haben, werten dafür Tag für Tag gut 100.000 Publisher weltweit aus. Welcher Artikel über den VW Beetle bekommt in Brasilien die höchste Aufmerksamkeit bei Twitter? Was steht im beliebten Blog eines bekannten Onlinespiele-Experten über das neue Game „Ratten“ von Intenium? Wie stark berichten Technologieexperten weltweit über Probleme mit dem iPhone 5 von Apple? „Wir machen Nachfrage und Meinungen im Netz transparent“, betont der Content Fleet-Gründer. Dafür verfolgen seine Server-Parks die Verbreitung und Kommentierung der Artikel in Suchmaschinen und Social Media in Echtzeit. Content Fleet ist so in der Lage, Relevanz-Rankings zu erstellen.

Merkmale von Big Data



Quelle: Bitkom

Maßgeschneiderter Content, optimale Platzierung

Protzmann, der bereits 2007 die Firma Statista mitbegründet hat, nennt Content Fleet „die logische Konsequenz meiner Biografie“. Seine Kunden könnten anhand der Informationen von Content Fleet maßgeschneiderten Content erstellen und optimal platzieren. „Der richtige Inhalt steht zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Platz im Netz. Egal ob Text, Video oder Foto.“



Matthias Protzmann,
Content Fleet



Dr. Gottfried Neuhaus,
Neuhaus Partners

Geld verdienen er und sein Team mit im eigenen Haus erstellten Inhalten, Texten, Videos und Bildern sowie mit lizenzierten Modulen seiner „Algorithmus-Dampfmaschine in unserem Keller“. Für Kapitalgeber Neuhaus ist das Jungunternehmen „ein Shootingstar, dem die Zukunft gehört“. Durch die effiziente Nutzung von Big Data könne Content Fleet Publishern eine Dienstleistung anbieten, „deren Wert in Euro und Cent gar nicht auszudrücken ist“.

SimCog: Antrieb für die Finanzindustrie

Auch in der Finanzindustrie ermöglicht Big Data neue Ansätze, die komplementär und unkorreliert zu bisherigen Analysemethoden sind. So können mit einer Lösung von SimCog Technologies, einem 2012 gegründeten Portfoliounternehmen von Ammer Partners, unstrukturierte Textinformationen für Prognosen nutzbar gemacht werden. Das erste Anwendungsfeld: Vorhersagen von Börsenkursen. Dabei wird sogar „die Psychologie des Marktes in die Modelle einbezogen“, wie Dr. Oliver Melzer von der Hamburger Beteiligungsfirma betont. Das bedeute, dass die Anwender, also Börsianer, Bankanalysten oder Fondsgesellschaften, sich nicht mehr auf strukturierte Daten beschränken müssen, sondern jeden Tag dynamisch dazulernen. Aktuell arbeiten die SimCog-Gründer Jan Thomsen und Andreas Muth an einem marktneutralen UCIT Trading-System, das Basis für eine Aktienfondsstrategie sein soll. „Wir sprechen derzeit mit vielen interessierten Finanzunternehmen“, berichtet Thomsen. Obwohl Ammer Partners derzeit nur in mittelständische Safety & Security-Unternehmen investiere, „konnten wir aufgrund von Big Data-Erfahrungen in anderen Beteiligungen nicht widerstehen, bei einem Start-up wie SimCog mit ihrem innovativen Trendthema mit weltweitem Potenzial einzusteigen“, sagt Melzer. „Außerdem gewinnt das Thema Big Data-Analyse auch für Security-Themen enorm an Bedeutung.“



Dr. Oliver Melzer,
Ammer Partners

UM 36%
WÄCHST DER WELTWEITE BIG DATA-MARKT JÄHRLICH.

Auch CeBIT schwimmt im Datenmeer

Für Investoren ist Big Data ein Zauberwort. Hier schlummern interessante Gewinnmöglichkeiten – nicht nur mit Start-ups im Finanzbereich. Denn der Big Data-Markt wächst weltweit rasant in zweistelligen Prozentschritten. Die USA sind führend, generieren rund 40% des globalen Umsatzes. Innerhalb Europas gilt Deutschland mit einem Umsatzanteil von etwa 50% als Datenland Nummer eins. Im Branchenverband Bitkom gibt es seit 2012 einen Arbeitskreis Big Data. Der zählt bereits fast 790 Mitglieder, auch „weil das Thema für fast alle Segmente der Wirtschaft spannend ist“, weist Dr. Mathias Weber vom Arbeitskreis auf die branchenübergreifende Bedeutung von Analysen großer Datenmengen hin. Zur CeBIT 2014 will Bitkom einen Leitfaden über Big Data-Technologien veröffentlichen. In Hannover werden außerdem 50 Jungunternehmen im Rahmen des Wettbewerbs CODE_n ihre Big Data-Lösungen präsentieren, mit denen Anwender die Schätze aus den Datenmeeren heben können.

Nachwuchsstars in den Startlöchern

Laut Niklas Veltkamp, Projektleiter Start-ups bei Bitkom, gehören zu den interessantesten Jungunternehmen, die Big Data für die Finanzbranche nutzen wollen, Kreditech und JC Analytics, die auf Basis von Big Data Finanzvorhersagen ermöglichen. Und auch der Transport- und der Energiesektor rücken zunehmend ins Blickfeld von Big Data-Jungunternehmen. Die meisten Start-ups mit Schwerpunkt Big Data würden derzeit im Monitoring-, Marketing- und Sales-Bereich aus der Taufe gehoben. Als Beispiele nennt Veltkamp Implisense, uberMetrics und RetentionGrid, G|Predictive und Apaxo, Searchmetrics und Plista.



Niklas Veltkamp,
Bitkom

Otto setzt auf Blue Yonder

An einem strategisch wichtigen Big Data-Dienstleister hat sich auch die Otto Group beteiligt. Sie finanziert Blue Yonder mit Sitz in Karlsruhe und Hamburg. Blue Yonder gehört mit der Lösung NeuroBayes zu den führenden Anbietern im Bereich Prognosen und Mustererkennung von Daten – kurz Predictive Analytics. Damit lassen sich aus riesigen Datenbergen Erkenntnisse für die Unternehmenssteuerung gewinnen, mit denen beispielsweise Geschäftsprozesse optimiert werden können. NeuroBayes entstammt der experimentellen Elementarteilchenphysik an den weltgrößten Beschleunigern wie dem CERN, wo in jeder Sekunde Daten im PetaByte-Bereich anfallen. Unternehmen setzen die Lösung erfolgreich in Beschaffung, Marketing, Disposition, Vertrieb und in der Fertigungssteuerung ein. Innerhalb der Otto Group zählen beispielsweise Baur, Schwab, Heine, SportScheck und Crate and Barrel zu den Kunden.

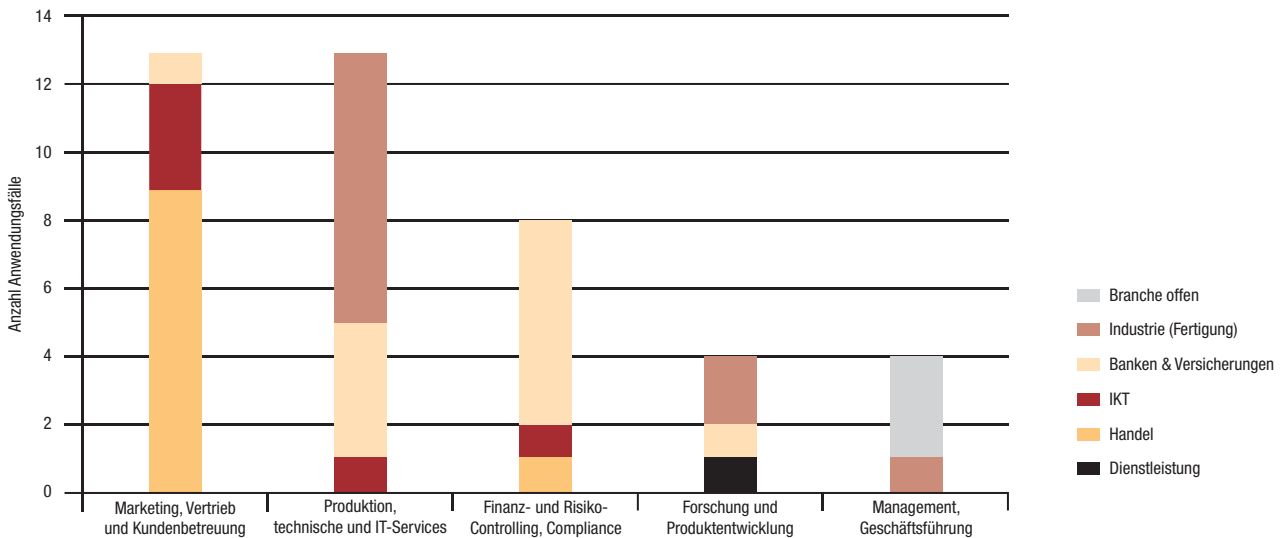
2014

VentureCapital
Magazin

Jahrespartner



Anwendungsgebiete von Big Data in Unternehmen



Quelle: Fraunhofer-Institut für Intelligente Analyse- und Informationssysteme IAIS

So1 optimiert Promotions

Für viel Wirbel hat das Berliner Start-up So1 gesorgt, als es im Rahmen einer Series A-Finanzierungsrunde einen siebenstelligen Eurobetrag vom Münchener Venture Capital-Unternehmen Target Partners erhielt. Das Start-up will mit seiner Engine Preispromotions in der Konsumgüterindustrie optimieren. So könnten Hersteller und Händler ihren Kunden individuell berechnete Preisabschläge unterbreiten – anstatt allen Verbrauchern dieselben Rabatte. Target Partners-Investor Berthold von Freyberg begründet den Deal mit den potenziellen Kosteneinsparungen für So1-Kunden: „Zwei Drittel der gesamten marktrelevanten Budgets von Konsumgüterherstellern gehen in Sales Promotions, die weitestgehend ineffizient sind und deren Wirkung nicht messbar ist. Das Team von So1 hat das Potenzial, das radikal zu verbessern.“ Dabei geht es um einen Milliardenmarkt. Gründer Raimund Bau schätzt den Markt für Preispromotions allein in Deutschland auf rund 12 Mrd. EUR: „Wir berechnen die Zahlungsbereitschaft jedes Konsumenten für jedes Produkt in jedem Supermarkt.“ Dafür brauche man Big Data, riesige Datensätze, das sei „methodisch wie rechnerisch sehr anspruchsvoll“.

Runtastic misst sportliche Leistungen

Die Gruppe der Kapitalgeber, die an Bord von Big Data-Newcomern gehen, ist laut Veltkamp von Bitkom „bunt gemischt, weil Big Data für fast alle Branchen neue Möglichkeiten und Geschäftsmodelle schafft“. Die illustre Schar reiche von Neuhaus Partners über den High-Tech Gründerfonds und Target Partners bis SAP Ventures. Und wie sieht es in Österreich und der Schweiz aus? Ein österreichischer Big Data-Guru ist Viktor Mayer-Schönberger. Der Professor am Oxford Internet Institute hat schon vor Jahren propagiert, dass Information eine „heiße Ware“ sei. Zur Szene in Österreich gehören beispielsweise das

Start-up webLizard, das ein System zur Analyse von Online-Medien entwickelt hat, und Runtastic. An dem Unternehmen, das eine mobile Applikation entwickelt, die sportliche Leistungen beim Laufen oder Radfahren in Kilometern, Herzfrequenzen und verbrannten Kalorien misst, hat sich vor vier Monaten Axel Springer mehrheitlich beteiligt.

Schweizer Start-ups: Teralytics und Squirro

Zu den erfolgreichen Big Data Start-ups in der Schweiz gehört Teralytics. Das Spin-off aus der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich verspricht mit seinen Apps komplexe Analysen von großen, unstrukturierten Datenmengen – und zwar innerhalb kürzester Zeit, oft in wenigen Minuten. Auch die junge Zürcher Firma Squirro mischt im Big Data Business mit. Sie bietet Geschäftsleuten eine Lösung, mit der besonders relevante Suchresultate im jeweiligen Kontext herausgefiltert werden können. Klickt sich ein Manager durch Geschäftszahlen, kann er sich zusätzlich Informationen für diesen Zeitraum anzeigen lassen. Sinnvoll sei das beispielsweise, wenn es in einer Statistik einen unerklärlichen Ausschlag gebe, sagt Marketing-Chef Cesare Allavena: „Wenn man dann die News dieser Zeitperiode ansieht, hat man sofort Erklärungen zur Hand.“ Ein weiterer junger Big Data-Star aus der Schweiz ist Green Transport Särl, übrigens 2013 einer der Finalisten bei CODE_n.

Fazit

Big Data ist als Querschnittslösung für fast alle Branchen interessant. Venture Capital-Investoren haben das bereits erkannt und suchen gezielt nach jungen Unternehmen, die sich in diesem lukrativen Segment tummeln.

Jürgen Hoffmann
redaktion@vc-magazin.de

German.Venture.Day 2014

VC-Markt 3.0: Von Senkrechtstartern, Auslaufmodellen und Eintagsfliegen



P R I V A T E
E Q U I T Y
F O R U M N R W

Anmeldung:
www.private-equity-forum.de

Prominenz:
Namenhafte
Investoren der
Venture-Industrie

Mitmachen!

Networking:
Sprechen
statt
Twittern

Unternehmenskonzepte an
German.Venture.Day@private-equity-forum.de

Erfahrungen:
Was wir von
alten Hasen
lernen können

06. März 2014, 12.00 Uhr
Fraunhofer-inHaus-Zentrum
Forsthausweg 1
47057 Duisburg
www.germanventureday.de

Schaulauf: Investorentalk
ohne „Glanz und Gloria“

Trends:
Finanzierungsmodelle
früher, heute und morgen

Konzepte: Unternehmenspitch
und German.Venture.Award 2014

Sponsoren:



Interview mit Jörg Bienert, ParStream

„Kaum noch eine Branche kommt ohne Big Data aus“

Der ehemalige Innenminister Gerhart Baum setzte vor Kurzem Big Data mit Big Brother gleich und warnte vor der Datensammelwut von Unternehmen. Gleichzeitig investieren Venture Capital-Gesellschaften vermehrt in Start-ups aus dem Big Data-Segment. Unter anderem auch in ParStream: Das Unternehmen mit Kölner Wurzeln erhielt in den vergangenen zwei Jahren 13,6 Mio. USD von Investoren wie Khosla Ventures und Tola Capital.

VC Magazin: Big Data ist in den letzten Monaten zu einem regelrechten Buzzword geworden. Was genau steckt hinter dem Begriff?

Bienert: Wir sehen auch, dass sich rund um das Thema Big Data ein gewisser Hype entsponnen hat. Wir beschäftigen uns schon seit einigen Jahren mit dem Thema und definieren es so, dass durch vielfältige Quellen, wie das Internet, Netzwerke oder Sensoren, große Datenmengen entstehen. Die Herausforderung ist nun die, aus diesen Datenmengen Informationen und Nutzen zu ziehen. Mit herkömmlichen Methoden ist das nicht mehr möglich, was zu neuen Technologien geführt hat. Oftmals wird Big Data mit Open Source-Technologien wie Hadoop gleichgesetzt, da diese sehr verbreitet sind – natürlich auch, weil dabei keine Lizenzgebühren anfallen.

VC Magazin: Data Blending, also die logische Verknüpfung verschiedener Datenquellen, war im vergangenen Jahr ein großer Trend. Welche Herausforderungen kommen, auch vor dem Hintergrund der NSA-Affäre, auf die Branche zu?

Bienert: In der öffentlichen Diskussion werden meist zwei unterschiedliche Dinge über einen Kamm geschoren. Selbstverständlich hängen alle Bereiche des Datensammelns in gewisser Weise zusammen, aber in vielen Fällen werden keinerlei personenbezogene Daten erhoben, beispielsweise bei Sensornetzwerken, Logistikdaten, Wetterdaten oder Genomanalysen. Daher sollte man klar trennen zwischen auf der einen Seite, was Big Data ist und was man damit machen kann, und auf der anderen Seite, ob persönliche Daten involviert sind. Gleichzeitig darf man nicht vergessen, dass die Fragen zum Thema Datenschutz und -sicherheit bereits in der Vergangenheit relevant waren, allerdings heute mit den neuen technologischen Möglichkeiten an Gewicht zunehmen.

VC Magazin: Big Data gewinnt in den unterschiedlichsten Segmenten an Bedeutung und wird in der Zwischenzeit unter anderem in der Landwirtschaft eingesetzt. Welche Branchen sind aktuell die Hotspots?

Bienert: Man kann heute kaum noch eine Branche ausnehmen. In allen Bereichen entstehen komplett neue Anwendungsgebiete, in denen man aus der Analyse großer Datenmengen Nutzen zieht. Beispielsweise arbeiten wir momentan mit einem französischen Forschungsinstitut im Bereich der Metagenomanalyse zusammen. Daneben wird Big Data in den Segmenten Klimaforschung,

Jörg Bienert

ist Co-Founder und CTO von ParStream. Darüber hinaus ist er Mitgründer von Empulse, einem Portal Solutions-Unternehmen. Bienert begann seine Karriere als Head of International IT Project Management bei der Gerling Versicherung.



Retail oder Telekommunikation zunehmend wichtiger. Bestimmte Anwendungsgebiete wie beispielsweise Smart Grid wären ohne Big Data überhaupt gar nicht möglich.

VC Magazin: Stichwort Investitionen: Laut einem Report von GP Bullhound investierten Venture Capital-Gesellschaften im vergangenen Jahr weltweit knapp 1,3 Mrd. USD in Big Data-Unternehmen und auch ParStream sammelte 2012 und 2013 13,6 Mio. USD ein. Was macht das Thema für Investoren momentan so interessant?

Bienert: Zum einen ist die Analyse großer Datenmengen ein riesiger Markt, zum anderen ist die Investitionsbereitschaft der Kunden in entsprechende Technologieanbieter groß. Aus unserer Sicht ist Big Data die nächste Evolutionsstufe der IT, da sie Möglichkeiten schafft, neue Wertschöpfungen aus der Datenverarbeitung zu ziehen, Prozesse weiter zu optimieren oder sogar komplett neue Geschäftsmodelle aufzubauen.

VC Magazin: Der Branchenverband Bitkom rechnet für die Big Data-Branche bis 2016 mit einem weltweiten Wachstum von jährlich 30%, in Deutschland sogar 50%. Ist das eine realistische Einschätzung und wo liegen die Grenzen dieses Wachstums?

Bienert: Meiner Meinung nach wird Big Data mittel- bis langfristig mit dem Thema IT verschmelzen. Die Grenzen sind heute bereits fließend. Wenn man aber den Anteil von Big Data am Gesamtwachstum des IT-Marktes betrachtet, sind die Zahlen von Bitkom unserer Einschätzung nach keinesfalls zu hoch gegriffen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

SEARCHING FOR THE FUTURE
LEADERS IN DIGITAL TECH!

JOIN US FOR THE

DIGITAL TECH SUMMIT

LONDON

APRIL 23 & 24, 2014

The Summit will focus on four sectors: Financial Technologies; Security & Cyber Security; Web & Mobility; and Cloud & Big Data.

Technology growth companies in these four sectors are invited to apply to present at the summit. Application deadline is 15 February. Apply now at www.digitaltechsummit.eu

Successful companies will present to a group of over **100+ global investors and corporates** representing the top players in the Digital Tech industry.

The agenda will include:

- Presentations by CEO's of the top 20 European Digital Tech companies
- Corporate presentations on future direction and business opportunities
- Lounge style dinner offering top level peer to peer networking with 150 attendees
- Panels and speakers



DON'T MISS OUT – REGISTER NOW
WWW.DIGITALTECHSUMMIT.EU

Mic IT und dimensio: Plattform für einen Megatrend

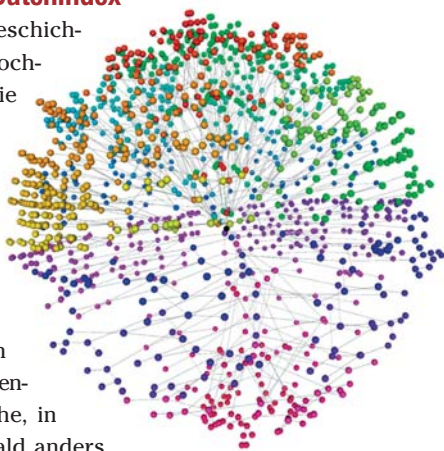
Big Data made in Germany

Noch nie in der Geschichte der Informationstechnologie gab es ein Zusammentreffen von drei Megatrends zur gleichen Zeit: Mobilität, Cloud und Big Data. Die beiden letztgenannten dürfen sicherlich als Bruder und Schwester gelten, sind sie doch eng miteinander verwandt. Mobilität oder mobile Endgeräte – wie etwa Smartphones oder Tablets – sind eine maßgebliche Anforderung, die Nutzer heute an die Informationstechnologie stellen. Die ungeahnten Möglichkeiten, die sich durch die Nutzung der Synergien und Symbiosen dieser Megatrends ergeben, münden in die Big Data-Lösungen, deren Definition heute neu geschrieben wird.

Big Data ist aktuell der wohl geschäftsrelevanteste Trend für Unternehmen. Es sind besonders die völlig neuen Analysemöglichkeiten, die Advanced bzw. Predictive Analytics, welche derzeit einen Kulturwandel auslösen. Das Ziel von Big Data ist es, große Datenmengen aus vielfältigen Quellen – aus eigenen wie fremden – mit hoher Geschwindigkeit zu analysieren, um daraus wirtschaftlichen Nutzen zu erzeugen. Allerdings stellen der enorme Zuwachs an Daten wie auch die sehr hohe Komplexität der Algorithmen die Unternehmen vor große Herausforderungen. Herkömmliche, etablierte IT-Verfahren werden den drastisch steigenden Anforderungen an Datenverfügbarkeit und Analysen in Echtzeit nicht mehr gerecht. Zudem birgt der Megatrend Big Data im Bereich Datensicherheit und Datenschutz Gefahren. Würden wir hierbei wirklich schon wieder auf Lösungen der Big Brothers in den USA warten wollen?

Der semantische Datenindex

Hier beginnt eine Geschichte, die in einem Hochtechnologieland wie Deutschland nicht selten sein sollte und eigentlich auch nicht ist. Doch betrachtet man die maßgeblichen Technologien in der IT, so ist Deutschland noch ein Niemand, leider. Dennoch gibt es Bereiche, in denen dies schon bald anders sein dürfte – Big Data ist einer von ihnen. Schon vor rund fünfzehn Jahren begann Prof. Dr. Wolfgang Benn, heute Lehrstuhlinhaber für Datenbank-Technologien an der TU Chemnitz, sich darüber Gedanken zu machen, wie die bis heute durchaus bewährte Indizierungstechnik nicht bloß verbessert, sondern völlig neu entwickelt werden könnte. Aus gutem Grund: Die Indizierungstechnik ist ganz entscheidend dafür verantwortlich, mit welcher Geschwindigkeit große Datenmengen analysiert werden können. Der Ansatz von Benn bestand darin, unter anderem Arten der künstlichen Intelligenz, wie etwa neuronale Netze, einzusetzen und mithilfe einer mehrdimensionalen semantischen Indizierung zu arbeiten. Diese semantische Indizierung, die in mehr als 30.000 Dimensionen möglich ist, steigert die Geschwindigkeit ganz immens. Gegenüber traditioneller Hochtechnologie ergibt sich leicht eine Beschleunigung um den Faktor 1.000.



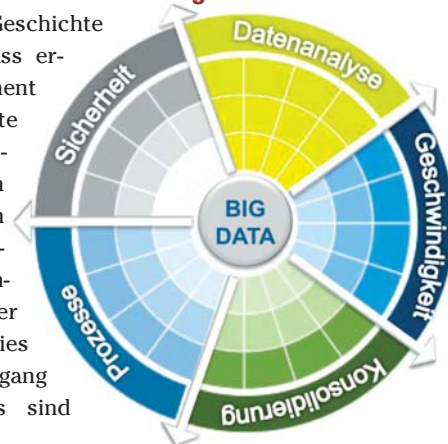
Sogar verglichen mit der derzeit schnellsten Datenbank, Oracle Exadata, ist die von Benn entwickelte semantische Indizierung 300-mal schneller. Zudem ist die neue Technologie gering-invasiv. Das heißt: Für ihre Implementierung stellt sie keine Anforderung an die vorhandenen Applikationen oder Datenbanken – auch in bestehenden IT-Umgebungen spielt sie ihren enormen Geschwindigkeitsvorteil aus.

Dimensio geht an den Markt

Das ist der technische Anfang der Geschichte. Der zweite Teil ist der wirtschaftlich spannende. Prof. Benn und sein Vertrauter Dr. Sebastian Leuoth gründeten vor rund zwei Jahren die dimensio informatics GmbH, eine typische Campus-Firma, als Träger und Vermarkter der neuen Technologie. Leuoth fungierte als Geschäftsführer, Benn als Vorsitzender des Beirats. Einige Diplomanden der TU Chemnitz folgten, sodass letztlich um die zehn Mitarbeiter für die dimensio informatics GmbH arbeiteten. Das Unternehmen erzielte schnell erste Abschlüsse mit Kunden. Die Verwaltung des Schweizer Kantons Aargau nutzt die dimensio-Technologie etwa, um eine datenintensive geografische Anwendung (Kataster) deutlich zu beschleunigen, und der österreichische Krankenhausbetreiber KABEG, der vor allem im Bundesland Kärnten aktiv ist, verwendet dimensio beispielsweise, um den Abruf von Daten zur Patientenhistorie zu realisieren. Oft werden in Anwenderunternehmen erst durch die enorme Geschwindigkeit von dimensio jene wertvollen Analysen möglich, an die früher wegen des immensen Zeitbedarfs mit herkömmlichen Technologien gar nicht zu denken war. Es wurden erfolgreiche Proof of Concepts durchgeführt, deren Ergebnisse unvorstellbar gut waren – jedoch konnten die ersten technischen Erfolge nicht in adäquate wirtschaftliche Erfolge umgesetzt werden.

Private Equity für Zukunftstechnologie

Der dritte Teil der Geschichte zeigt schließlich, dass erfolgreiches Investment im Sinne von Private Equity nicht nur im Silicon Valley möglich ist. Betrachtet man die deutschen Zahlen, sind 101 Übernahmen im Jahr 2013 eher eine Enttäuschung. Dies ist nicht nur ein Rückgang gegenüber 2012, es sind



auch 85 Übernahmen weniger als im Rekordjahr 2006. Dennoch eröffnen auch die 101 Übernahmen in einem „Mittelstands-Land“ wie Deutschland einen Blick auf die Überholspur. Die mic IT AG, eine Themen-AG des Münchener Frühphaseninvestors mic AG, erkannte die Chance, mittels Buy and Build-Strategie herausragende junge Unternehmen, wie beispielsweise die dimensio informatics GmbH sowie weitere Herzstücke, zu einem zukünftigen Big Data-Konzern zu bündeln und deren Technologien zu vermarkten. Neben den Themengebieten Big Data und Security folgen zudem Eingliederungen von Unternehmen aus den Bereichen Predictive Analytics Consulting, Data Scientists, Data Architects und System-Integratoren. So wird die mic IT AG dem gehobenen Mittelstand wie auch Großunternehmen – in Deutschland und zukünftig international – die komplette Wertschöpfungskette rund um Big Data anbieten können.

Fazit

Ob im eigenen Haus oder in der Cloud: Die Frage nach der Sicherheit der überaus wertvollen Daten bei der Verknüpfung

von Cloud und Big Data hat in Deutschland verständlicherweise sehr hohe Priorität. Dem sattsam bekannten Argument, eine 100-prozentige Sicherheit könne im Cloud Computing nicht garantiert werden, darf aufgrund der Sicherheitstechnologien und des Standortvorteils getrost widersprochen werden. ■■■

Helmut Hilgers

ist Vorstandsvorsitzender der mic IT AG. Die Themen-AG des Münchener Frühphaseninvestors mic AG baut derzeit ein Big Data-Portfolio auf, das Credo lautet „Big Data – Made in Germany“, gekoppelt mit High Security. Sobald das Portfolio hinreichend komplettiert ist und weitere Erfolge nachgewiesen werden können, wird sich die mic IT AG um ein Börsenlisting bewerben.



ANZEIGE

Private Equity Growing Up

Value Creation Strategies in a Maturing Market

CAMPUS FOR FINANCE 14
WHU PRIVATE EQUITY CONFERENCE

WHU
Otto Beisheim School of Management



Roland Ayles
Managing Director
Advent International



Gregor Hilverkus
Managing Director
CVC Capital Partners



Dr. Michael Drill
Managing Director
Lincoln International



Dr. Mirko Meyer-Schönherr
Partner
PAI Partners



Lars Singbartl
Partner
Warburg Pincus

ARDIAN



BAIN & COMPANY



LAZARD



OLIVER WYMAN

www.campus-for-finance.com

March 27 & 28, 2014
Vallendar / Germany

Campus for Finance e. V., Burgplatz 2, 56179 Vallendar, Germany
Tel. +49 (0) 261-6509-403, Fax. +49 (0) 261-6509-409, Email: info@campus-for-finance.com

→ Travel Subsidies provided
→ Application Deadline: March 2, 2014

Campus for Finance is a WHU student organisation supported by the Endowed Chair of Finance (Prof. Dr. Markus Rudolf).

Big Data Analytics

Investment activity reaching new heights

Big Data has generated a tremendous amount of media interest over the last few years. Much of the hype focused initially on Big Data storage and processing technologies. Ultimately however, it's what you do with all this data that counts. While the concept of analyzing data to derive business insights is not new, the convergence of new technologies and major trends has recently ignited an Analytics revolution. Organisations are increasingly combining new sources of external data with advanced Analytics in order to extract valuable insights.

Every day approximately 500 million messages are posted on Twitter and over 1 billion files are uploaded to Dropbox. IBM estimates that we are now creating 2.5 billion gigabytes of data every day; as much as 90% of the data which currently exists, ranging from digital pictures and videos, to social media posts and remote sensor data, was created in the last two years alone. This explosion of unstructured data, captured from system logs, multimedia files, smart phones, sensors etc., has exposed the limitations of traditional database technologies and analytics tools which were designed to handle structured enterprise data. Companies seeking to gain valuable insights from this growing torrent of data are investing in technologies capable of powering a new generation of analytics solutions. A wave of innovative technology spanning Software, hardware, and even entire computing paradigms are now reaching "enterprise-readiness", and hence creating the conditions for mainstream adoption. Hadoop, in-memory computing, and cloud Infrastructure-as-a-Service are key Analytics enablers where enterprise adoption is currently limited but the potential is dramatic.

A minute in the life of the internet



Source: GP Bullhound

Big data, massive growth

In a recent report exploring "game changers" for the US economy, the McKinsey Global Institute estimates that the widespread adoption of Big Data Analytics in retail and manufacturing alone could contribute an additional 325bn USD to US GDP by 2020, whilst delivering 285bn USD in productivity gains in the health care and government sectors. Application software is now the fastest growing sector of the Big Data market, forecast to grow at a 56% to reach 7.4bn USD globally by 2017. One of the

dynamic sub-segments is Predictive Analytics, which is forecast to reach 5bn USD over the next five years. Although many of the larger Analytics vendors are based in the US, a number of promising European companies are well positioned to exploit opportunities in the Big Data market.

87% more funding for US start-ups

A major challenge for companies implementing Advanced Analytics is the shortage of qualified Data Scientists. These individuals have a rare combination of skills ranging from statistics to programming, and the ability to identify and articulate complex business and commercial issues. As a growing number of organisations look to adopt Big Data Analytics, the shortage of these skills is becoming more acute, with too few data scientists available to meet the growing demand. A number of innovative European companies are addressing this challenge. The German analytics vendor RapidMiner recently moved its headquarters to Boston and announced the closing of a 5m USD Series A round led by Earlybird Venture Capital and Open Ocean, the investment firm backed by the founders of MySQL. Another German Data analytics startup making waves is ParStream, which recently closed an 8m USD Series B round led by Khosla Ventures. Parstream now has offices in Palo Alto as well as Cologne. Big Data Analytics remains one of the hottest sectors globally for Venture Capital investment. A report published by GP Bullhound in November 2013 identified 1.4bn USD of funding in the previous twelve months period, which represented an increase of 217% in capital invested over the previous period. Digging into the data reveals that US start-ups are typically much better funded than their European counterparts at every stage other than the seed round. Examining the total amount raised from seed to E rounds reveals that US start-ups are able to secure an average of 87% more funding than their European counterparts. It is therefore no surprise that a number of European firms are relocating their headquarters to the US.

Investors are bullish for Big Data

There is also clear appetite for large, later stage rounds, with recent examples include Mongo DB, which raised a 150m USD Series F funding, and Palantir, which raised 308m USD in 2013 alone. Consequently, there are several US start-ups which have now received over 100m USD in funding. Interestingly, these companies span different ways to play the Big Data Analytics

by **bwcon**

Baden
Württemberg
connected

HIGHTECH AWARD

bwcon sucht innovative Geschäftskonzepte

2 Kategorien:
Start-ups und Wachstumsunternehmen

Schirmherr: Winfried Kretschmann MdL
Ministerpräsident des Landes
Baden-Württemberg

Online-Einreichung
www.cyberone.de
bis 7. Februar 2014

GELD- UND SACHPREISE IM WERT VON ÜBER 100.000 €

Kategorie Start-up 1. Preis: 10.000 €, 2. Preis: 5.000 €
Kategorie Wachstum 1. Preis: 10.000 €, 2. Preis: 5.000 €
Kurswoche „Hightech-Unternehmertum“

gestiftet von der Karl Schlecht Stiftung, in Kooperation mit der
Henri B. Meier Unternehmerschule in St. Gallen
Professioneller Imagefilm, Präsentationscoaching, u.v.m

theme, including pure services (Mu Sigma and Opera Solutions), software/services (Palantir, Cloudera), infrastructure software (Mongo DB), and pure analytics software (APT). Some of the world's leading funds have been the most active investors in Big Data Analytics companies. Notable among the most active investors include Accel Partners which has launched a 100m USD fund dedicated to data-driven software and In-Q-Tel, the venture capital arm of the CIA. In addition to Venture Capitalists and Growth Equity funds, a number of Private Equity firms have also invested in the sector. Applied Predictive Technologies (APT) is backed by Accel-KKR and secured a 100m USD minority investment from the Merchant Banking Division of Goldman Sachs.

Conclusion

Business Intelligence software has been a hotbed of acquisition activity for almost twenty years, with over 100 acquisitions made since the mid-90s by the market's key consolidators, and IBM, Oracle and SAP each having made over 30 acquisitions in this market. The market is entering a new phase of consolidation as major Business Intelligence vendors seek to acquire complementary Big Data Analytics capabilities. In the eight month period from July 2010 to March 2011, four Big Data companies – Greenplum, Netezza, Vertica Systems and Aster Data Systems – were acquired by EMC, IBM, HP and Teradata respectively for a combined 2.6bn USD. The four companies received total venture funding of 218m USD, highlighting the opportunity for significant financial returns in the sector. With several Big Data Analytics companies now reaching high levels of funding and growth, we believe it will be a matter of time before the largest are acquired by the major vendors such as SAP, IBM and Oracle.

Alexis Scorer

is a Director at GP Bullhound. He has broad experience across the technology industry and has led successful M&A transactions in sectors including software, IT services, telecoms, internet and digital media. Prior to joining GP Bullhound, Alexis was Director of Corporate Development at Experian where he was responsible for deal origination and execution for the EMEA region.



Baden-Württemberg:

Connected
Breitscheidstraße 4
70174 Stuttgart
Tel.: 0711/90 715-500
Fax: 0711/90 715-550
info@cyberone.de
www.cyberone.de

Ansprechpartnerin:
Paula Mossa-Smolny

WAS WIRD GESUCHT?

Gesucht werden innovative und technologiebasierte Geschäftsideen aus allen Technologiebranchen, wie z.B.:

- * Software/Hardware
- * Online und Mobile Business
- * Multimedia
- * Visualisierung/Simulation
- * Umwelt-/Energietechnik
- * Embedded Systems
- * Kreativwirtschaft
- * Mechatronik
- * eHealth
- * Medizintechnik und Lifescience
- * Mikrosystemtechnik
- * Photonik/optische Technologien

Unterstützt von: 
Baden-Württemberg
MINISTERIUM FÜR FINANZEN UND WIRTSCHAFT

Premiumsponsor: 
LB BW Venture

Goldensponsoren:  
EBNER STOLZ hp

Premium Sachensponsoren:  
AV MEDIEN
FILM & FERNSEHEN Universität St.Gallen





Silbersponsoren:    
BOSCH ZEISS Crowe Horwath WE
Technik fürs Leben WMT Horwath GmbH WÜRTH ELEKTRONIK

  
Agilent Technologies Leonardo Venture DATEV

   
BBR/ZEW SEEDFONDS greiner KFW DATEV
High-Tech Gründerfonds IBM BADEN-WÜRTTEMBERG

Transferpartner:     
Fraunhofer VHT Get Started BIO PRO KSG Karl Schlecht
Stiftung

Sachensponsoren:    
cauxell bwcon coaching group spirit of event

Medienpartner:    
Förderland Badenland e.V. big FM cono VentureCapital
Magazin

Netzwerkpartner: 
aed Verein zur Förderung von Architektur, Engineering und Design
BioRegion STERN Management GmbH
Business Angels Region Stuttgart e.V.
CyberForum e.V.
Fachverband Elektro- und Informationstechnik Baden-Württemberg
Gründerbüro Universität Freiburg
Innovationsfabrik Heilbronn
Landesnetzwerk Mechatronik BW
Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie
MAFINEX-Gründerverbund Entrepreneur Rhein-Neckar
MST BW - Mikrosystemtechnik Baden-Württemberg e.V.
Photonics BW e.V. Kompetenznetz Optische Technologien
Softwarezentrum Böblingen/Sindelfingen e.V.
Technologieförderung Reutlingen-Tübingen GmbH
venture forum neckar e.V.
Verband der Baden-Württembergischen Technologie- und Gründerzentren e.V.
Virtual Dimension Center Fellbach - Kompetenzzentrum Virtuelle Realität und Kooperatives
Engineering e.V.

by **bwcon**

Baden
Württemberg
connected

Interview mit Christoph Gerlinger, German Startups Group

„Wir werden Bewertungen über 1 Mrd. EUR sehen“

Sieben neue Investments vermeldete die German Startups Group Anfang des Jahres. Damit wächst das Portfolio der seit eineinhalb Jahren aktiven Gesellschaft auf mittlerweile 24 Beteiligungen an, darunter finden sich auch bekannte Namen wie Delivery Hero, Fab oder das zuletzt auch von ProSieben finanzierte E-Commerce-Start-up Amorelie. Neben dem Portfolio erweiterte die von Christoph Gerlinger gegründete German Startups Group auch ihre Beteiligungsstrategie.

VC Magazin: Seit rund eineinhalb Jahren bist du als Investor mit der German Startups Group aktiv. Welche Investmentstrategie verfolgst du?

Gerlinger: Wir haben keinen bestimmten Branchenfokus, sondern investieren nach drei Kriterien: Disruptive Innovation in Produkt oder Geschäftsmodell, hohe Skalierbarkeit und unternehmerisches Talent. Das führt zu einer Vielzahl an Beteiligungen im Internet-Segment, aber wir haben auch aus anderen Bereichen Unternehmen im Portfolio, beispielsweise Hightech oder Software. Als Reifegrad halten wir Early Stage und Growth Stage gleichermaßen für attraktiv. Wir machen ganz überwiegend Co-Investments mit anderen Venture Capital-Gesellschaften mit guter Urteilskraft im jeweiligen Segment. Wir selektieren entlang der Entwicklungsphase, indem wir mit kleineren Beträgen beginnen und bei Erfolg Folge-Investments vornehmen. Neben Primary Shares aus Kapitalerhöhungen erwerben wir auch Secondary Shares von Gründern und Angels. So bauen wir ein breites Portfolio von „Startups made in Germany“. Welche Unternehmen später die Ausnahmerenditen von Wertsteigerungen um Faktor 20 oder gar 100 einfahren, lässt sich nicht exakt vorhersagen. Wir wollen aber dabei sein, wenn es passiert. Dann reicht auch ein geringer Portfolioanteil zu Anschaffungskosten, um die Gesamtperformance deutlich nach oben zu bewegen. Als Evergreen-Vehikel können wir die Beteiligun-

gen so lange halten, wie wir es für sinnvoll erachten, und müssten nicht nach einer bestimmten Zeit, also möglicherweise zu einem ungünstigen Zeitpunkt, wieder verkaufen.

VC Magazin: Crowdfunding gewinnt zunehmend an Bedeutung. Meine Spielzeugkiste aus eurem Portfolio hat Ende letzten Jahres die zweite Schwarmfinanzierungsrunde durchgeführt. Wie stehst du als Investor solchen Aktivitäten gegenüber?

Gerlinger: Für uns ist Crowdfunding eine interessante zusätzliche Finanzierungsmöglichkeit für Start-ups. Bei Meine Spielzeugkiste funktioniert das zum Beispiel wunderbar, weil es gleichzeitig das operative Geschäft positiv beeinflusst und das Unternehmen bekannter macht. Kunden können sich beteiligen und Investoren zu Kunden werden. Daher gibt es bei uns als Investor keine Vorbehalte. Kritischer bin ich allerdings bei der Frage, ob diejenigen, die über Crowdfunding-Plattformen ihr Geld investieren, wirklich immer genau wissen, was sie da im Einzelnen tun und dass es sich um Wagniskapital mit hohen Ausfallrisiken handelt, die sich nur durch professionelles Vorgehen und Diversifikationseffekte eines Portfolios verringern lassen. Leider gibt es nur sehr wenige Möglichkeiten für interessierte Anleger, sich einfach, effizient und risikodiversifiziert an der deutschen Start-up-Szene zu beteiligen. Das ist ärgerlich, denn ich bin sicher, dass German Engineering in der gesamten



Christoph Gerlinger

ist Gründer und CEO der German Startups Group. Zuvor war er unter anderem als Gründer und CEO bei Frogster Interactive Pictures tätig und brachte das Unternehmen 2006 an die Börse.

digitalen Revolution aller Wirtschaftsbe-reiche eine große Rolle spielen und große Vermögenswerte schaffen wird.

VC Magazin: Viele Start-ups klagen darüber, dass es schwer sei, in Deutschland große Finanzierungsrunden einzusammeln. Ihr habt ein eigenes Growth-Pocket – wie ist dein Blick auf die momentane Situation?

Gerlinger: Wir haben im letzten Jahr ein paar Eisbrecher wie das Investment von Sequoia Capital in die 6Wunderkinder oder von Bill Gates in Researchgate gesehen, die zeigen, dass wir uns in Deutschland auf einige große Bewertungen und große Exits freuen können. Ich bin sicher, dass wir schon in Kürze auch in Deutschland sogenannte Unicorns, also Start-up-Bewertungen von mehr als 1 Mrd. EUR, sehen werden. Diese Unternehmen sind dennoch oft erst wenige Jahre alt. Solche Exit-Bewertungen sind sehr wichtig, um mehr Venture Capital nach Deutschland zu ziehen, insbesondere für die Growth Stage. Wir wollen weiteres Geld einsammeln und uns da stark engagieren.



Fotos: Sankt Oberholz, Panthermedia

VC Magazin: Noch mal zum Thema Exit: Wie stehst du den Bestrebungen, eine neue deutsche Technologiebörse einzuführen, gegenüber?

Gerlinger: Ich unterstütze diese Bemühungen sehr, nicht nur weil ich selbst zwei Unternehmen an die Börse gebracht habe. Ein solcher zweiter Exit-Kanal neben Mergers & Acquisitions würde der gesamten Venture Capital-Branche hierzulande sehr gut tun, da durch die bloße zusätzliche Exit-Option weiteres Kapital auch für die vorgelagerten Entwicklungsphasen der Start-ups angezogen würde. Die Einwände, nach denen es mit dem Entry Standard bereits ein entsprechendes Börsensegment gebe und nur die Anleger fehlen, halte ich für falsch. Der Entry Standard ist ein unübersichtlicher Gemischtwarenladen mit Aktien und Anleihen aus allen möglichen Branchen. Wenn man ein eigenes Segment schafft, zu dem ausschließlich Wachstumsunternehmen Zugang erhalten, schafft das zum einen bei den Anlegern eine höhere Wahrnehmung und erlaubt ihnen auf der anderen Seite eine leichtere Selektion. Leider haben wir in Deutschland nach dem Platzen der Dotcom-Blase das Kind mit dem Bade ausgeschüttet und mit dem neuen Markt das Börsensegment für Wachstumsunternehmen komplett geschlossen, während sich das US-Äquivalent Nasdaq längst von der damaligen Krise erholt hat und eine Finanzierungs- und Kapitalallokationsfunktion von großer volkswirtschaftlicher Bedeutung trägt. Das schafft Arbeitsplätze, Steuereinnahmen und Shareholder Value, kurz Wohlstand.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

20. und 21. März 2014

4. StartupCamp in Berlin

Das StartupCamp geht in die vierte Runde. Am 20. und 21. März lädt der Entrepreneurs Club Berlin Campus Lichtenberg der Berlin School of Economics and Law. Erwartet werden auch in diesem Jahr wieder rund 600 Besucher sowie zahlreiche internationale Speaker.

Auf der Agenda stehen unter anderem Sessions zu Themen wie Finanzierung, HR, Marketing und Sales. Daneben sind Workshops zu verschiedensten Bereichen wie Lean Start-up, Business-Modells, Analytics, Strategie und Finanzierung geplant. Parallel zum StartupCamp findet 2014 erstmalig die TechFair statt. Hier können bis zu 50

junge Unternehmen und Gründer ihre Produkte und Innovationen vor Teilnehmern, Investoren und Medienvertretern vorstellen. Weitere Informationen zur Veranstaltung sowie zur Anmeldung für den Pitch-Wettbewerb und die TechFair hier:



www.startupcamp.co/2014

Online goes Offline

Modomoto eröffnet ersten Laden in Berlin

In unmittelbarer Nähe zum Berliner Start-up-Szenerestaurant St. Oberholz hat vor Kurzem der Berliner Online-Herrenausstatter Modomoto sein erstes Ladengeschäft eröffnet. Doch hineingehen und einfach einkaufen geht nicht.

Das Konzept: Vorab werden Termine vergeben, im Laden kann man dann sein persönliches Outfit gleich anprobieren. Das spart dem Online-Versender kostspielige Retouren, und genügend Bekleidungsstücke sind auch vorrätig, um das eine oder andere Teil gleich umtauschen zu können. Ist man einmal im Laden, wird hinter ihm abgeschlossen, damit er sich dem Umkleiden in Ruhe widmen kann. Dazu gibt es auch ein kaltes Bier oder einen Kaffee. Zwei Stunden Zeit plant Modomoto nach eigenen Angaben pro Kunde ein. Während andere Online-Händler nur kurzzeitige Pop-up-Stores einrichten, plant der Berliner Online-Herrenausstatter in der



Foto: Modomoto

Torstraße eine ständige Präsenz. Bewährt sich das Konzept, soll es in andere Städte gehen.

Torsten Holler
redaktion@vc-magazin.de

Amorelie: Online-Shop verführt Investoren

Finanzspritze fürs Liebesleben



Bringen neuen Flair in einen Tabu-Bereich: die Amorelie-Gründer Lea-Sophie Cramer und Sebastian Pollok.

Tür an Tür mit dem Sixt-Portal Autohaus24 findet man in Berlin-Mitte die Räumlichkeiten von Amorelie. Die Gründerin Lea-Sophie Cramer hat nur den Seitenflügel gewechselt: Vorher war die gebürtige Berliner, Jahrgang 87, aufgewachsen im gutbürgerlichen Bezirk Steglitz, beim Gutscheinformal Groupon tätig, das an der selben Adresse sitzt. „Ich war dort fürs Asiengeschäft zuständig, habe 1.200 Leute geführt und den Turnaround von Groupon begleitet“, schildert sie ihren dreijährigen Berufseinstieg. Die Ergebnisse ihrer Arbeit musste sie direkt an Oliver Samwer berichten. Irgendwann traten beim Turnaround-Management drei Dinge in ihr Leben: Groupon lockte seine Kunden zuweilen mit Gutscheinen für Sexspielzeug, auf ihren unzähligen Flug- und Bahnreisen stellte sie fest, dass viele Menschen zum Zeitvertreib das Buch „Shades of Grey“ lasen. Und abends sah sie zur Entspannung die Kult-Serie „Sex and the City“. Eines Tages machte es „klick“ und die Idee von Amorelie – einem sinnlichen Lifestyle-Online-Shop für Sex-Toys und Lingerie – war geboren. Gemeinsam mit ihrem langjährigen Geschäftspartner Sebastian Pollok holte sie mit Pava Ventures aus München, der Otto Capital B.V. mit Sitz in Holland und Brasilien sowie namhaften Business Angels nicht nur aus dem Dunstkreis der Samwer-Brüder Investoren ins Unternehmen, die mit rund 1 Mio. EUR Starthilfe für die Sonoma Internet GmbH gaben, die das Portal Amorelie betreibt.

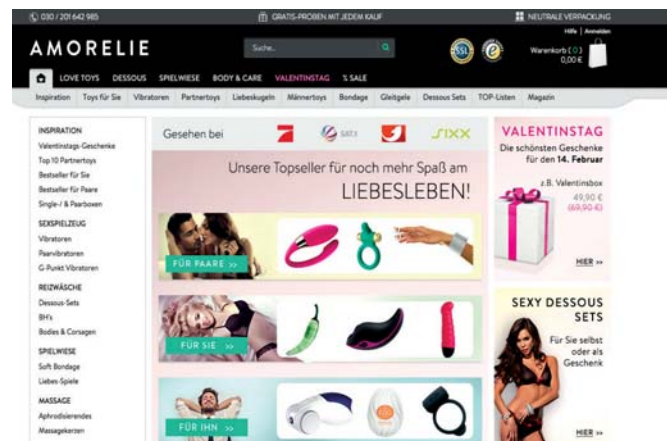
Kurzprofil: Sonoma Internet GmbH

Gründung:	1. Februar 2013
Standort:	Berlin-Mitte
Branche:	Online-Handel/Freizeitindustrie
Investoren:	EPIC Companies, German Startup Group AG, TA Ventures, Pava Ventures, Otto Capital, 10 Business Angels
Umsatz 2013:	rund 1 Mio. EUR
Mitarbeiter:	25
Internet:	www.amorelie.de

Das Berliner Start-up Amorelie vertreibt seit gut einem Jahr im Online-Shop Dessous und Sexspielzeug. Der leichte und spielerische Umgang mit einem vermeintlichen Schmutzthema verhalf den beiden Gründern Lea-Sophie Cramer und Sebastian Pollok zu Jahresbeginn in der zweiten Finanzierungsrunde zu einem zweistelligen Millionenbetrag.

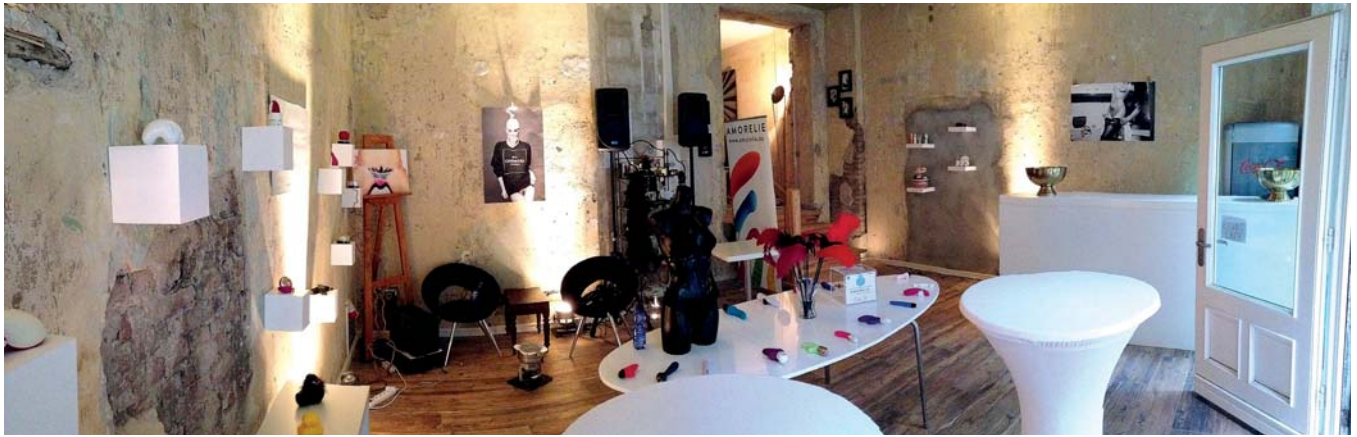
100 EUR pro Sendung

„Der normale Deutsche ist beim Thema Sexspielzeug eher konservativ“, sagt Cramer und erklärt, wie sie Abhilfe schaffen möchte: „Spielerisch und leicht wollen wir das Liebesspiel in Deutschlands Schlafzimmern bereichern.“ Rund 7.000 Produkte gibt es mittlerweile im Webshop von Amorelie. Cramer: „Eine gesunde Sexualität gehört zum Leben dazu. Wir wollen das Thema Sex-Toys enttabuisieren.“ 60% der Käufer sind weiblich. Männer kaufen das Spielzeug eher ein, um die Paarbeziehung wieder in Schwung zu bringen, der Partnernvibrator ist der meistverkaufte Artikel im Online-Shop. Im Durchschnitt liegt das Ordervolumen bei 100 EUR pro Sendung. Der Markt hat den Amorelie-Gründern zufolge Wachstumsvolumen. „Derzeit liegt er bei 2 Mrd. EUR pro Jahr. Er wächst um 35–40% jährlich“, nennt Cramer das Ergebnis ihrer Marktrecherchen und ergänzt: „Dazu kommt noch das Design. Längst geht es nicht mehr nur um phallusähnliche Symbole.“ Die Gründerin denkt noch weiter.



Geht es nach den Gründern, soll die Website Amorelie „spielerisch und leicht“ mit dem Thema Liebesspiel umgehen.

Wenn die Produzenten aufgrund der Nachfrage ihre Kapazitäten erweitern sollten, könnte sich Lea-Sophie Cramer vorstellen, dort die Eigenmarke „Amorelie“ produzieren zu lassen. Auch ins Ausland strebt die ehrgeizige Gründerin, im kommenden Jahr soll das Unternehmen in die Schweiz expandieren. Die Präsenz wächst zudem auch offline: Mit Pop-up Stores in Berlin und Hamburg, die jeweils nur 14 Tage geöffnet sind, bringt Amorelie das Konzept ins Einzelhandelsgeschäft. Zum Valentinstag im Februar öffnet ein solcher Laden in München.



Durch Pop-up Stores will Amorelie auch offline ein Renner werden.

Einstieg des ProSiebenSat.1-Inkubators

Ein Jahr nach dem Start sorgten die beiden Gründer im Januar für einen Paukenschlag. Der ProSiebenSat.1-Inkubator EPIC Companies stieg mit einem zweistelligen Millionenbetrag ein. Wertvoll sind vor allem die Media for Equity-Anteile, um über Fernsehspots das Unternehmen noch weiter bekannt zu machen. „Mit diesem starken Partner ergeben sich viele neue Möglichkeiten der Kundenbindung und -gewinnung“, so Cramer. „Wir sind durch die Kombination von Anschubfinanzierung und Medialeistung in der Lage, Amorelie zu einem der führenden Player im Online-Markt zu entwickeln. Dabei wird das Unternehmen stark von unserer Expertise profitieren können“, so Mato Peric, Gründer und Geschäftsführer des erst 2013 gegründeten Inkubators EPIC Companies GmbH, der wie Lea-Sophie Cramer dem Zirkel der Samwer-Brüder entstammt.

Doch auch die ukrainische TA Venture aus Kiew und die German Startups Group AG vom Frogster-Gründer Christoph Gerlinger begleiten den künftigen Wachstumskurs von Amorelie ebenso wie die Altinvestoren.

Fazit

Amorelie hat sich rasant zu einem seriösen Online-Händler in der Erotikbranche entwickelt. Der Einstieg des ProSiebenSat.1-Inkubators EPIC Companies zu Jahresbeginn gibt dem Erotikportal einen rasanten Kick nach oben. Nunmehr will man in Deutschland Marktführer werden und die bislang härtesten Konkurrenten Orion und Beate Uhse überholen.

Torsten Holler
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE



WAS IST WIRKLICH GRÜN?

JETZT VOTEN!



Europas größter Umwelt- und Wirtschaftspreis. Jetzt beim Online-Voting mitmachen!

Gestalten Sie die Zukunft grün. Wählen Sie bis zum 13. Februar 2014 online Ihre Favoriten in den Kategorien Bauen & Wohnen, Energie, Galileo Wissenspreis (ProSieben), Kommunikation, Lifestyle, Luftfahrt, Produktion, Recycling & Ressourcen sowie Wasser & Abwasser. www.greentec-awards.com



Interview mit Sabine Asgodom

„Erfolg ist, wenn das folgt, was ich angestrebt habe“

Die Financial Times kürte Sabine Asgodom bereits 2004 zu den wichtigsten Frauen in der deutschen Wirtschaft. Als Management-Trainerin, Coach und Vortragsrednerin hat sie viele Menschen inspiriert. Im Interview spricht sie darüber, wie sie Menschen bei wichtigen Weichenstellungen auf ihrem Entwicklungsweg hilft, wie Unternehmen eine neue Mitarbeiterkultur schaffen können und warum Größe in der Finanzindustrie nicht alles ist.

VC Magazin: Was ist Ihre Mission als Coach und Management-Trainerin?

Asgodom: Menschen, die ich coache, kommen aus vielen Teilen der Gesellschaft. Es sind z.B. Selbstständige, CEOs, Politiker, in der Mehrzahl immer noch Männer, aber die Frauen holen auf. Meine „Mission“ lautet: Erstens niemals missionieren, zweitens dabei behilflich sein, mögliche Ziele abzuklären, drittens Ziele an Werten zu messen und dann viertens das richtige Ziel anzustreben. Was die Werte betrifft, ist meine Erfahrung im Business-Coaching – vom „kleinen“ Selbstständigen bis hin zum CEO von Global Players –, dass viel Geld zu verdienen und große Macht zu haben nicht automatisch Erfolg bedeutet. Dieter Zetsche hat neulich in einem Interview erklärt, man glaube, dass Menschen mit viel Macht total glücklich sind, und er sagte: „Nein, die sind einsam.“ Das deckt sich mit meinen Coaching-Erfahrungen.

VC Magazin: Was bedeutet Erfolg für Sie?

Asgodom: Ich gehe kritisch mit diesem Begriff um. Meine Definition von Erfolg heißt: Lebenserfolg. Menschen sollten so leben, wie sie – wenn sie ihr Herz befragen – leben möchten. Erfolg ist, wenn das folgt, was ich angestrebt habe, und das muss nicht immer Kohle sein, wir sind ja schließlich nicht alle Bergleute. Prof. Martin Seligman, der Begründer der positiven Psychologie, sagt: „Sei nicht getrieben von der Vergangenheit, sondern gezogen von der Zukunft.“ Also: Bemüh dich, mach's Maul auf, krieg deinen Hintern hoch, setz dir Ziele. Schau, was du mit deinen Stärken machst, schau, welchen Sinn dein Tun und dein Streben haben.

VC Magazin: In Ihrem Coaching nutzen Sie das von Ihnen entwickelte Alternativ-Rad. Wie funktioniert diese Methode?

Asgodom: Die meisten Menschen kommen zu mir, weil sie jemanden brauchen, der einen geschulten objektiven Blick hat. Im Coaching arbeite ich sehr analytisch und strukturiert, und das kann man am Beispiel meines Alternativ-Rads gut zeigen. Dieses Rad, das ich vor mehr als fünfzehn Jahren als hilfreiches Coaching-Tool entwickelt habe und das jetzt auch schon viele Coach-Kollegen nutzen, ist erst einmal nichts anderes als ein



Sabine Asgodom

ist Management-Trainerin, Coach und eine der bekanntesten Vortragsrednerinnen im deutschsprachigen Raum. Sie hat über 20 Bücher veröffentlicht, darunter das Buch „Lebe wild und unersättlich“, das sich über sechs Monate in den Bestsellerlisten behauptete. Für ihr ehrenamtliches Engagement – u.a. beim Eritrea-Hilfswerk oder bei den Lesefüchsen – wurde sie mit dem Bundesverdienstkreuz gewürdigt.

Rad mit zwölf Speichen. In der Mitte des Rads steht, wofür eine Lösung gesucht wird, und an die zwölf Speichen werden Ideen zum Coaching-Thema eingetragen – realistische, träumerische, vernünftige, völlig verrückte. Jede denkbare Lösung darf aufgeschrieben werden – von „alles bleibt wie es ist“ bis „reich heiraten“. Der Trick ist, dass erst einmal Ideen entwickelt werden, ohne zu werten. Was wäre wenn? Was wäre möglich? Was könnte mir an Gutem widerfahren? Und dann kommt ein Unternehmer vielleicht zu seinem inneren Gefühl und erkennt: „Ich verkaufe, schmeiße den Laden hin und mache noch mal ganz was anderes.“ Oder er sagt: „Ich übergebe mehr Verantwortung

an Mitarbeiter, und in der so gewonnenen Zeit baue ich einen zweiten Geschäftszweig auf.“ In der zweiten Runde mit dem Asgodom-Alternativ-Rad werden die Gedanken und Ideen mit Punkten bewertet, und das mache ich immer mit ein bisschen Speed, damit die Klienten nicht zu lange darüber nachdenken. Da kommen manchmal sehr überraschende Wertungen heraus. Menschen erfahren etwas über sich selbst, was sie nicht gewusst haben. Und plötzlich wird ihnen klar: „Ich will ins Ausland expandieren.“ Und die Augen strahlen. Zehn Punkte! Dem Menschen war bisher vielleicht gar nicht wirklich klar, dass da eine echte Sehnsucht besteht.

VC Magazin: Können Sie ein Beispiel aus Ihrer Arbeit geben?

Asgodom: Ich habe für eine Fernsehsendung mit einer Unternehmerin gearbeitet, die erkannte, dass sie mehr Freizeit braucht. Ich habe sie zwei Wochen in Urlaub geschickt und sie hat tatsächlich ihren Mitarbeitern den Firmenschlüssel übergeben. Ich habe dann zwei Wochen mit den Mitarbeitern daran gearbeitet, das Unternehmen umzumodeln. Sie durften entscheiden, was sich verändern soll. Wir haben der Chefin dann gezeigt, was die Ergebnisse aus diesem Prozess waren. Das war alles hochspannend. Denn seit 15 Jahren sage ich bei jedem Vortrag, der mit Businessleuten zu tun hat: Warum fragen Sie nicht Ihre Mitarbeiter? Wenn es in Unternehmen irgendwann mal irgendwie schief läuft und schwierig wird, werden meistens Unternehmensberater

geholt. Und was machen die als Erstes? Die fragen die Mitarbeiter. Also sage ich, warum fragen Sie sie nicht selbst? Die Mitarbeiter sind die Experten in ihrem Arbeitsbereich. Menschen schaffen Veränderung über Erkenntnisse, nicht durch Rezepte, nicht durch „Du musst“.

VC Magazin: Sie coachen auch Führungskräfte in der Finanzindustrie. Was fehlt der Branche Ihrer Meinung nach?


Asgodom: Meine erste Antwort wäre: Geld. Die zweite, bessere Antwort ist etwas länger: Die Finanzbranche besteht aus Riesenunternehmen, und es geht hier um Riesensummen. „Länge läuft“, sagt man im Schiffbau, aber an Land erlebt man oft: Größe zerstört. Größe zerstört Werte, Größe zerstört Wir-Gefühl, Größe zerstört Motivation, Größe zerstört das Sich-für-die-Kunden-verantwortlich-Fühlen. In den großen Unternehmens-Molochen werden Menschen auch oft verbrannt – und was die Unternehmenslenker oft übersehen, ist: Nicht der Mensch brennt aus, sondern das Unternehmen brennt die Menschen aus – und irgendwann brennt das Unternehmen sich selbst aus. Ich plädiere daher für die kleine Einheit, für überschaubare Unternehmen, in denen die Menschen sich noch mit Namen kennen, und in denen auch eine gewisse soziale – also: gegenseitige – Kontrolle stattfindet.

VC Magazin: Frau Asgodom, vielen Dank für das Interview.


Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de


WE SYNCHRONIZE ENERGY STORAGE BUSINESS WORLDWIDE






ENERGY STORAGE EUROPE

Powered by  Organized by 





ENERGY STORAGE CHINA

Powered by  Organized by  





ENERGY STORAGE NORTH AMERICA




Powered by  Organized by  



ENERGY STORAGE INDIA

Powered by  Organized by  

THE WORLD OF ENERGY STORAGE:

-  **Düsseldorf, Germany**
March 25 – 27, 2014
-  **Beijing, China**
June 23 – 24, 2014
-  **San José, CA – USA**
Sept. 30 – Oct. 02, 2014
-  **Mumbai, India**
December 04 – 06, 2013

Further information:
www.worldenergystorage.com



VentureCapital Magazin | 112-2014

31

Teil 78 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Dr. Peter Wolff

Technik treibt Peter Wolff an: Tagsüber tüftelt er an Strategien für die Portfoliounternehmen der EnjoyVenture. In seiner Freizeit packt der promovierte Wirtschaftsinformatiker gerne auch selbst zum Schraubenschlüssel. In seiner Scheune stehen heute ein alter Unimog, ein Deutz Ein-Zylinder-Traktor, Klassiker von Mercedes, VW und Porsche und ein beinahe schon antikes Fahrrad mit Hilfsmotor aus dem Jahr 1952. „Hier, beim Segeln und beim Joggen auf den umliegenden Feldern verbringe ich meine Freizeit“, sagt der Vater von drei Kindern.

Geboren ist Peter Wolff 1964 in Mülheim an der Ruhr, heute wohnt er wenige Kilometer entfernt auf dem Land. Schon früh entdeckte er seine Liebe zu technischen Innovationen, die er später im Studium und im Berufsleben konsequent fortsetzte. An der Mercator-Universität Duisburg studierte er Wirtschaftsinformatik mit Spezialgebiet Anwendungstechnik. Anschließend promovierte er parallel in seinen ersten Berufsjahren mit einem Thema der IT- und Prozessintegration in Bochum.

Vom Konzern ins eigene Start-up

1990 startete er bei der Siemens AG im Bereich Energieerzeugung ins Berufsleben. „Eine interessante Phase, selbst der Rohrleitungsbau für Kernkraftwerke ist mir seither nicht ganz fremd“, sagt Wolff. Innerhalb weniger Jahre avancierte er zum Gruppenleiter Organisation und Informationsverarbeitung, eine seiner Hauptaufgaben in dieser Funktion war die Entwicklung damals angesagter CIM-Konzepte (Computer Integrated Manufacturing). Nach einem zweijährigen Intermezzo als Projektmanager IT- und Organisationsberatung Logistik bei Siemens Nixdorf mit diversen Einsätzen in der Industrie und unterschiedlichen Branchen übernahm er 1998 bei der Siemens Business Services GmbH als Principal die Leitung eines Consulting-Bereiches mit einem Umsatzvolumen von rund 40 Mio. EUR.

Entscheidung pro Start-ups

Über private Kontakte lernte er in dieser Phase Wolfgang Lubert kennen, der drei Jahre zuvor damit begonnen hatte, für die IKB Industriebank das Venture Capital-Portfolio aufzubauen. Gemeinsam mit ihm und einem Investor entstand die Idee für den Frühphasen-Technologieinvestor EnjoyVenture. „Die Entscheidung, dem geschätzten Siemens-Konzern nach 13 Jahren den Rücken zu kehren, fiel nicht leicht“, erinnert sich der heute 49-Jährige. Doch der Reiz, fortan innovative Start-ups aus Deutschland in der schwierigen Gründungsphase zu begleiten und technologisch wie kaufmännisch weiterzuentwickeln, überwog.

Serie Menschen & Macher

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



Gründung von EnjoyVenture

Am 5. Januar 2000 wurde EnjoyVenture gegründet und fleißig investiert. Gleich der erste Deal war ein Volltreffer: Die Pre-IPO-Finanzierung von Amatech brachte in nur vier Monaten eine Verzinsung von 65% auf das eingesetzte Kapital. Doch galt es auch für EnjoyVenture, die Durststrecke von 2002 bis 2005 zu überstehen. Zwei von zehn Unternehmen blieben auf der Strecke, der Großteil konnte jedoch positiv entwickelt werden. Mit dem sehr profitablen Verkauf von NaWoTec sowie weiteren Trade Sales gelang zudem eine Reihe ordentlicher Exits. Ab 2005 wurde gezielt die Auflage weiterer Fonds vorangetrieben. Zusätzlich zur Weiterentwicklung des Technologiefokus wurde die regionale Nähe der Beteiligungen in die Fondsansätze integriert. Das Konzept ging auf. Mit dem ELS-Fonds für die Metropolregion Ruhr und mit zwei regionalen Seedfonds für die Region Hannover verwaltet EnjoyVenture heute drei weitere Fonds und unterhält Büros in Düsseldorf, Gelsenkirchen und Hannover. Mit dem mehrfach ausgezeichneten Unternehmen TimberTower, einem Hersteller von Holztürmen für Windkraftanlagen, gelang im vergangenen Jahr ein erfolgreicher Exit. Weitere Portfoliounternehmen folgten: Brinkhaus ging an die Komet Group und Virtual Shape Research gehört seit ein paar Monaten zu Autodesk.

German Venture Day

Immer öfter kehrt Wolff aber auch an seine alte Universität in Duisburg zurück. „Zum einen haben wir dort seit letztem Jahr mit der Nemos GmbH, einem Hersteller von innovativen Meereswellenkraftwerken, ein drittes Portfoliounternehmen aus Duisburg am Start, zum anderen findet dort einmal jährlich der German Venture Day des Private Equity Forum NRW statt. „In diesem Jahr ist die Veranstaltung am 6. März, wir sind gerade dabei, ein tolles Programm auszutüfteln“, verspricht Peter Wolff, einer der Konstrukteure des Veranstaltungsformats. Dabei adressiert Wolff selbst ein Thema, das ihm besonders wichtig ist: die (notwendigen) Veränderungen am Markt für Frühphaseninvestments. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Neue Matchmaking-Plattform

Venturate geht an den Start

Mit Venturate ist zu Jahresbeginn die deutsche Antwort auf AngelList online gegangen. Die Matching-Plattform will bundesweit Start-ups und Investoren zusammenbringen. Der Vorteil gegenüber anderen Angeboten: Kapitalgeber erhalten nur Informationen zu Geschäftsideen, die ihrer Investmentstrategie entsprechen. Davon profitieren auch Start-ups, die sich Zeit und frustrierende Absagen sparen. Die Macher von Venturate sind selbst erfahrene Gründer und in der Szene bestens bekannt.

Die Namen hinter Venturate lesen sich wie ein Who is Who der deutschen Gründerszene. Zum Team gehören Alexander Lasslop, Gründer des Geschenkportals mydays, René Seifert, Mitgründer von Brain Pirates, sowie Andreas Hörr und Prof. Dr. Claudius Schikora. Beide gründeten gemeinsam das Ärzte-Vergleichsportal MedKompass, das 2007 von der Holtzbrinck-Gruppe übernommen wurde. In der Szene sind die Entrepreneurse seit Jahren selbst als Business Angels und Berater bekannt, kennen die Probleme auf Investoren- und Gründerseite also aus erster Hand.

Aus eigener Erfahrung

Die Suche nach dem passenden Investor bzw. dem passenden Portfoliounternehmen sei immer noch das größte Hemmnis für Gründer wie Investoren, sind sich Lasslop und Hörr sicher. „Auf der einen Seite gibt es motivierte Gründer, deren Businesspläne ungelesen abgelehnt werden, nicht weil sie schlecht sind, sondern weil sie schlicht nicht dem Investmentfokus entsprechen“,



Alexander Lasslop,
Venturate

sagt Lasslop aus seiner Erfahrung. „Auf der anderen Seite gibt es jede Menge Investoren mit Know-how und Kapital, denen der Zugang zum richtigen Netzwerk fehlt, sodass sie oft nicht auf passende Start-ups aufmerksam werden.“ Genau hier setzt Venturate an: „Wir wollen vielversprechende Gründer mit den passenden Kapitalgebern zusammenbringen“, erklärt Lasslop. Ihre Online-Plattform soll das gezielte Matchmaking erleichtern.

Kostenfreies Angebot

Die Start-up-Insider sind nicht die Ersten, die mit einer Online-Plattform Unternehmen und Kapital zusammenbringen wollen. Plattformen wie EuroQuity oder fianc bieten bereits ähnliche Services. Venturate will sich von diesen Angeboten durch gezieltes Matching absetzen. Start-ups können ihren Businessplan veröffentlichen, erhalten allerdings nur Zugriff auf Profile von Investoren, die sich zuvor für eine Kontaktaufnahme entschieden haben. Die Kapitalgeber ihrerseits legen anhand verschiedener Variablen fest, welche Ventures für sie interessant sind, und erhalten danach regelmäßig eine Übersicht mit Start-ups, die ihren Kriterien entsprechen. Um die Seriosität der Investoren zu gewährleisten, wird jedes Investorenprofil vor der Freischaltung von Venturate geprüft. Außerdem steht die Plattform nur für Investments ab einer Größe von 25.000 EUR offen.

Bis Ende März ist die Nutzung für beide Seiten noch größtenteils kostenlos, danach soll sich das Portal über ein Abomodell auf Investoreseite finanzieren. Eine Erfolgsgebühr bei Abschluss einer Finanzierung, wie sie andere Dienstleister berechnen, fällt nicht an. „Wir wollen nicht von der Anzahl der Abschlüsse profitieren, sondern garantiert unabhängig arbeiten“, erklärt Hörr. „Sobald beide Seiten einem Kontakt zugestimmt haben, ist die Rolle von Venturate beendet“, macht er deutlich.

Zusatzleistungen für Gründer

Gründer können für 299 EUR zusätzlich die Bewertung ihres Geschäftsmodells durch einen Experten aus derselben Branche anfordern und diese auf Wunsch im Profil veröffentlichen. Alternativ kann die Bewertung eines Start-ups auch von den Investoren in Auftrag gegeben werden. Diese Möglichkeit ist ein echtes Plus von Venturate: Die Start-ups werden nämlich von renommierten Investoren, Business Angels, Gründern und Managern analysiert wie Jens Doka, Chief Product Officer bei ProSiebenSat.1 Digital, Fabian Zink, Direktor des Steinbeis Institute für digitale Innovationen, oder Martin Mahn, Managing Director von Humboldt-Innovation. „Für relativ wenig Geld bekommen die Start-ups damit eine wirklich valide Einschätzung von den Top-Leuten der deutschen Szene“, sagt Hörr.



Andreas Hörr,
Venturate

Ausblick

Ihre guten Kontakte und das langjährige Netzwerk wollen die Venturate-Gründer auch in Zukunft in das Projekt einbringen. Die Profitabilität der Plattform steht dabei nicht im Vordergrund. Venturate war deshalb ursprünglich sogar als Verein gedacht. Man wolle nicht anderen Anbietern das Geschäft wegnehmen, sondern Investoren und Gründern den Kontakt untereinander vereinfachen und so einen Beitrag leisten, um die deutsche Start-up-Szene voranzubringen, erklärt Lasslop. Während der Betaphase hätten bereits 30 Investoren das Tool getestet, das Feedback sei sehr positiv gewesen. Selbst hat das Venturate-Team auch schon Investoren gefunden: Acht Business Angels haben neben den Gründern in die Plattform investiert, mittlerweile ist das Unternehmen als AG aufgestellt. ■

Kathrin Dinkel
redaktion@vc-magazin.de

Warum Konzerne in Start-ups investieren

Wenn die Großen mit den Kleinen

Start-ups sind innovativ, Start-ups sind schnell, Start-ups sind risikobereit. Und für gestandene Konzerne sind sie ein lohnendes Investitionsziel. Corporate Venture ist im Idealfall eine Win-win-Situation: Die Start-ups profitieren vom Kundenstamm und der Marktkenntnis der Großen, die Konzerne können Innovationen ohne großes Risiko testen und dringen in neue Märkte vor. Drei Beispiele aus drei Branchen.

„Für uns war 2012 genau der richtige Zeitpunkt, um als Venture Capital-Investor tätig zu werden. Gerade institutionelle Fonds hatten zu der Zeit große Schwierigkeiten“, sagt Bernhard Mohr, Managing Director von Evonik Venture Capital. „Wir sind davon überzeugt, dass Corporate Venture einen großen Beitrag in der Industrie leisten wird.“ Der VC-Arm des Spezialchemieunternehmens ist mit einigem Kapital ausgestattet: Insgesamt 100 Mio. EUR sollen mittelfristig in Start-ups aus Europa, Asien und den USA fließen. Zunächst investierte Evonik „nur“ indirekt, also über Fonds wie den High-Tech Gründerfonds, den Emerald Cleantech Fund sowie den Pangaea Ventures Fund. Doch Evonik will mehr sein als reiner Kapitalgeber. „Wir wollen die Start-ups bei ihrem Wachstum auch mit technischer Expertise und strategischem Wissen unterstützen“, erklärt Mohr. „Und wir wollen damit nicht nur kurzfristige finanzielle Ziele, sondern auch langfristige strategische Ziele erreichen.“ Für Evonik ist Corporate Venture eine Ergänzung zu den Innovationsprozessen im Konzern. „Das ist eine ausgezeichnete Möglichkeit, in Kontakt mit interessanten Technologiefirmen zu kommen und einen Einblick in deren neue Technologien zu erhalten.“

Evonik: Erste Direktbeteiligung

Allein im vergangenen Jahr haben Mohr und sein Team mehr als 350 junge Unternehmen geprüft. Im Dezember 2013 folgte daraus die erste Direktbeteiligung, nämlich an FRX Polymers,

einem US-amerikanischen Unternehmen, das über besondere Kompetenzen bei umweltfreundlichen Flammenschutzmitteln auf Polymerbasis verfügt. Für Evonik sind hauptsächlich Unternehmen aus den Bereichen Ressourceneffizienz, Gesundheit, Ernährung und Spezialmaterialien interessant. „Wenn wir investieren, müssen neben einer nachhaltigen Wachstumsstrategie auch das technologische Know-how, ein hoch motiviertes und fokussiertes Management, eine abgesicherte IP-Position und ein klares Alleinstellungsmerkmal vorhanden sein“,

sagt Mohr. Für Evonik ging die Rechnung bisher auf: „Zum einen lernen wir viele Unternehmen kennen, die für uns interessant sind, und haben schon jetzt einige Kooperationen in die Wege geleitet. Zum anderen zeigt auch das erste Direktinvestment,

dass unser Corporate Venture in die richtige Richtung geht“, freut sich der Beteiligungsmanager

PDV Intermedia Venture investiert aus der Bilanz

Schon länger als Venture Capital-Investor aktiv ist die Mediengruppe Presse-Druck aus Augsburg. Mit der PDV Intermedia Venture GmbH verfügt sie seit 2009 über eine eigene Investmentgesellschaft. „Als wir angefangen haben, waren wir unter den regionalen Verlagshäusern eines der ersten“, erinnert sich Renate Dempfle, die die Wagniskapitaltochter leitet. „Damals hatten nur die Großen wie Bertelsmann oder Holtzbrinck einen Corporate Venture-Arm.“ Pro Investment fließen 250.000 bis 1 Mio. EUR. Über einen eigenen Fonds verfügen kann Dempfle allerdings nicht. „Wir hängen an der Geschäftsführung der Mediengruppe, investieren direkt aus der Bilanz.“ Jedes Investment soll einen strategischen Nutzen bringen. „Uns interessiert als Investor alles, was die Transition vom klassischen zum digitalen Geschäft betrifft“, sagt die Beteiligungschefin. „Wir erhoffen uns dadurch ein besseres Verständnis neuer digitaler Geschäftsmodelle“, erklärt sie. Das jüngste Investment ging zum Beispiel an Pressmatrix. Das Start-up hat eine Technik entwickelt, die aus einem simplen PDF-Dokument eine multifunktionale App erstellen kann – ein digitales Magazin zum Selbermachen also. „Wir investieren nur in Unternehmen, die sehr dicht an unserer Branche sind, also in Geschäftsmodelle und Produkte, die wir auch verstehen“, so Dempfle.



Renate Dempfle,
PDV Intermedia Venture

Nah am Kerngeschäft

Bereits seit 2009 ist die Mediengruppe bei der Online-Singlebörse eDarling aktiv. Auch hier ist man ein branchennahes Investment eingegangen, war doch die Partnersuche über Annoncen früher ein klassisches Zeitungsgeschäft. Dass eDarling in rund 20 Ländern erfolgreich sein würde, hat die Investoren selbst überrascht. „Mal sind die Wachstumsraten höher, mal niedriger. Insgesamt ist unsere Geschäftsführung sehr zufrieden, das gesamte Portfolio entwickelte sich seit 2009 positiv. Aber gerade bei eDarling haben wir eine so rasante Entwicklung nicht erwartet“, sagt die Beteiligungsmanagerin. Die Verfügbarkeit von Venture Capital sieht sie zwiespalten: „In den ersten



Bernhard Mohr,
Evonik Venture Capital



Phasen kommen Start-ups hier relativ leicht an Geld. Es gibt aber tatsächlich eine Investitionslücke in der Series A. Wir selbst machen kein Seed-Investment, es muss schon ein Proof of Investment da sein.“ Dabei investiert die Mediengruppe immer mit anderen gemeinsam. „Wir haben einen relativ großen Dealflow, haben uns in der Branche gut vernetzt“, betont Dempfle. „Wir arbeiten gerne mit Partnern wie dem High-Tech Gründerfonds und der IBB zusammen. Die wissen, was wir suchen und was zu uns passt. Und die Expertise der Profis dort ist entscheidend für unsere Risikobewertung.“

Drillisch sucht erste Investments

Erst im Dezember 2013 ist mit Mobile Ventures, einem Ableger des Mobilfunkkonzerns Drillisch AG, ein weiterer Player auf der Bildfläche aufgetaucht. „Wir waren mit dem Konzern schon vorher als Investor aktiv, haben jetzt aber unsere Expertise gebündelt“, sagt Julian Valdenaire, einer der beiden Geschäftsführer. Bis zu 1 Mio. EUR könnten etablierte Unternehmen oder Start-ups von Mobile Ventures bekommen, noch ist aber kein Geld geflossen. Geplant sind ausschließlich direkte Investments, vorwiegend in Start-ups, die sich auf den deutschen Markt konzentrieren. „Wir schauen uns in unserem Kernbereich sowie in unserem eigenen Netzwerk nach Targets um. Wir stehen am Anfang und haben deshalb noch keinen großen Dealflow. Und da wir keinen Anlagedruck haben, reicht uns das erst mal“, erläutert



Foto: Panthermedia/designart

Valdenaire die Herangehensweise. Für ein Investment infrage kommen vor allem Unternehmen, die aktuelle Trends aufgreifen und innovative Technologien dazu liefern, wie etwa im Bereich Smart Home, E-Commerce oder Mobile Payment. „Wir müssen das Geschäftsmodell verstehen. Deshalb würden wir zum Beispiel nie in ein Biotech-Unternehmen investieren“, so Valdenaire. Was die Unternehmensphase betrifft, gebe es bei Mobile Ventures hingegen keine Einschränkungen. „Wir können in jeder möglichen Phase investieren – egal ob etablierte Unternehmen, Unternehmen in der Wachstumsphase oder Start-ups.“

Von den Jungen lernen

Was Valdenaire als Ziel nennt, dürfte für viele Coporate Venture-Aktivitäten gelten: „Wir sind zwar kein Großkonzern, deshalb selbst relativ schnell und innovativ. Aber auch wir können durch die Zusammenarbeit mit innovativen, jungen Unternehmen an deren Innovationskraft partizipieren und uns so noch breiter aufstellen.“ Im Idealfall entstehe ein Produkt, von dem beide Seiten profitieren. „Unser Vorteil ist, dass wir die Geschäftsmodelle und Produkte über unsere Vertriebskanäle testen können – und das schon vor einem Investment“, weiß Valdenaire. Auch für die Start-ups selbst gehe es nicht nur ums Geld: „Wir unterstützen die Start-ups aktiv, zum Beispiel durch Zugang zu unserem großen Kundenbestand, unsere Technologiekompetenz sowie unsere Erfahrung im Online-Vertrieb“, sagt der Investor und erläutert: „Die Mitarbeiter von Mobile Ventures sind alle im Konzern aktiv. Sie kennen den Markt sehr gut. Davon kann ein Start-up profitieren.“

Fazit

Start-ups sind die Hoffnungsträger der etablierten Unternehmen in Deutschland. Immer mehr wollen nah dran sein, wenn junge Unternehmen mit innovativen Ideen aufwarten, und beteiligen sich deshalb frühzeitig an deren Entwicklung. Den Start-ups kann es nur recht sein, denn sie profitieren von der Erfahrung und den Strukturen in den großen Konzernen. ■

Christine Schaller
redaktion@vc-magazin.de

Erste Ergebnisse des CVC Sentiment Index

Optimisten mit Strategie

In den vergangenen Jahren hat sich Corporate Venturing mit enormem Tempo entwickelt. Zahlreiche etablierte Unternehmen haben landauf, landab Wagniskapital-Einheiten gegründet. Doch Zahlen zur Bedeutung der neuen Akteure für die Frühphasenfinanzierung in Deutschland lagen bislang nicht vor. Ein Forschungsprojekt des Investment Lab Heilbronn in Zusammenarbeit mit dem VentureCapital Magazin setzt genau hier an und erhebt erstmals Daten zu Strategie, Kapitalausstattung und Geschäftsklima der CVC-Gesellschaften.

Folgt man Branchenstudien (wie beispielsweise denen des High-Tech Gründerfonds), nehmen die Corporates eine stetig wachsende Rolle bei der Finanzierung deutscher Wachstumsunternehmen ein. Um diese Entwicklung wissenschaftlich zu begleiten, sind das VentureCapital Magazin und das Investment Lab Heilbronn, ein Forschungszentrum für Wachstumsfinanzierung, eine strategische Kooperation eingegangen. Eine zentrale Initiative dieser Zusammenarbeit ist die Entwicklung und regelmäßige Messung eines Stimmungsindicators der Corporate Venture Capital-Szene: der CVC Sentiment Index. Bei der ersten Durchführung im vierten Quartal 2013 hat sich eine große Anzahl der Corporate Venture-Einheiten beteiligt. Neben der aktuellen Stimmungslage gaben die CVCs auch Auskunft zur Einschätzung zentraler Erfolgsfaktoren und ihrem Investitionsverhalten.

CVC – ein Modetrend?

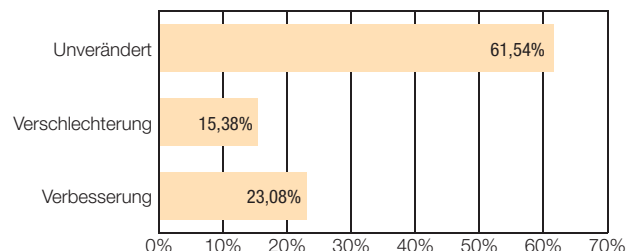
Die Entwicklung der Corporate Venture-Szene zu Beginn des 21. Jahrhunderts war bedingt durch finanzielle Ziele der Muttergesellschaften. Beeinflusst durch die Kursentwicklungen am Neuen Markt waren viele Unternehmen daran interessiert, durch Corporate Venture-Aktivitäten junge, innovative Start-ups hochzuziehen und diese an die Börse zu bringen. Doch die großen Gewinne durch IPOs blieben aus. Im Gegenteil: Der neue Markt brach so schnell in sich zusammen, wie er entstanden war. In der Folge verbuchten viele Unternehmen enorme Verluste durch ihre ambitionierten Wagniskapital-Pläne. Der deutsche CVC-Markt kam zum Erliegen. Doch ist die aktuelle Renaissance der Finanzierer mit dieser Entwicklung zu vergleichen? Besteht – wie damals – auch die Gefahr eines durch die positive Entwicklung des Aktienmarkts verursachten Strohfeuers? Wie die Ergebnisse der Umfrage zum CVC Sentiment Index zeigen, ist die aktuelle positive Entwicklung der CVC-Szene keinesfalls mit der vor über zehn Jahren zu vergleichen. Hierfür sprechen einige klare Indizien.

Allgemeine Stimmungslage

Die Vertreter der befragten CVC-Einheiten bewerten sowohl die aktuelle als auch die erwartete Geschäftslage positiv. Die aktuelle Geschäftslage basiert auf der Einschätzung der gegenwärtigen Entwicklung, während die erwartete eine Prognose über die Geschäftsentwicklung in den folgenden sechs Monaten darstellt. Besonders hervorzuheben ist, dass mehr als ein Fünftel der Befragten (23,1%) von einer Verbesserung der eigenen Geschäftslage ausgeht, während die große Mehrheit (61,5%) keine

Veränderung erwartet. Lediglich 15,4% der CVC-Gesellschaften erwarten eine Eintrübung (siehe Abb. 1). Um ein besseres Verständnis dafür zu gewinnen, wodurch die Stimmungslage in der CVC Szene beeinflusst wird, wurde parallel die Einschätzung

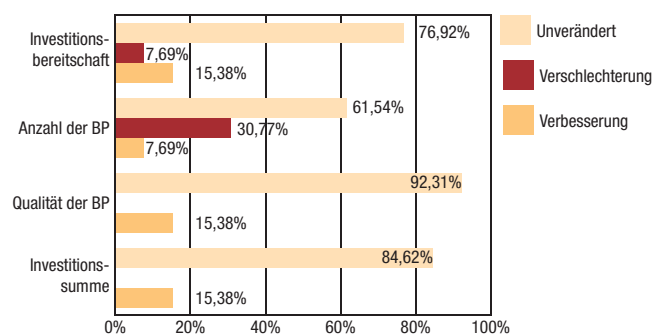
Abb. 1: Geschäftslage deutscher CVC-Gesellschaften



Quelle: CVC Sentiment Index

zu zentralen Erfolgsfaktoren – sogenannten Indikatoren der Geschäftslage – erhoben. Besonders auffällig ist, dass bei der Qualität der eingereichten Businesspläne eine positive Entwicklung erwartet wird. Zudem gehen die CVC-Entscheidungsträger davon aus, dass sich die durchschnittliche Investitionssumme erhöhen wird (siehe Abb. 2). Beide Ergebnisse der Befragung decken sich mit dem generellen Trend am Venture-Markt. Aufgrund des Rückgangs des privaten Risikokapitals werden Corporate Venture-Einheiten als eine der primären Finanzierungsquellen von Wachstumsunternehmen angesehen.

Abb. 2: Stimmungslage deutscher CVC-Gesellschaften



Quelle: CVC Sentiment Index



investment lab
heilbronn

VentureCapital Magazin

Investitionsstrategie

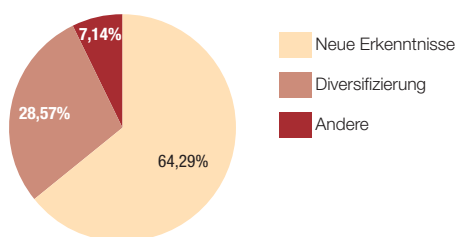
Die stark divergierenden Größen und das zur Verfügung stehende Kapital sowie das unterschiedliche Investitionsverhalten der CVC-Gesellschaften sorgen für eine Heterogenität des Marktes. Daher können Schlussfolgerungen über Einschätzung der aktuellen und erwarteten Geschäftslage sowie deren Indikatoren nur dann getroffen werden, wenn die Unterschiede in der Investitionsstrategie der jeweiligen CVC-Einheiten näher beleuchtet werden.

Ein zentraler Faktor der Investitionsstrategie ist der finanzielle Spielraum der CVC-Einheit. Dieser setzt sich aus der erwarteten Investitionsbereitschaft der Muttergesellschaft und dem noch für Investitionen zur Verfügung stehenden Anlagevolumen zusammen. Bei einer erwarteten positiven Entwicklung der Investitionsbereitschaft der Muttergesellschaft stehen der durchschnittlichen CVC-Gesellschaft noch ca. 54,4% des Anlagevolumens für Investitionen zur Verfügung. Dies bedeutet, dass die CVCs in den kommenden Monaten nach wie vor über einen großen finanziellen Spielraum für Investitionen verfügen. Trotz dieser Fähigkeit, größere Investitionen zu stemmen, beabsichtigen die CVCs, weiterhin fokussiert zu investieren. Demnach planen CVC-Gesellschaften, sich tendenziell an einer eher geringen Anzahl an Unternehmen zu beteiligen – dafür aber mit einer höheren Investitionssumme.

Ziele der Investitionen

Hinsichtlich der Zielsetzung der Investitionstätigkeit zeigt sich unter den befragten Gesellschaften eine klare Zweiteilung. Insgesamt verfolgen 43% der Befragten vorrangig finanzielle Ziele mit ihren Investitionen. Bei 57% der Gesellschaften waren es hauptsächlich strategische Beweggründe für die Investition. Hinter dieser strategischen Ausrichtung von Corporate Venture-Aktivitäten steht primär das Ziel der Muttergesellschaften, neue

Abb. 3: CVC in Deutschland – Strategisches Investitionsmotiv



Quelle: CVC Sentiment Index

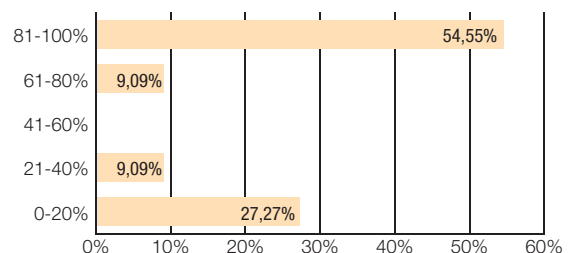
Erkenntnisse über Märkte und technologische Entwicklungen zu erhalten. So gaben über 65% der Befragten dieses Ziel als Hauptmotiv für ihre strategischen Investitionen an. Die Stimulierung der Nachfrage nach Produkten der Muttergesellschaft als strategisches Investitionsmotiv ist hingegen kaum vorzufinden (siehe Abb. 3).

Fazit

Zusammenfassend zeigt diese erste Befragung, dass die momentane Entwicklung am Corporate Venture Capital-Markt nicht zu vergleichen ist mit der zu Beginn des Jahrhunderts. Auch wenn nicht alle CVC-Gesellschaften eine strategische Ausrichtung in ihrer Investitionspolitik verfolgen, so ist dennoch eine durchdachte Herangehensweise in ihren Beteiligungen erkennbar. Es wird zielgerichtet investiert. Der Fokus liegt nicht auf dem schnellen finanziellen Erfolg wie zur Zeit des Neuen Marktes. Nicht die Zielsetzung, die Portfoliounternehmen so schnell wie möglich an die Börse zu bringen, steht im Vordergrund. Vielmehr verfolgt die überwiegende Mehrheit der CVC-Gesellschaften eine weitsichtige Investitionsstrategie. Die Tragfähigkeit der Businesspläne, die Innovation des Geschäftsmodells sowie deren nachhaltige Entwicklung sind ausschlaggebende

Abb. 4: Investition in Branche des Mutterkonzerns

Bei wie viel Prozent der Investments (Anzahl) handelte es sich um Branchen aus dem Umfeld Ihres Mutterkonzerns?



Quelle: CVC Sentiment Index

Faktoren für eine Investitionsentscheidung seitens der CVCs. Über 50% der CVCs investieren vornehmlich in der Branche der Muttergesellschaft (siehe Abb. 4). Dadurch wird klar, dass Risikokapitalbeteiligungen für CVC-Gesellschaften und vor allem für die dahinter stehenden Mutterunternehmen immer mehr als Instrument der Innovationsförderung wahrgenommen werden, ohne natürlich die finanzielle Perspektive außer Acht zu lassen. ■

redaktion@vc-magazin.de

Interview mit Dr. Jochen Becker, Investment Lab Heilbronn

„Wir wollen Mehrwert für die Praxis stiften“

Das Investment Lab Heilbronn ist – zusammen mit dem VentureCapital Magazin – der Initiator des CVC Sentiment Index. Als „interaktive Denkfabrik“ betrachtet Direktor Dr. Jochen Becker das Forschungsinstitut, das Anfang 2013 gemeinsam mit dem Zukunftsfonds Heilbronn an der German Graduate School of Management and Law gegründet wurde. Im Interview stellt Becker seine Forschungstätigkeit vor.

VC Magazin: Mit welchen Forschungsthemen beschäftigt sich das Investment Lab?

Becker: Wir befassen uns mit den Fragen, wie das Unternehmertum der Zukunft aussehen und gestaltet werden kann. Ein zentraler Aspekt hierbei ist, wie die Eigentümer bzw. die Investoren auf den verschiedenen Ebenen mit dem Unternehmen interagieren. Es geht einerseits um interpersonelle Fragestellungen, d.h. wie arbeiten beispielsweise Investoren mit Existenzgründern persönlich zusammen. Themen wie die Steuerung und Integration junger Unternehmen durch Corporate Investors werden von uns näher bearbeitet.

VC Magazin: Wie gewinnen Sie Ideen für Ihre Forschung?

Becker: Als Wissenschaftler ist es unser primäres Ziel, allgemeingültiges Wissen zu schaffen und somit den Erkenntnisstand in einem spezifischen Themengebiet zu erweitern. Dementsprechend messen und vergleichen wir uns mit dem aktuellen Stand der Forschung. Forschung auf hohem Niveau zu betreiben ist nicht gleichbedeutend mit dem klassischen Bild des Wissenschaftlers im Elfenbeinturm. Unsere Ideen gewinnen wir auch aus der Interaktion mit Unternehmen. Was treibt speziell Wachstumsunternehmen um? Mit welchen Fragen befassen sie sich aktuell? Die wahre Kunst – so meine persönliche Einstellung – liegt in der Kombination wissenschaftlicher Exzellenz mit der Relevanz für die Praxis. Ein gutes Beispiel, bei dem uns das gut gelungen ist, ist der CVC Sentiment Index.

VC Magazin: Muss Forschung immer unverständlich sein?

Becker: Forschung bzw. die Kommunikation unserer Forschungsergebnisse sollte natürlich immer auf die jeweilige Zielgruppe abgestimmt sein. Selbstverständlich beschreiben wir beobachtete Phänomene oder wissenschaftliche Erkenntnisse anders, wenn wir mit Praktikern sprechen, als wenn wir auf einer internationalen, wissenschaftlichen Fachkonferenz referieren. Die Inhalte sind aber letztendlich dieselben, nur der Mehrwert, den wir hierdurch in der jeweiligen Zielgruppe stiften, ist ein anderer. Entsprechend beleuchten wir je nach Adressat den einen oder anderen Aspekt stärker und gehen mal mehr oder weniger stark in die thematische Tiefe.

VC Magazin: Wie sieht ein typischer Forschungsprozess im Investment Lab aus?

Becker: Der Ursprung jedes Forschungsprojekts ist eine konkrete unternehmerische Fragestellung, eine Herausforderung, mit der

Investment Lab Heilbronn – Who is Who



Dr. Jochen Becker (li.) ist Assistant Professor of Financial Communication an der German Graduate School (GGS) und Director des Investment Lab Heilbronn. Er leitet die wissenschaftliche Arbeit des Instituts.

Ute Nonnenmacher ist als Projektkoordinatorin verantwortlich für den Beziehungsaufbau zu Unternehmen und deren Pflege. Sie koordiniert den CVC Sentiment Index, diskutiert mit der Branche aktuelle Forschungsprojekte und spiegelt Feedback an das Forschungsteam zurück.

Josip Medjedovic forscht als Research Associate am Investment Lab und hat den CVC Sentiment Index mitentwickelt.

sich das Management eines Unternehmens, ein Investor oder aber auch die Gründer eines neuen Unternehmens konfrontiert sehen. Mit einer spannenden Fragestellung ziehen wir uns im Team zunächst in unsere „Denkfabrik“ zurück und versuchen, diese zu strukturieren und auf einem abstrakteren Niveau zu beschreiben. Dies ist erforderlich, um möglichst viele bereits bestehende Erkenntnisse zu identifizieren, die bereits zur Beantwortung der entsprechenden Problemstellung bestehen. Alle danach offenen Fragen sind dann die sogenannte Forschungslücke. Um diese Lücke zu schließen, identifizieren wir geeignete wissenschaftliche Methoden. Diese beinhalten Tiefeninterviews mit anschließender qualitativer Analyse oder auch quantitative Befragungen. Ich glaube, es wird bei der Beschreibung unseres Forschungsprozesses sehr deutlich, warum die Interaktion mit der Praxis nicht nur eine Nebenaufgabe für uns ist, sondern zentraler Bestandteil unserer Tätigkeit.

VC Magazin: Was motiviert einen Wissenschaftler? Sind Forscher immer Einzelkämpfer?

Becker: Als Wissenschaftler motiviert mich, dass man stets auf der Suche nach neuen Erkenntnissen ist. Es ist die Leidenschaft, Antworten auf spannende, interessante Fragestellungen zu finden, die Unternehmen bewegen. Gleichzeitig misst man sich als Forscher auch immer mit Gleichgesinnten. Wie beim Sport geht es dabei meistens fair, manchmal aber auch unsportlich zu. Dieser sportliche Ehrgeiz, sich mit Gleichgesinnten zu messen, ist auch ein zentraler Ansporn eines Wissenschaftlers. Sich bei Erfolgen gemeinsam zu freuen, Enttäuschungen bei Rückschlägen zu teilen, das ist der Grund, warum Forschung im Team besonders viel Freude bereitet.

VC Magazin: Warum entstand das Investment Lab ausgerechnet in Heilbronn?

Becker: Drei klare Antworten hierauf. Erstens ist die Region Heilbronn-Franken eine der sich am dynamischsten entwickelnden

Wirtschaftsregionen in Deutschland. Der Innovationsgrad vieler Unternehmen vor Ort, die zu den führenden der jeweiligen Branche zählen, ist enorm. Dieser Unternehmergeist steckt an. Es ist der ideale Nährboden, um Neues zu erproben und es zu wagen. Ideal für junge Wissenschaftler wie uns. Zweitens haben wir mit der GGS und dem Zukunftsfonds Heilbronn zwei starke Partner mit an Bord, die an uns und unseren Erfolg glauben. Das motiviert uns ungemein. Ganz wichtig für uns ist auch das Vertrauen der Dieter Schwarz Stiftung in unsere Projekte. Die Dieter Schwarz Stiftung unterstützt uns nicht nur finanziell; sie ermutigt uns stets, langfristig und über unsere Grenzen hinaus zu denken.

VC Magazin: Danke für das Gespräch!

mathias.renz@vc-magazin.de

ANZEIGE

8TH ANNUAL INTERNATIONAL
PARTNERING CONFERENCE

**BIO-EUROPE
SPRING® 2014**

MARCH 10-12, 2014
TURIN, ITALY

Where the global biotech industry
comes to partner

BIO-Europe Spring® is the springtime counterpart to BIO-Europe® and continues the tradition of providing life science companies with high caliber partnering opportunities.

The event enables delegates to identify, meet and network with companies across the life science value chain from large biotech and pharma companies to financiers and innovative startups.

Early stage projects, academic innovators, startups, established biotechs and midsize pharma companies seeking partnerships are invited to submit an application to present.

www.ebdgroup.com/bes

Use registration code: DE021_BES14_VC

Producer
**EBD
GROUP**

Supported by
Bio Biotechnology
Industry
Organization

Ready to enter into deals?
Online partnering is open.

Mifitto GmbH: Retouren vermeiden, Kosten sparen

Damit der Schuh nicht drückt

Der deutsche E-Commerce-Markt verzeichnet seit Jahren überdurchschnittliche wachsende Umsätze. Gleichzeitig steigt die Retourenquote so stark, dass Händler gewohnheitsmäßigen Rücksendern bereits mit Account-Sperrungen drohen. Die mifitto GmbH aus Duisburg hat sich auf die individuelle und passgenaue Schuhgrößenberatung für den E-Commerce spezialisiert. Seit Oktober 2013 ist Fraunhofer Venture als Investor und Kooperationspartner neben dem Gründerteam an mifitto beteiligt.

„Jährlich gibt es alleine in Deutschland 250 Millionen Retouren im Distanzhandel“, erzählt mifitto Mitgründer Thomas Harmes. Als ehemaliger Geschäftsleiter eines Sporthandelsunternehmens ist er mit dem Problem auf Kunden- und Händlerseite vertraut. 86% der Retouren im Schuh- und Bekleidungsbereich sind laut einer Studie von ibi research auf nicht passende Artikel zurückzuführen. Viele Kunden kaufen Schuhe und Bekleidungsstücke aus diesem Grund gleich in verschiedenen Größen und schicken die nicht passende Ware zurück. „Mifitto hilft, eine Vorauswahl für den Käufer zu treffen, und gibt ihm die Sicherheit, dass seine Bestellung auch tatsächlich passt“, erläutert Harmes die Kernidee hinter dem 2012 gegründeten Start-up. Gleichzeitig soll die Umwelt entlastet und Kosten gespart werden, denn für jede Retoure fallen beim Händler durchschnittlich 15 EUR und etwa 500 g CO₂ an. Händler können den Berater kostenlos in ihren Shop integrieren und zahlen durch das dahinterstehende Pay per Use-Modell nur dann, wenn ein Kunde den Beratungsprozess vollständig abschließt.

Eine Lösung, viele Kanäle

Weil der Kunde seinen Einkauf heutzutage auf verschiedenen Kanälen tätigt, ist auch mifitto als Multi Channel-Lösung konzipiert. Je nach Präferenz können die Größenwerte online in ein Webinterface eingegeben und im Vorfeld mittels App gescannt werden. Darüber hinaus können Kunden ihre Fußmaße z.B. in der Münchener SportScheck-Filiale an einem in Kooperation mit einem Fraunhofer-Institut entwickelten stationären 3-D-Fußscanner ermitteln und anonym speichern lassen. Weitere Standorte im deutschen Schuh- und Sporthandel sollen folgen. Eine ergänzende Software, die passende Schuhe anhand der eigenen Kaufhistorie von unterschiedlichen Marken und Größen vorschlägt, soll noch im Frühjahr 2014 im Distanzhandel eingeführt werden. „In den ersten Praxistests ist mifitto, obwohl dem Nutzer gänzlich unbekannt, da neu, gut angenommen worden“, fasst Mitgründer Dominic Köhler die Reaktion der Kunden zusammen. „Während einer Testphase im Herbst 2013 beim Versandhändler



Foto: mifitto

Mit dem elektronischen Fußabdruck made by mifitto lassen sich Retouren bei der Onlinebestellung vermeiden.

Otto konnten wir erste wichtige und positive Erkenntnisse gewinnen.“ Mehr als ein Drittel der teilnehmenden Kunden schloss die Testberatung nach Angaben von mifitto ab. Eine weitere Beta-Phase findet zurzeit auf den Shopping-Portalen von QVC und Melvin Hamilton statt. Im Frühjahr sollen weitere Unternehmen angebunden werden.

Fraunhofer Venture: Forschungspartner und Investor

Aufmerksamkeit erzeugte mifitto bei Fraunhofer Venture in München, als die Gründer Ende 2012 auf die Investmentberater Johann Siemes und Yannick Wilden zukamen. „Neben innovativer Technologie verfügt Fraunhofer auch über langjährige Erfahrung mit erfolgreichen Beteiligungen, von der mifitto ebenso profitieren kann“, so Fraunhofer-Investmentmanager Yannick Wilden. Bei der Entwicklung der passenden Scantechnik arbeitet das Duisburger Start-up mit dem Fraunhofer-Institut für Integrierte Schaltungen IIS zusammen. Aus der Kooperation gingen sowohl die Auswertungssoftware für den stationären 3-D-Fußscanner als auch das 3-D-Messverfahren, mit dem täglich 10.000 Schuhe erfasst werden können, hervor.

Beteiligung außerhalb des Instituts

Fraunhofer Venture unterstützt primär Ausgründungen aus den Fraunhofer-Instituten und berät diese bei Gründungs- und Finanzierungsfragen. Mit mifitto beteiligte sich das Unternehmen dagegen im Sommer 2013 an einem Start-up, das nicht aus einem Institut, sondern über eine Fraunhofer-Technologie in den Kreis der Beteiligungen aufgenommen wurde. „Das Geschäftsfeld war

Kurzprofil mifitto GmbH

Branche:	E-Commerce/Multi Channel Services
Firmensitz:	Duisburg
Beschäftigte:	k.A.
Umsatz 2013:	k.A.
Investor:	Fraunhofer Gesellschaft
Internet:	www.mifitto.com

für uns aus Instituts-, aber auch aus Investorensicht sehr spannend, da Fraunhofer auch eine Geschäftsfelderweiterung im E-Commerce ermöglicht“, begründet Investmentmanager und Rechtsanwalt Siemes von Fraunhofer Venture das siebenstellige Investment. Die Entscheidung, Fraunhofer als Gesellschafter zu gewinnen, war laut Harmes nicht zuletzt eine strategische: „Wir waren uns intern schnell einig, dass wir nicht nur einen Kapitalgeber, sondern vor allem einen Partner binden wollten, der uns auch auf der technologischen Seite voranbringen kann.“ Neben der Technologie feilte man auch gemeinsam am Geschäftsmodell. Erste Umsätze hat das Start-up schon während der durchgeführten Beta-Phasen generiert. Primär stehen nun der Markteintritt und die schnelle Verbreitung von mifitto im Fokus. „Aktuelle Gespräche mit führenden Handelsunternehmen sind sehr vielversprechend“, meint Harmes.

Ausblick

Daneben arbeiten die mifitto-Macher an einer Ausweitung der Technologie auf die Vermessung von Textilien und einem Angebot an Produktabbildungen, die der Händler in seinen Shop integrieren kann. In der Bereitstellung von hochwertigen Abbildungen sieht das mifitto-Team ein weiteres Problem im E-Commerce. „Für kleine und mittelständische Unternehmen ist das ein enormer Aufwand“, so Harmes. Auch die Investmentmanager von Fraunhofer Venture sind von dem Entwicklungspotenzial



Foto: Gregor Jungheim

Das Team von mifitto – Thomas Harmes (2.v.l.), Dominik Lessel (3.v.l.) und Dominic Köhler (r.) – stellte sich gemeinsam mit den Investmentmanagern Johann Siemes (3.v.r.) und Yannick Wilden (2.v.r.) in der Redaktion des VentureCapital Magazins vor, rechts Verlagsleiter Mathias Renz.

des Start-ups überzeugt. „Die Kombination im Rahmen des Technologietransfers, ein mit klugen Köpfen besetztes Unternehmen mit Technologie und Kapital auszustatten, schafft beste Voraussetzungen, mifitto als Marktführer der Größenberatung im Schuh- und Textilhandel zu platzieren“, so Wilden.

Kathrin Dinkel
redaktion@vc-magazin.de

Nachgefragt bei Johann Siemes und Yannick Wilden, Fraunhofer Venture

VC Magazin: Mifitto ist ein von Fraunhofer Venture finanziertes Unternehmen, dessen ursprüngliche Geschäftsidee nicht aus einem Fraunhofer-Institut stammt. Ein Einzelfall?

Siemes: Nein, junge Unternehmen, die nicht aus dem Fraunhofer Umfeld stammen, können jederzeit bei Fraunhofer Venture ihre Ideen präsentieren. Entscheidend dabei ist, dass die innovativen Geschäftskonzepte Fraunhofer-Technologien vermarkten oder zielgerichtet neue Aufgabenstellungen und Entwicklungen anstoßen und Synergieeffekte sichtbar werden.

VC Magazin: Was sind in Ihren Augen die nächsten Meilensteine in der Entwicklung von mifitto?

Wilden: Der Service mifitto soll zum Standard in der Größenberatung für Schuhe und zukünftig auch Textilien werden. In den nächsten Monaten gilt es, relevante Produktsortimente von Kunden zu vermessen und User mit mifitto und dem Matching-Verfahren vertraut zu machen sowie die Kundenakquise weiterhin voranzutreiben.

VC Magazin: Wie könnte die weitere Finanzierung aussehen, wäre die Einbindung weiterer Kapitalgeber denkbar?

Johann Siemes (li.)

ist Rechtsanwalt und seit März 2008 Investmentmanager bei Fraunhofer Venture.

Yannick Wilden

ist seit 2011 Investmentmanager bei Fraunhofer Venture.



Das Unternehmen

unterstützt primär Ausgründungen aus den Fraunhofer-Instituten und berät diese bei Gründungs- und Finanzierungsfragen im Rahmen des Technologietransfers und des Beteiligungsmanagements.

Siemes: Nach Markteintritt im deutschen und europäischen Raum ist eine Ausweitung auf dem internationalen Markt innerhalb kürzester Zeit geplant. Dieses Wachstum wird Kapital benötigen, sodass die Suche nach den richtigen Partnern wichtiger Bestandteil unserer Bemühungen schon in diesem Jahr sein wird.

Warum Gründer von Anfang an den Verkauf im Blick haben sollten

Der Exit kommt zuerst

Gründer müssen von Anfang an den Exit im Blick haben, damit sie auf dem Weg dorthin keine Fehler machen. Dies gilt noch mehr, wenn sie Venture Capital-Investoren an ihrem Start-up-Unternehmen beteiligen. Denn Wagniskapitalinvestoren sind von Anfang an eines: vom Exit getrieben.

Owohl der Exit ganz am Ende des Lebenszyklus eines Start-up-Unternehmens steht, sind die Gründer gut beraten, wenn sie den Ausstieg der Investoren in allen Phasen von der Gründung über die ersten Beteiligungen von Business Angels und Venture Capitalisten und das weitere Wachstum in alle ihre Überlegungen und Entscheidungen mit einbeziehen.

Vor der Gründung

Schon bei den Überlegungen und Entscheidungen über das Geschäftsmodell, das die Gründer im Blick haben, sollten Exit-Überlegungen eine wesentliche Rolle spielen. Dabei geht es insbesondere um die Frage, ob das Geschäftsmodell geeignet ist, das Interesse von Finanzinvestoren zu wecken, die erforderlich sind, um die Produktentwicklung und das Unternehmenswachstum zu finanzieren. Nur wenn der Markt für die (neuen) Produkte des Gründerteams groß genug ist, dieser Markt wächst und potenzielle Käufer für diese Geschäftsidee vorhanden sind, sollten die Gründer ihre Geschäftsidee in die Tat umsetzen und hierfür eine Gesellschaft gründen. Sind diese Rahmenbedingungen für einen Exit nicht gegeben, sollten die Gründer ihre Geschäftsidee bzw. eine Venture Capital-Finanzierung noch einmal überdenken.

Bei der Gründung

Auch wenn die Gründer zunächst die Gesellschaft, mit der sie ihre Geschäftsidee umsetzen wollen, ohne professionellen Venture-Investor gründen, sollten sie bei der rechtlichen Ausgestaltung der Gründungsdokumentation den Exit schon scharf im Blick haben. In der Regel wird es sich empfehlen, eine Kapitalgesellschaft in der Rechtsform einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) zu gründen. In bestimmten Fällen wird sich auch die Rechtsform der Aktiengesellschaft (AG) anbieten. Die Entscheidung wird von vielen Faktoren wie der Situation der Gründer, der geplanten Aufnahme weiterer Gesellschafter und Investoren, dem geplanten Wachstum und auch von dem ins Auge gefassten Exit-Szenario abhängen. Wichtig ist, dass die Gründungsdokumentation mit Blick auf den angestrebten Exit einzelnen Gesellschaftern keine unüberwindbaren Blockaderechte einräumt. Dies bedeutet, dass die wesentlichen Entscheidungen mit einer soliden Mehrheit (50+) zu treffen sind. Ein Einstimmigkeitserfordernis oder auch Veto-Rechte für Minderheitsgesellschafter können sich für die Handlungsfähigkeit und somit das Wachstum der Gesellschaft äußerst nachteilig erweisen. Das gleiche gilt für die Entscheidungen über die Beteiligung weiterer (VC-)Gesellschafter, einen Verkauf des Unternehmens oder einen Börsengang sowie sämtliche damit im Zusammenhang stehenden Maßnahmen. Auch hier gilt: Es ist

sicherzustellen, dass derart wichtige Unternehmensentscheidungen von einer (soliden) Mehrheit getragen sind. Blockademöglichkeiten von Minderheitsgesellschaften sollten in jedem Fall – so weit wie möglich – vermieden werden.

Einstieg von Venture Capital-Investoren

Spätestens mit dem Einstieg eines Wagniskapitalinvestors wird dieser durch die Implementierung einer entsprechenden gesellschaftsvertraglichen Dokumentation dafür Sorge tragen, dass er seinen Exit entsprechend seinen Vorstellungen und größtmöglicher Flexibilität für ihn selbst absichert. Das sollten die Gründer, die dem Venture Capitalisten in diesem Fall eine sehr starke rechtliche Stellung einräumen, nicht nur mit Argwohn sehen. Denn der Investor legt größten Wert darauf, dass der Exit in seinem Sinne auch umsetzbar ist und durch Partikularinteressen nicht blockiert werden kann.

Das Drag Along-Recht

Insbesondere sichert er den Exit durch eine sogenannte Mitveräußerungsverpflichtung der Gründer und ggf. anderer Gesellschafter (sog. Drag Along-Recht der Investoren) ab. Demnach sind die Gründer auf Verlangen der Investoren dazu verpflichtet, am Exit teilzunehmen. In diesem Zusammenhang wird sich der Investor regelmäßig auch das Recht einräumen lassen, den Verhandlungsführer für die M&A-Verkaufsverhandlungen oder den anderweitigen Exit-Prozess auszuwählen. In der Praxis müssen die Investoren bei den konkreten Formulierungen ihres Drag Along-Rechts darauf achten, dass dieses auch tatsächlich und rechtlich durchsetzbar ist. Dabei ist wichtig, dass die Voraussetzungen für die Ausübung dieses Rechts und das anschließende Verfahren detailliert und unmissverständlich geregelt sind. Bei vielen derzeit in Gesellschafter- oder Aktionärsvereinbarungen vereinbarten Drag Along-Regelungen ist dies nicht der Fall, was bei der Einleitung und Umsetzung des Exit-Prozesses zu erheblichen Gefährdungen für einen erfolgreichen Exit führen kann.

Schutz für Gründer

Allerdings können sich die Gründer durch die Vereinbarung bestimmter Bedingungen schützen, unter denen die Investoren ihre Rechte, einschließlich ihres Drag Along-Rechts, geltend machen und durchsetzen können. Häufig können die Gründer vereinbaren, dass der Venture Capitalist erst nach Ablauf eines bestimmten Zeitraums von beispielsweise vier Jahren ab dem Eingehen seiner Beteiligung berechtigt sein soll, den Exit zu verlangen und umzusetzen. Möchte der Investor vor Ablauf dieses Zeitraums einen Exit durchsetzen, kann er das nur, wenn er einen bestimmten, hohen Veräußerungserlös erzielt, von dem auch die Gründer einen attraktiven Kaufpreis für die Veräuße-

zung ihrer Beteiligung erhalten. Durch die Vereinbarung eines sog. Mitveräußerungsrechts können die Gründer sicherstellen, dass sie bei einem Exit des VC-Investors ihre Beteiligung zu grundsätzlich gleichen Konditionen an den Erwerber mitveräußern dürfen. Dabei ist entscheidend, dass der Kapitalgeber nur dann seine Beteiligung an einen Erwerber veräußern kann, wenn der Erwerber sich dazu bereit erklärt, auch sämtliche Anteile der Gründer zu den gleichen Konditionen mit zu erwerben. Sollte der Erwerber sich nicht dazu bereit erklären, auch die Anteile der Gründer mit zu erwerben, darf auch der Investor seine Beteiligung nicht veräußern. Bei dieser Regelung ist ebenfalls darauf zu achten, dass sie eindeutig formuliert, wirksam und durchsetzbar ist.

Fazit

In jedem Fall sollten die Gründer schon in der Beteiligungsdokumentation mit dem Venture Capital-Investor darauf achten,

dass sie über alle Einzelheiten des Exit-Prozesses informiert werden und dass sie im Rahmen des Exits keine weitergehenden Risiken als der Kapitalgeber eingehen, beispielsweise bei der Abgabe von Garantien für das Unternehmen im Rahmen eines Unternehmenskaufvertrags. ■

Dr. Christian Becker (li.) und Dr. Bernt Paudtke

sind Partner der Sozietät Görg Partnerschaft von Rechtsanwälten in München. Görg berät u.a. Gründer und Finanzinvestoren bei Investments in Wachstumsunternehmen.



ANZEIGE



EVM



EUROPEAN VENTURE MARKET

10 Jahre European Venture Market

06. & 07. Mai 2014

Berlin, Ludwig Erhard Haus

Bereits zum 19. Mal findet in diesem Jahr der von der Continua Unternehmensentwicklung GmbH veranstaltete European Venture Market statt.

Zum 10jährigen Jubiläum wird die Continua für Sie wieder ein herausragendes Ereignis mit hervorragenden Keynote-Speakern, Unternehmern und Investoren aus ganz Europa und auch darüber hinaus, organisieren. Die Eröffnungsk keynote hält Philipp Mißfelder, Außenpolitischer Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion.

Der European Venture Market hat sich in den vergangenen 10 Jahren, auch durch die große Unterstützung der Partner und Sponsoren, zu einer wichtigen Veranstaltung im Bereich Venture Capital entwickelt. Gastgeber des 19. EVM ist der Verein Berliner Kaufleute und Industrieller (VBKI).

Auf der Webseite finden Sie den Stand der Vorbereitungen und die Anmeldemodalitäten. Bei Fragen und bei Interesse, sich aktiv am Event zu beteiligen, erreichen Sie uns über contact@europeanventuremarket.com.

www.europeanventuremarket.com



CONTINUA

Zuversicht im globalen M&A-Spiel

Kaum sind die ersten Wochen des neuen Jahres vergangen, stellen sich viele Investoren, Unternehmer und Gründer die entscheidende Frage, wann der richtige Zeitpunkt zur Realisierung eines Investments gekommen ist. Die institutionellen Anleger, Family Offices, Business Angels und Entrepreneurse setzen sich im Rahmen der Exit-Sondierung mit einer großen Anzahl von zu berücksichtigenden Fragen auseinander und versuchen, alle relevanten Aspekte miteinzubeziehen. Das richtige „Timing“ ist neben der Erfüllung wesentlicher Voraussetzungen die entscheidende und Wert determinierende Einflussgröße auf dem Weg zu einem erfolgreichen Exit. In der Modellwelt würde ein Wert maximierender Investor den Zeitpunkt wählen, an dem eine vorteilhafte Markt- bzw. Makrosituation auf eine ebenfalls günstige Entwicklungsphase des Unternehmens trifft, die in erster Linie durch eine intakte und nachhaltige Wachstumsdynamik gekennzeichnet ist.

In der Realität gestaltet sich die Entscheidungsfindung in den meisten Fällen anders. In den wenigsten Fällen besteht die Flexibilität, den optimalen Zeitpunkt abzuwarten. Aus unterschiedlichen Motiven sind es in der Regel die externen Geldgeber, die die häufig zitierten strategischen Optionen prüfen lassen und einen Verkaufsprozess initiieren. Die Gründe sind nachvollziehbar, vor allem institutionelle Investoren sind an Laufzeiten des investierten Fonds gebunden, müssen ihre Performance unter Beweis stellen und Beteiligungen realisieren. Etliche Beispiele aus der Praxis belegen hingegen auch das Gegenteil eines verfrühten Exits, bei denen günstige Zeitfenster zur Realisierung verpasst und mitunter attraktive Übernahmeofferten abgelehnt werden. Dabei verkennen Unternehmer häufig, dass sie längst nicht mehr der alleinige Anteilseigner am häufig selbst gegründeten Unternehmen sind und sie eine spezielle Verantwortung gegenüber Investoren und Aktionären tragen.

Im Allgemeinen werden sämtliche Bestrebungen und Bemühungen durch das vorherrschende M&A-Klima beeinflusst, das einem Zyklus unterworfen ist und der zugrundeliegenden volkswirtschaftlichen Gesamtentwicklung folgt. Nach der globalen Finanz- und Bankenkrise in den Jahren 2007 und 2008 verzeichnete die M&A-Branche ein durchaus stabiles Umfeld, das zwar kleineren Schwankungen unterworfen war, bis heute aber als

Malte Freiherr von der Ropp

ist Senior Vice President der Corporate Finance Partners CFP Beratungs-GmbH.



kontinuierlich intakt angesehen werden kann. Schenkt man den jüngsten Prognosen der Weltbank Glauben, so wird sich die Erholung der etablierten Volkswirtschaften in den Jahren bis 2016 in einem substanziellen BIP-Wachstum niederschlagen. Sollten die Schwellenländer also tatsächlich den Staffelstab zurück an die etablierten Volkswirtschaften – wie die der USA – geben und entwickeln sich jene zum wiedererstarkten globalen Wachstumsmotor, so wird sich dies auch nachhaltig positiv auf das M&A-Klima auswirken. Mangelnde Liquidität der akquirierenden Unternehmen ist aktuell ein eher selten limitierender Faktor. Ungewissheit über die (gesamt-)wirtschaftliche Entwicklung führt jedoch auch im globalen Spiel von Übernahmen und Fusionen zu Zurückhaltung.

Der positive Ausblick sollte gewiss nicht bestehende Herausforderungen und Unsicherheiten ausklammern. Die Schuldenkrise vor der eigenen Haustür in Europa hält an und wird die Entwicklung im Jahr 2014 maßgeblich prägen. Ferner hat die US-Notenbank noch keine Antwort gefunden, wie sie dem Dilemma der expansiven Geldpolitik sukzessive entkommt, ohne größere tektonische Verwerfungen an den Kapitalmärkten auszulösen. Zuletzt bleibt das Ergebnis des großen geldpolitischen Experiments der japanischen Notenbank abzuwarten. Denn eines hat uns die jüngste Finanz- und Bankenkrise verdeutlicht, die Dynamik von Ereignissen und ihren Auswirkungen sollte man, bedingt durch die enge Verzahnung der Weltwirtschaft, nicht unterschätzen. Für unvorhersehbare Ereignisse sind die westlichen Kapitalmärkte anfälliger als je zuvor, dies gilt insbesondere, wenn ihr Fundament aus billigem Geld der Notenbanken gegossen wurde. ■

Interview mit Yann Maurer, Regiondo

„Wir freuen uns darauf zu wachsen“

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 Entrepreneur im Gründerinterview – dieses Mal Yann Maurer von Regiondo.

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

Maurer: Mein Mitgründer und ich kommen beide ursprünglich aus der Consultingbranche. Anfang 2011 wollten wir uns beruflich neu orientieren und begeisterten uns schon lange für E-Commerce. Gleichzeitig sahen wir aber auch die großen Herausforderungen im E-Commerce im Kontext Lagerrisiken, Fulfillment, Retouren etc. Das Start-up-Thema sollte also primär eine gesamte Wertschöpfungskette „Digital“ abbilden und uns persönlich am Herzen liegen. So haben wir das zu unserem Beruf gemacht, was wir vorher als Berater nie hatten – Freizeit. Einen Marktplatz für Freizeitangebote zu machen, ergab sich einfach aus der Größe des Marktes – in Deutschland 23 Mrd. EUR –, der schwachen Wettbewerbssituation und der unendlichen Vielzahl an Freizeitangeboten und Freizeit Anbietern ohne Strukturierung und Zugang für den Endverbraucher. Nur ein Marktplatz kann diese Größe und Masse an Angeboten abbilden.

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

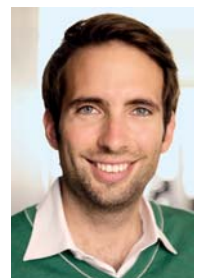
Maurer: Vor der Gründung von Regiondo im Frühjahr 2011 waren mein Mitgründer und ich bereits mehrere Jahre in unserem ursprünglichen Gebiet angestellt und haben hier wertvolle Erfahrungen gesammelt. Nachdem wir von einem gemeinsamen Freund vorgestellt wurden, stellten wir schnell fest, dass es Zeit für eine Veränderung war. Etwas Eigenes aufzuziehen und unser eigener Chef zu sein, reizte uns beide, also haben wir den Sprung ins kalte Wasser gewagt. Unser Münchner Regiondo-Team umfasst inzwischen mehr als 45 Freizeitexperten aus Leidenschaft und versammelt von Kite-Surfern über Profi-Skifahrer bis hin zu Yoga-Enthusiasten und begeisterten Hobby-Köchen alles, was die Freizeitwelt zu bieten hat.

VC Magazin: Wenn du auf deine bisherigen unternehmerischen Erfahrungen zurückblickst: Welche Entscheidungen würdest du erneut treffen?

Maurer: Rückblickend würde ich mit dem Wissen von heute wahrscheinlich noch mehr Kunden und Anbieter interviewen, um den Freizeitmarkt mit seinen Besonderheiten gleich von Anfang an noch besser zu verstehen. Außerdem würde ich auch noch schneller ein Team von internen Experten und Talenten aufbauen, anstatt auf externe Dienstleister zurückzugreifen. Darüber hinaus haben wir unendlich viel über die Feinheiten im

Yann Maurer,

Mitgründer und Geschäftsführer der Regiondo GmbH. Nach dem Studium war er in München bei L.E.K. Consulting als Senior Associate Consultant für die Entwicklung von Strategien für national und international tätige Unternehmen verantwortlich. Bei Regiondo verantwortet Maurer als Geschäftsführer die Bereiche Produktentwicklung und Legal.



Kontingent- und Verfügbarkeitsmanagement von Freizeitangeboten gelernt. Zusätzlich ist es wichtig, für Kunden wie Anbieter, sehr komfortable Zahlungsprozesse bereitzustellen. Es ist unsere Aufgabe als Marktplatz, es allen Seiten einfacher zu machen. Gleichzeitig überwachen wir stark die Qualität unserer Anbieter und legen Wert darauf, die objektivsten Kundenbewertungen im Markt abzubilden.

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

Maurer: Pierre Omidyar von eBay! Die Idee des perfekten Marktes mit einer transparenten Marktstruktur hat er zum ersten Mal online umgesetzt. Mit Regiondo wollen wir eine ähnliche Erfolgsstory für die Freizeitbranche aufziehen. Fabrice Grinda, der OLX-Gründer, ist ein weiteres Vorbild.

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

Maurer: Vor dem Hintergrund der Größe des Marktes „Freizeit“ können wir unendlich wachsen, und darauf freuen wir uns. Wir haben heute bereits die größten Partner in Deutschland, z.B. Autostadt Wolfsburg und Europa-Park Rust, fokussieren uns weiter auf die Zusammenarbeit mit den ganz großen Freizeit Anbietern Deutschlands und werden mit Bedacht internationalisieren. Mit dem Kanal TV haben wir bereits erste gute Erfahrungen gemacht und werden, neben dem Produkt, weiter in Media investieren.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview.

redaktion@vc-magazin.de

Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Extern ist auch eine Lösung

Der deutsche Mittelstand befindet sich in einem Generationenwechsel. Fast jedes vierte mittelständische Unternehmen in Deutschland wird in den nächsten fünf Jahren in neue Hände übergehen, fast jedes zweite in den nächsten zehn Jahren. Doch wo einen geeigneten Nachfolger finden? Wenn kein Familienmitglied und kein Mitarbeiter infrage kommt, ist die Zusammenarbeit mit einer Beteiligungsgesellschaft eine Option.

Die Mehrzahl der Mittelständler wünscht sich eine Nachfolgeregelung innerhalb der Familie. In diesen Fällen sollte der Nachfolger frühzeitig an seine Führungsaufgabe herangeführt werden und genügend Zeit haben, um eine entsprechende Autorität aufzubauen. Doch ein Stabwechsel in der Familie ist oft nicht realisierbar, weil der geeignete Nachwuchs fehlt bzw. andere berufliche Pläne hat. Bis zu 40% der Familienunternehmer haben Schätzungen des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) zufolge Probleme, einen passenden Nachfolger zu finden. Hinzu kommt, dass manch ein Unternehmer auch Schwierigkeiten mit dem Loslassen hat. Aber den Stabwechsel hinauszuzögern und die konkrete Planung der Nachfolge immer weiter vor sich herzuschieben, macht es nicht einfacher. Im Gegenteil: Man sollte die Sache rechtzeitig angehen. Je mehr im Unternehmen noch bis zur Übergabe zu verändern ist, desto mehr Zeit ist nötig.

Nicht nur irgendein Nachfolger

„Die Zahl der externen Nachfolgelösungen hat zugenommen“, sagt Ralf Baumeister, CEO von Motus Mittelstandskapital. „Die Jahresabschlüsse für 2013 werden im Allgemeinen recht gut sein, und die Perspektiven für 2014 sind es auch; insofern ist es für Mittelständler eine gute Zeit, eine Nachfolgelösung zu finden und umzusetzen.“ Es sei aber meist recht schwer, einen externen Geschäftsführer zu finden, weil mittelständische Unternehmen oft nicht die nötige Transparenz herstellen (können). „Viele machen es sich zu leicht und denken: Einen Manager finde ich doch überall“, beobachtet Baumeister. Dabei brauche man nicht nur einfach einen Manager, sondern „einen Unternehmer mit Herzblut“. „Wir raten Mittelständlern zu mehr Transparenz und einem besseren Reporting, denn damit können sie mehr Interesse bei potenziellen Käufern erzeugen“, berichtet der Investor.



Ralf Baumeister,
Motus Mittelstandskapital

Für Kandidaten attraktiv

Etwa 12% aller Unternehmen, die in den nächsten fünf Jahren eine Nachfolge umsetzen wollen, beabsichtigten den Verkauf an einen Kandidaten, der sich im Rahmen eines Management Buy-ins einkauft – Unternehmen sähen dies zunehmend als Alternative, so Baumeister. Aber nach wie vor begingen viele den Fehler, das Thema Nachfolge zu spät anzugehen. „Es geht darum, dass der Unternehmer über mehrere Jahre sein Unternehmen



Foto: Panthermedia/Mike Monahan

entsprechend vorbereitet, sei es operativ, organisatorisch, im Reporting oder in der Vermögensstruktur, um es für einen Erwerber attraktiver zu machen.“

MBO und MBI im Aufwärtstrend

Familienunternehmer tun sich oft auch schwer damit, sich einen Berater an die Seite zu holen. Man benötigt in der Nachfolgefrage ja nicht gerade den Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder die Bank, mit denen das Unternehmen schon längere Zeit geschäftlich verbunden ist, sondern einen unabhängigen Experten, eben einen in solchen Fällen erfahrenen M&A-Berater oder eine Beteiligungsgesellschaft, falls eine familienexterne Lösung gefunden werden muss. Management Buyouts (MBO) und Management Buy-ins (MBI) verzeichnen seit Jahren einen leichten Aufwärtstrend, der sich fortsetzen dürfte – in beiden Fällen kann auch eine Beteiligungsgesellschaft Know-how und Kapital einbringen. Neben der sachlichen Ebene spielt zudem die emotionale eine Rolle. Der Mittelständler will sein Unternehmen in guten Händen wissen; der „Neue“ sollte ebenfalls mittelständisch denken und kein Technokrat sein, der das Unternehmen in eine falsche Richtung lenkt.

Willkommen in Ihrem Erfolgslabor.

Instrumentelle Analytik | Labortechnik
Biotechnologie | analytica Conference



Internationale Spitze
in den Bereichen
Analytik, Labortechnik
und Biotechnologie.

Informationen
und Tickets unter
[www.analytica.de/
tickets](http://www.analytica.de/tickets)

- Treffen Sie die internationalen Key Player aus Praxis und Wissenschaft in fünf Hallen.
- Erleben Sie reale Laborwelten in drei Live Labs, unter anderem zum Thema Lebensmittel- und Kunststoffanalytik sowie Gen- und Bioanalytik.
- Erfahren Sie alles zum Thema Arbeitsschutz und -sicherheit.
- Seien Sie auf der analytica Conference dabei, wenn die wissenschaftliche Top-Elite in den Dialog tritt.

1.–4. April 2014
Messe München

24. Internationale Leitmesse für Labortechnik,
Analytik, Biotechnologie und analytica Conference



analytica

Besser vorbereitet als noch vor fünf Jahren

„Für den Mittelständler ist die Übergabe bzw. dieser Exit-Prozess in der Regel ein singuläres Ereignis; die meisten machen dies nur einmal in ihrem Leben, während ein M&A-Berater oder ein Beteiligungsunternehmen hier die Erfahrung aus vielen solcher Fälle mitbringt“, sagt Dr. Armin Schuler, Geschäftsführer der BWK Unternehmensbeteiligungsgesellschaft. Für einen Verkauf zu einem guten Preis sei jetzt die richtige Zeit; aber manche Unternehmer zögerten mit dem Verkauf und fragten sich, wie sie den Erlös angesichts der niedrigen Zinsen anlegen sollen. Insgesamt aber, so Schuler, beschäftigen sie sich strategisch früher mit dem Nachfolgethema als noch vor fünf oder zehn Jahren. „Sie wurden insbesondere durch die Banken dafür sensibilisiert, dass eine ungelöste Nachfolgefrage für die Kapitalaufnahme nachteilig ist“, weiß Schuler.



Dr. Armin Schuler,
BWK Unternehmens-
beteiligungsgesellschaft

Rückbeteiligung möglich

„In Zeiten guter Konjunktur ist die Bereitschaft für einen Eigentümerwechsel, also einen Ausstieg in einem Schritt und zu einem maximalen Preis, eher vorhanden. Außerdem sind jüngere Gründer und Unternehmer eher zu einem Verkauf entschlossen als die ältere Generation“, sagt Max Römer, Gründungspartner der Quadriga Capital Beteiligungsberatung. Auch Römer hat die Erfahrung gemacht, dass der Anteil derer, die die Verantwortung an einen familienexternen Eigentümer weitergeben wollen, steigt. „Dabei gehen Mittelständler heute zunehmend professioneller auf die Suche, z.B. mit einem M&A-Berater.“ Da die Banken bei der Akquisitionsfinanzierung noch immer eher zurückhaltend seien, wandten sich viele auch an potenzielle Eigenkapitalgeber wie z.B. eine Beteiligungsgesellschaft. Eine häufige Variante bei einem 100%igen Verkauf sei, dass sich der Unternehmer mit einem geringen Anteil (etwa 25%) rückbeteiligt und dem Unternehmen beispielsweise im Beirat verbunden bleibt.



Max Römer,
Quadriga Capital
Beteiligungsberatung

Detaillierter Nachfolgeplan

Auch die NRW.Bank, die Förderbank für das Land Nordrhein-Westfalen, begleitet Nachfolgelösungen bzw. Unternehmensübergaben mit ihren Finanzierungsangeboten. „Ein privater Erwerber bei einem MBO oder MBI kann in der Regel den Kaufpreis nicht allein aufbringen“, sagt Christoph Büth, Experte für Unternehmensfinanzierung bei der NRW.Bank. Hier komme dann sein Institut mit Förder- und Finanzierungsangeboten in Form von Eigen- und Fremdkapital ins Spiel. „Eine gute Lösung ist oft, wenn entweder ein Familienmitglied des Inhabers oder eine Führungskraft aus dem Unternehmen als Nachfolger zur Verfügung steht, denn sie kennen das Unternehmen bereits gut“, sagt Büth und ergänzt: „Wichtig ist, einen detaillierten Nachfolgeplan auszuarbeiten, der beispielsweise die Vermögensübertragung und die Weitergabe der Führungsverantwortung regelt.“ Die Planung der Übergabe sollte langfristig angegangen werden, eine Vorlaufzeit von vier bis fünf Jahren sei keine Seltenheit; zudem sollte man in die Planung einbeziehen, dass eventuell eine Variante scheitert bzw. nicht umgesetzt werden kann.



Christoph Büth,
NRW.Bank

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Interview mit Arndt Rautenberg, Rautenberg & Company

„Das Jahr 2014 wird durch Exits geprägt sein“

Erfolgreiche Exits sind die Triebfeder der Private Equity-Industrie. Trotz hoher Liquidität und Rekordzahlen an der Börse blieb die Zahl der signifikanten Verkäufe aus den Private Equity-Portfolios in Deutschland allerdings auch im Jahr 2013 überschaubar. Welche Voraussetzungen Private Equity-Häuser 2014 vorfinden und welche Marktentwicklungen zu erwarten sind, verrät Arndt Rautenberg, Gründer und Geschäftsführer der gerade an den Start gegangenen Rautenberg & Company, die sich auf die Begleitung von Finanzinvestoren bei Transaktionen fokussiert.

VC Magazin: Signifikante Exits deutscher Private Equity-Gesellschaften blieben auch 2013 hinter den Erwartungen zurück. Wie stehen die Vorzeichen für 2014?

Rautenberg: In einer Zeit historisch niedriger Zinsen sucht viel Geld nach einer Anlagemöglichkeit, und auch das Refinanzierungsumfeld verbessert sich weiter. Gleichzeitig ist in vielen deutschen Portfoliounternehmen in den letzten Jahren erheblich gearbeitet worden, darum sind sie heute in absolut verkaufsfähiger Lage. Entsprechend wird das Jahr 2014 eher geprägt sein durch Exits als durch Neugeschäfte. Wenn makroökonomisch nichts anbrennt, werden wir ein stärkeres Jahr sehen als 2013.

VC Magazin: Welche Käufergruppen sind momentan besonders aktiv im Markt?

Rautenberg: Natürlich werden auch 2014 zahlreiche Buyout-Fonds auf dem Markt unterwegs sein, die Branche sucht intensiv nach guten Deals. Insbesondere der deutsche Mittelstand gewinnt weiter an Attraktivität, es entstehen neue deutsche Fonds, aber auch Adressen aus den USA und den arabischen Staaten kommen verstärkt hierher. Zudem sehen wir auch zunehmend Aktivitäten deutscher und internationaler Family Offices, die ihre Rendite verbessern und ihre Beteiligungen diversifizieren

Arndt Rautenberg

ist Managing Partner der auf Private Equity-Transaktionen spezialisierten Beratungsgesellschaft Rautenberg & Company. Zuletzt war er als Executive Partner der RölfsPartner Gruppe tätig. Zuvor war er u.a. Strategiechef der Deutsche Telekom AG sowie Vorstand der Sapiient Corp. in Cambridge, USA. Aktuell begleitet er mit seinem neuen Unternehmen u.a. den Kauf der Scout24-Gruppe von der Deutsche Telekom AG durch einen amerikanischen Finanzinvestor.



wollen. Und schließlich suchen vor allem internationale strategische Investoren gezielt nach Targets in Deutschland. Zum einen geht es ihnen um einen weiteren Ausbau ihres Portfolios durch ertragsstarke Unternehmen. Zum anderen wollen sich diese teils auch staatlichen Investoren natürlich auch technologisches Know-how kaufen.

VC Magazin: Geht der Trend nicht gerade weg vom „Blind Pool“? Investoren verlangen doch zunehmend ein Veto-, wenn nicht gar Entscheidungsrecht beim Management der Portfolios. Was bedeutet dies für Beteiligungsunternehmen?

Rautenberg: Aufgrund der Ertragsschwäche einiger Fonds in den vergangenen Jahren wollen Fondsinvestoren heute noch genauer wissen, wofür ihr Geld eingesetzt wird. Bevor ein Deal abgeschlossen werden kann, müssen Private Equity-Manager immer häufiger die Zustimmung ihrer Investoren einholen, oder es entstehen Investorengemeinschaften auf einer Deal by Deal-Basis. Das erhöht nicht nur den Koordinationsaufwand – damit steigt auch das unternehmerische Risiko der Fonds. Denn so wissen sie häufig erst kurz vor Signing, ob sie einen Deal überhaupt abschließen dürfen.

VC Magazin: Wie können die Private Equity-Manager mit dieser neuen Situation umgehen?

Rautenberg: Entscheidend ist aus meiner Sicht, dass sie ihr Portfoliomangement weiter professionalisieren und so die Basis für herausragende Returns ihres Fonds legen. Die Frage lautet immer mehr, wie sie die operative Performance ihrer Portfoliounternehmen stärken können, beispielsweise durch Internatio-



Fotos: Felix Huhn

Arndt Rautenberg (li.) traf sich mit Mathias Renz, Verlagsleiter des VentureCapital Magazins, in der Düsseldorfer Zentrale von Rautenberg & Company zum Interview.

nalisation oder Portfolioerweiterungen, aber auch durch Kostensenkungen. So erarbeiten sie Wertsteigerungen, welche die Rendite der Fonds treibt – und gut performende Fonds werden auch in Zukunft Geld einwerben können. Aber natürlich ist es auch notwendig, bei der Generierung von Deals neue Wege zu gehen, denn bei Secondaries oder gar Tertiaries ist ein Großteil des Optimierungspotenzials doch schon längst gehoben. Und schließlich – dies hat sich nicht geändert – ist eine perfekte Execution immer der Kern einer erfolgreichen Beteiligung.

VC Magazin: Ist dies der Grund, warum Sie mit Rautenberg & Company ein Beratungsunternehmen für Finanzinvestoren gegründet haben?

Rautenberg: Sicherlich – die zunehmenden Anforderungen und die Komplexität bedeuten auch eine Zunahme von Bera-

tungsbedarf. Dementsprechend operieren wir in einem stark wachsenden Geschäftsfeld. Gleichzeitig haben wir aber auch gesehen, dass es bisher keine Beratungsunternehmen gibt, die sich ausschließlich auf Investoren und Beteiligungsgesellschaften spezialisiert haben – und deren besondere Anforderungen verstehen. Diese Lücke füllen wir nun. Und wir gehen mit ins unternehmerische Risiko, da wir an den Erfolg unserer Mandate glauben: Wir beteiligen uns künftig direkt oder durch Umwandlung eines Teils unseres stets auch leistungsabhängigen Honorars an den Portfoliounternehmen unserer Klienten.

VC Magazin: Danke für das Gespräch.

mathias.renz@vc-magazin.de

ANZEIGE



SWISS PRIVATE EQUITY CONFERENCE

80+ LPs | 50+ GPs | 300 PE Professionals

APRIL 4TH 2014
ZURICH
SWITZERLAND

REGISTER
NOW!

Der deutsche M&A-Markt 2014 – ein Ausblick

Dr. Michael R. Drill

ist Vorstandsvorsitzender der Lincoln International AG, ein auf M&A-Beratung spezialisiertes Beratungshaus mit weltweit über 350 Mitarbeitern. Lincoln International verfügt über eigene Büros in den weltweit zehn größten Volkswirtschaften der Welt. In Deutschland hat Lincoln International 2013 mit über 50 Mitarbeitern 27 M&A-Deals erfolgreich abgeschlossen.



Eine anziehende Konjunktur, steigende Aktienkurse und ein wachsender Investitionsdruck bei Großkonzernen und Finanzinvestoren werden die M&A-Aktivität deutlich beleben. Unternehmensverkäufe und Übernahmen deutscher Firmen werden sich primär im Mid Cap-Segment abspielen und meist grenzüberschreitenden Charakter aufweisen.

Im Zeitraum 2009 bis 2013 gab es gemäß eigener Berechnungen jährlich etwa 750 M&A-Transaktionen mit einem Wert von größer als 25 Mio. EUR, bei denen ein deutsches Unternehmen verkauft wurde oder als Käufer auftrat. In den Boomjahren 2005 bis 2007 fanden hingegen mehr als 1.000 Deals per anno statt. Aufgrund des verbesserten ökonomischen Umfeldes für Fusionen und Übernahmen gehen wir davon aus, dass im neuen Jahr nach fünf mauen Jahren die Anzahl der Transaktionen spürbar steigen wird, und zwar um mindestens 10 bis 15%. Damit wird sich Deutschland vom übrigen europäischen M&A-Markt positiv abkoppeln. Unsere Einschätzung basiert auf unserem laufenden Gedankenaustausch mit Vertretern deutscher und ausländischer Großkonzerne: In den Vorstandsetagen ist ein wachsender Optimismus festzustellen, so dass akquisitorisches Wachstum wieder einen prominenten Platz auf der strategischen Agenda einnimmt.

Das Marktgeschehen wird 2014 vor allem von ausländischen Firmen und Investoren geprägt, die hierzulande auf Einkaufstour gehen. Deutsche Unternehmen werden sich im Ausland ebenfalls mit Zukäufen in Szene setzen. Allerdings werden sie sich hierbei aufgrund einer geringeren Risikobereitschaft vergleichsweise zurückhaltender geben. Seit 2010 werden jedes Jahr etwa 300 deutsche Unternehmen mit einem Unternehmenswert von über 25 Mio. EUR an Ausländer verkauft, während deutsche Firmen im Ausland im Durchschnitt nur etwa 200 Akquisitionen tätigen. Diese enorme Lücke wird sich künftig weiter vergrößern. Infolge der spezifischen Struktur der deutschen Volkswirtschaft lässt sich der Ausverkauf mittelgroßer deutscher Unternehmen an ausländische Strategen kaum mehr aufhalten.

Im Ergebnis finden Fusionen und Übernahmen deutscher Firmen immer mehr auf internationaler Ebene statt ab. Zwischenzeitlich sind bereits rund 70% aller M&A-Deals, bei denen deutsche Unternehmen involviert sind, grenzüberschreitend – Tendenz weiter steigend. ■

Verkauf deutscher Firmen 2014

- Ausländische Strategen gewinnen Marktanteile zulasten von inländischen Wettbewerbern und Finanzinvestoren
- USA und Westeuropa sind weiterhin wichtigste Käufernationen
- Asiaten (China und Japan) sind stark auf dem Vormarsch

Akquisitionen deutscher Firmen 2014

- Starke Konzernbilanzen und stabilerer Euro erleichtern Auslandsakquisitionen
- Fokus liegt auf weniger risikoreichen kleineren und mittelgroßen Add-on-Akquisitionen
- USA ist wichtigstes Zielland für Übernahmen, während es in BRIC-Staaten oftmals schwierig ist, geeignete Targets zu finden

Magazin - Blog - Event - Netzwerk

M&A China/ Deutschland

NEU!
Auch als
E-Magazin



Eine Idee von Unternehmeredition und M&A REVIEW

- **Zweisprachig** Deutsch & Chinesisch!
- **Schwerpunkt:** Inbound & Outbound M&A
- **2 gedruckte Ausgaben**
(Deutschland- & China-Auflage),
4 x E-Magazin (E-Paper)
- Themen-Blog & Fachveranstaltung

Erscheinungstermine

- 2. April** (Nr. 1/14, gedruckt + E-Paper) • **4. Juni** (Nr. 2/14, E-Magazin)
6. August (Nr. 3/14, E-Magazin) • **1. Oktober** (Nr. 4/14, gedruckt + E-Paper)
3. Dezember (Nr. 5/14, E-Magazin) • **5. Februar 2015** (Nr. 1/15, E-Magazin)

Vorbereitung des Exits

Plant das Schwierige, wenn es noch leicht ist

Die Bedingungen, unter denen ein Unternehmen oder eine Unternehmensbeteiligung veräußert wird, sind höchst unterschiedlich. Eines haben jedoch alle Situationen gemeinsam: Der Exit muss wohl vorbereitet sein. Dabei gilt der Spruch von Laotse: „Plant das Schwierige, wenn es noch leicht ist.“

Der beabsichtigte Exit ist ein multidimensionaler Prozess, der von verschiedensten Faktoren beeinflusst wird. Nur wer diese Einflussfaktoren erkennt und sie für seine Ziele nutzbar zu machen versteht, wird am Ende die Kontrolle über das Verfahren und das Ergebnis behalten. Diese Kontrolle zu erlangen und zu behalten ist die Grundvoraussetzung eines erfolgreichen Exits. Schlachten im Krieg werden mitunter verloren, bevor sie begonnen haben. Nicht anders ist es bei M&A-Transaktionen. Auch hier werden entscheidende Fehler häufig zu einem Zeitpunkt gemacht, zu dem den Handelnden noch gar nicht bewusst ist, dass man bereits Entscheidungen trifft, die im Rahmen eines Exits von Bedeutung sein können. Oftmals werden bereits in der Anfangsphase des Lebens eines Unternehmens Rahmenbedingungen geschaffen, die einen gelungenen Exit ermöglichen helfen oder diesen behindern, wenn nicht gar verhindern.

Incentives richtig setzen, Hindernisse vermeiden

Häufig übersehen wird die große Relevanz von Incentives oder Disincentives für handelnde Personen innerhalb des Unternehmens. Diese können dazu führen, dass Partikularinteressen den Exit-Prozess bestimmen. Das kann z.B. geschehen durch Liquidationspräferenzen zugunsten einzelner Gesellschafter. Durch derartige Regelungen werden bestimmte Gesellschafter bei der Verteilung des Exit-Erlöses bevorzugt. Wenn bei der Vereinbarung derartiger Klauseln nicht aufgepasst wird, können sich durch das Zusammenspiel von Liquidationspräferenzen und Mitverkaufspflichten leicht Situationen ergeben, in denen ein Verkaufsprozess von einzelnen Gesellschaftern zu einer Zeit oder zu Konditionen getriggert werden kann, die mitnichten dem Interesse der anderen Gesellschafter entsprechen. Auch durch Vinkulierungsklauseln kann ein Verkauf erschwert oder verhindert werden.

Leitende Angestellte mit eigenen Interessen

Ähnlich ist die Situation im Hinblick auf die leitenden Angestellten. Für diese ist die Veräußerung des Unternehmens mit großer Unsicherheit im Hinblick auf ihre persönliche Situation verbunden. Change of Control-Klauseln in Anstellungs- und Dienstverträgen tun ein Übriges, dass nicht selten Geschäftsführer oder leitende Angestellte zumindest versuchen, die Bedingungen eines Exits in erster Linie nach ihrer höchst eigenen Agenda zu bestimmen. Entsprechendes gilt auch für finanzierende Banken. Zahlungsverpflichtungen aus Kreditverträgen, die entsprechende Sicherheitenstruktur und Covenants führen nicht selten

dazu, dass der Exit-Prozess der Kontrolle der Verkäufer teilweise oder ganz entzogen wird.

Frühzeitig Außenperspektive einnehmen

Unerlässlich ist es, möglichst frühzeitig zu versuchen, sich in die Situation eines Erwerbsinteressenten hineinzusetzen. Oberste Leitlinie sollte dabei sein, die Komplexität des Deals zu verringern. Verringerung von Komplexität in diesem Sinne heißt in erster Linie einfache Verständlichkeit und das Erkennen möglicher Dealbreaker aus Sicht des Erwerbsinteressenten. Je eher die Grundidee einer Transaktionsstory herausgearbeitet wird, desto besser. Unter einer Transaktionsstory sind dabei diejenigen Faktoren zu verstehen, die geeignet sind, Dritte zum Erwerb einer Beteiligung an dem Unternehmen zu bewegen. Alle wichtigen Entscheidungen im Unternehmen sollten ab diesem Zeitpunkt zumindest auch daran gemessen werden, wie sie sich damit vereinbaren lassen. Fördern einzelne unternehmerische Entscheidungen diese Transaktionsstory oder beeinträchtigen sie gegebenenfalls deren Glaubwürdigkeit? Die Transaktionsstory sollte wie bei einem Elevator Pitch einfach zu erzählen und bereits auf den ersten Blick überzeugend sein.

Vorbeugen ist besser als Nachsorgen

Nahezu jeder Erwerbsinteressent wird eine (mehr oder weniger umfangreiche) Due Diligence durchführen, in der die für ihn im Zusammenhang mit der geplanten Beteiligung möglicherweise wichtigen Aspekte einer Prüfung unterzogen werden. Zwar kann man manche Fehler noch im unmittelbaren Vorfeld eines geplanten Exits heilen und manche vergangene organisatorische Unzulänglichkeiten beheben. Faktisch gilt das aber nur in engen Grenzen. Anfängliche Versäumnisse lassen sich mit zunehmendem Zeitablauf immer schwerer heilen. Wer erst im Angesicht eines unmittelbar bevorstehenden Verkaufsprozesses beginnt, die rechtlichen Angelegenheiten seines Unternehmens zu ordnen, wird damit in den seltensten Fällen Erfolg haben. Die Zeit reicht in aller Regel dann nicht mehr aus, um die Fehler der Vergangenheit zu beheben. Zudem gilt: Wer früher nicht dazu in der Lage war, seine Angelegenheiten in Ordnung zu bringen, der wird dies auch vor dem Exit vermutlich nur unzureichend schaffen. In dieser Hinsicht bedeutet die frühzeitige Einrichtung und Implementierung eines angemessenen Compliance-Systems die beste Vorbereitung auf einen späteren Exit. Ebenfalls sollte man von Anfang an eine Reduzierung der Komplexität der Unternehmensstruktur im Auge behalten. Dazu gehört beispielsweise die Zusammenfassung verschiedener Gesellschafts-

beteiligungen innerhalb einer Obergesellschaft sowie dafür Sorge zu tragen, dass in dem zu verkaufenden Unternehmen oder Unternehmensteil tatsächlich sämtliche betriebsnotwendigen Vermögenswerte gebündelt sind (Immobilien, gewerbliche Schutzrechte).

Team bestimmen

Ebenfalls Teil des Bestrebens, das Verfahren einfach und zielorientiert zu halten, ist es, ein schlagkräftiges Team zusammenzustellen, das die Transaktion vorbereitet und den Prozess begleitet. Dabei ist zunächst unternehmensintern für klare Zuständigkeiten zu sorgen, um zum einen die Kontrolle über das Verfahren zu behalten und zum anderen mögliche Unruhe und Absatzbewegungen und/oder die Durchsetzung von Partikularinteressen zu vermeiden. Je nach Größe der geplanten Transaktion wird die Einschaltung einer Investmentbank oder eines M&A-Beraters unerlässlich sein, ferner natürlich die Begleitung durch Rechtsanwälte und Steuerberater sowie Wirtschaftsprüfer. Dabei spielen Erfahrung, Kreativität, Effizienz und Durchsetzungsstärke ebenso eine Rolle wie die soziale Kompetenz. Nur dieser Mix verspricht eine gelungene Zusammenarbeit des Teams. Besonders wichtig sind klare Zuständigkeiten und die Bestimmung eines Verhandlungsführers, der die Dinge unter Kontrolle behält.

Abschluss der Transaktion

Erst in Abstimmung mit den zuvor ausgesuchten Beratern ist die endgültige Transaktionsstruktur – Share Deal, Asset Deal oder gesellschaftsrechtliche Varianten – zu bestimmen. Sodann sind etwaige Vorbereitungsmaßnahmen zur Ermöglichung eines Exits in dieser Transaktionsstruktur zu identifizieren und umzusetzen. Schließlich muss das Verfahren festgelegt werden. Die wesentlichen Weichenstellungen hier sind das Ausmaß der den potenziellen Erwerbern zur Verfügung zu stellenden Unterlagen und ob und in welchem Umfang man sich – und gegebenenfalls zu welchem Zeitpunkt – auf Verhandlungen mit einem Kaufinteressenten beschränkt oder sich im Rahmen eines Bietverfahrens möglichst lange Alternativen offenhält. ■

Dr. Matthias Birkholz

ist Gründungspartner der Berliner Rechtsanwaltssozietät Lindenpartners. Die Beratung von Gesellschaften, Geschäftsführern, Vorständen und Aufsichtsräten im Zusammenhang mit Fragen der Pflichtverletzungen von Gesellschaftsorganen bildet einen besonderen Schwerpunkt seiner Tätigkeit.



ANZEIGE

STIFTUNG CHARITÉ

CHARITÉ ENTREPRENEURSHIP SUMMIT 2014

MAY 5–6
2014
HUMBOLDT CARRÉ,
BERLIN

BIG DATA is about to transform science and healthcare. The resulting paradigm shift will not only have a massive impact on the way we deliver healthcare, but also on our lifestyle. The Charité Entrepreneurship Summit gathers international Big Data and healthcare leaders and innovators to discuss the present and the future opportunities and pitfalls brought about by the convergence of Big Data and medicine with 400+ attendees mostly from Europe and the US. In five consecutive sessions, top-notch

research, state-of-the-art technology, viable commercialization strategies, financing models, and legal as well as ethical frameworks will be presented. Attendees and speakers are invited to continue the discussion and draft moonshot projects in digital health during the interactive round tables. Entrepreneurs have the opportunity to apply for the Start-up Showcase to present their company to an international audience of investors and potential collaborators.

➤ For more information and registration, please go to: www.charite-summit.de

MPEP geht ins institutionelle Fundraising

Neues Vehikel aus München

Der Private Equity-Investor Munich Private Equity Partners ist ein Schwergewicht unter den deutschen Playern: Mit 2,3 Mrd. USD Assets unter Management verwaltet der Dachfondsinvestor ein üppiges Kapitalvolumen. Geplant ist jetzt ein neues Investmentprogramm für institutionelle Investoren, das viel Allokationsspielraum bietet.

John Morrison und sein Team gehören zu den großen Private Equity-Investoren in Deutschland. Morrison ist Geschäftsführer von Munich Private Equity Partners (MPEP), dem Investmentmanagement-Arm der RWB Gruppe. MPEP verwaltet derzeit 2,3 Mrd. USD Kapital, für einen deutschen Assetmanager eine mehr als stattliche Summe. Allein 2013 hat MPEP über 200 Mio. USD in Private Equity-Fonds auf der ganzen Welt investiert, 2012 waren es ca. 300 Mio. USD, die an sehr renommierte Adressen flossen, darunter Advent International, HG Capital, Deutsche Private Equity, Audax und Apollo. Vor Kurzem schloss das Team das 30. Fondsinvestment ab. Über die Jahre haben die Investmentmanager aus dem Süden Münchens dementsprechend enge Beziehungen zu den GPs weltweit aufgebaut. Die wollen sie jetzt weiter nutzen: Morrison und sein Team planen, ein neues Investmentprogramm aufzulegen.

Einstieg ab 2 Mio. EUR

Das Vehikel wird als luxemburgische SICAR strukturiert sein, Gespräche mit den Behörden sind weit fortgeschritten. Das Zielvolumen liegt bei 250 Mio. EUR. Institutionelle Investoren können sich ab 2 Mio. EUR beteiligen. Das Angebot richtet sich vor allem an Kunden aus dem deutschsprachigen Europa. „Wir sprechen mit Investoren, die sich für die Assetklasse Private Equity stark interessieren und vielleicht schon erste Erfahrungen gesammelt haben“, führt Bernhard Kienle aus, der als Executive Director das Fundraising mitverantwortet. Das sind ihm zufolge vor allem kleinere Pensionsfonds und Versicherungen sowie Family Offices. „Sie schätzen einen persönlichen Ansprechpartner und wollen nicht in einer anonymen Leitung in London festhängen“, so Kienle. MPEP wolle kein Massenfundraising betreiben, sondern Investoren gezielt und persönlich ansprechen. „Wir wissen selbst, dass die Welt nicht noch einen Me-too-Dachfonds braucht, und das sind wir auch nicht“, sagt Kienle.

Vier Investmentbereiche

Ihr Kapital können die Investoren in vier voneinander getrennte Bereiche des Vehikels mit dem Namen MPEP 2014 S.C.S. SICAR investieren: Asien, Europa, Nordamerika und Secondaries. Ihre Commitments können sie in 5%-Schritten auf die Bereiche aufteilen. „Damit entscheiden unsere Kunden selbst, wo sie ihre Schwerpunkte setzen möchten“, sagt Morrison. Jeder Bereich soll in drei bis acht Zielfonds investieren, so dass eine Diversifikation gewährleistet ist. Pro Zielfonds investiert MPEP typischerweise zwischen 10 und 20 Mio. USD. Diese Ticketgrößen seien ausreichend, um auch in überzeichnete Spitzenfonds auf-

genommen zu werden, sagt Morrison. „In einigen Jahren könnte das allerdings schwieriger werden. Dann ist es wichtig, dass man zu den GPs bereits langjährige Beziehungen aufgebaut hat. Hier wird für MPEP ein Vorteil liegen“, erklärt der Geschäftsführer.

Buyout und Growth im Fokus

Auf diese Beziehungen und die langjährige Markterfahrung seines Teams setzt er auch bei der Auswahl der Zielfonds. Potenzielle Kandidaten würden entlang einer Matrix anhand verschiedenster Kriterien aus dem großen Marktangebot herausgefiltert. Dabei kommt es Morrison nicht nur auf die blanken Zahlen an: „Wir verfolgen einen stark operativen Ansatz und hinterfragen auch die Entscheidungsfindung im Fonds, die Teamkonstellation und beispielsweise die Nachwuchsförderung. Wir werden durchschnittlich zehn Jahre in die Fonds investiert sein, da gehört es dazu, die qualitative wie die quantitative Seite mit viel Aufwand zu prüfen“, erklärt Morrison. Die Investmentstrategie setzt auf den Buyout- und Growth-Sektor, gerade im kleineren Mid Market sieht Morrison die interessantesten Opportunitäten. Einige bereits getätigte Beteiligungen werden in den neuen Fonds einfließen, so dass sich das Blind Pool-Risiko verkleinert. Venture Capital- und Mezzanine-Fonds fallen somit aus dem Raster.

Ausblick

Das Fundraising für den MPEP 2014 S.C.S. SICAR ist laut Morrison bereits in den Startlöchern. Erste Gespräche mit Investoren haben gezeigt, dass großes Interesse besteht. „Für die Investoren herrscht eine hohe Transaktionssicherheit, denn erste Investments liegen bereits vor, und durch das Kapital dieser Bestandskunden ist das Zustandekommen auf jeden Fall gewährleistet“, erklärt Morrison. Das würden die Interessenten sehr schätzen. Der Fonds soll Teil eines jährlichen Investmentprogramms werden.

Clara Diesel

redaktion@vc-magazin.de

Kurzprofil MPEP 2014 S.C.S. SICAR

Jährliches Investmentprogramm	
Zielvolumen:	250 Mio. EUR
Mindestcommitment:	2 Mio. EUR
Gebühren:	0,75% jährliche Managementfee, 10% Performance Fee, 8% Hurdle Rate
Fokus:	Buyout und Growth
Investmentsparten:	Asien, Europa, Nordamerika, Secondaries

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**



Europäisches Venture Capital

Totgesagte leben länger

Europäische Venture Capital-Fonds hatten es in letzter Zeit nicht einfach: Die Fundraising-Volumina schrumpfen seit Jahren, Inkubatoren schienen ihnen langsam den Rang abzulaufen. Doch die jüngsten Fonds-Closings beweisen: Die Assetklasse ist noch lange nicht tot. Ganz im Gegenteil: Neue Investoren wie Family Offices und Corporates begeistern sich für Wagniskapital, Experten sehen genau jetzt einmalige Chancen.

Die Nachricht kam dann doch überraschend: Im September verkündete Lars Hinrichs, der mit dem Börsengang des von ihm gegründeten Businessnetzwerks Xing auf die Investorenseite gewechselt hatte, dass sein Inkubator HackFwd keine neuen Teams mehr aufnehmen werde. Man wolle sich auf das bestehende Portfolio konzentrieren und diese Projekte entwickeln, statt in einem veränderten Marktumfeld neue Abenteuer mit ungewissem Ausgang einzugehen. Hinrichs hat recht: Der Markt hat sich tatsächlich stark verändert, seit vor wenigen Jahren die ersten Inkubatoren die Start-up-Finanzierung revolutionierten. Seither drängen immer mehr Gründungsschmieden, Company Builder und Acceleratoren auf die Bühne, jeder Konzern, der etwas auf sich hält, mischt mittlerweile mit, von Allianz über Coca-Cola bis Fielmann. Da mag sich manch einer schon gefragt haben, ob es überhaupt genügend Start-ups und Gründungswillige gibt, um all die Co-Working Spaces und Wohlfühl-Labs zu bevölkern.

Peppig gegen staubig

Inkubatoren galten in den vergangenen Jahren als die großen Innovatoren der Start-up-Finanzierung. Die klassischen Venture Capital-Fonds hingegen erschienen auf einmal etwas angestaubt. Viele Gründer wollten sich lieber in peppigen Büros von Star-Founders wie Hinrichs, den Samwer-Brüdern oder Heiko Hubertz etwas anschauen, als sich mit den hohen Anforderungen berühmt-berühmter Wagniskapitalfonds auseinandersetzen. Selbst erfahrene Venture Capitalisten setzten auf die neue Methode, Teams unter eigener Regie an Ideen basteln zu lassen. Das beste Beispiel geben Paul Jozefak und Michael Backes ab, beide waren jahrelang bei renommierten deutschen Wagniskapitalfonds tätig gewesen, bis sie für die Otto Group den Company Builder Liquid Labs ins Leben riefen. Für klassische Venture-Fonds sahen sie schlechte Chancen. Es mangle an Exit-Opportunitäten, sodass die versprochenen Renditen für die Investoren zwangsläufig ausbleiben würden, prophezeiten sie. „Nicht einmal 10% der Fonds werden überleben. Venture Capital in Europa steht noch ein Leidensweg bevor“, sagte Jozefak im vergangenen September im Gespräch mit dem VentureCapital Magazin.

Arbeitsteilung zwischen den Finanzierern

Doch der Wind scheint sich zu drehen. Die ersten öffentlich diskutierten Insolvenzen wie zuletzt die Pleite von Givanto aus

dem FoundersLink-Portfolio zeigen, dass auch Inkubatoren irren können. Bei Springstar sind die Gründer Klaus Hommels und Oliver Jung ausgestiegen. Und beim Vorzeige-Inkubator Team Europe hat man erkannt, wie wichtig klassisches Venture Capital für das Wachstum junger Unternehmen ist: Mit Point Nine Capital ging aus dem Berliner Team ein neuer Wagniskapitalfonds hervor. Mit 40 Mio. EUR Fondsvolumen ist er für einen First Timer mehr als passabel ausgestattet. Point Nine hat sich u.a. bereits an Inkubator-Zöglingen wie Lieferheld von Team Europe und ePetWorld aus dem Hause Venture Stars beteiligt. Die Formel ist wegweisend für das künftige Zusammenspiel zwischen den Finanzierern: Wo der Inkubator gute Arbeit leistet, werden im nächsten Schritt größere Summen benötigt – und die liefern Venture Capital-Fonds.

Kein Auslaufmodell

„Inkubatoren können Wagniskapitalfonds nicht ersetzen, denn erfolgreiche Start-ups brauchen größere Anschlussfinanzierungen, die nur die Fonds leisten können“, fasst Dörte Höppner es zusammen. Die Generalsekretärin des europäischen Branchenverbands EVCA sieht deshalb im klassischen Venture Capital-Geschäft kein Auslauf-, sondern ein Zukunftsmodell. „In zehn Jahren wird es in Europa wieder mehr Venture Capital-Fonds geben“, ist sie sich sicher. „Die Nachfrage nach Wagniskapital übertrifft das Angebot bei Weitem.“



Dörte Höppner,
EVCA

Enttäuschende Performance

In den vergangenen Jahren musste die europäische Industrie jedoch hauptsächlich Rückschläge einstecken. Während jenseits des Atlantiks Technologiebörsengänge wie die IPOs von Facebook und Twitter die Kassen der Investoren klingeln ließen, bleiben echte Leuchtturm-Exits im schwierigen M&A- und Kapitalmarktumfeld auf dem alten Kontinent bislang Mangelware. Und ohne erfolgreiche Verkäufe fehlen den Managementteams der Fonds auch die Argumente, um ihre Limited Partner für Engagements in neue Fonds zu begeistern. Denn die Performance europäischer Wagniskapitalfinanzierer bleibt weit hinter den versprochenen Renditen zurück und bietet in der Breite wohl kaum einen Ausgleich für das hohe Risiko, das die LPs mit

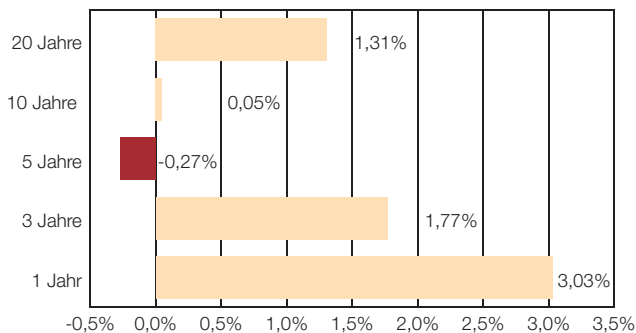


Foto: PantherMedia/Thomas Lammeyer

Ein Drahtseilakt waren die vergangenen Jahre für Venture Capital-Gesellschaften in Europa. Doch neue Investoren verleihen der Assetklasse derzeit neues Gleichgewicht.

Venture Investments eingehen. Über einen Fünfjahreshorizont entwickelten sich die IRRs europäischer Venture-Fonds zuletzt sogar negativ mit einem Minus von 0,27%, auf zehn Jahre gesehen kommen die Investoren mit 0,05% etwa bei 0 heraus, rechnet der Datendienst Thomson Reuters vor (siehe Grafik). Die enttäuschende Performance hat sich in den vergangenen Jahren in den Fundraising-Zahlen niedergeschlagen. Manch ein General Partner wird wohl keinen Nachfolgefonds mehr schließen können.

Performance europäischer Venture-Fonds (IRR in %)



Quelle: Thomson Reuters, bis 30.6.2013

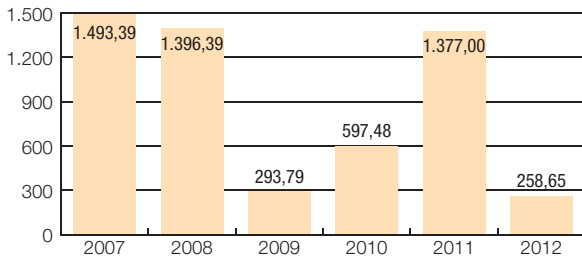
Neue Investoren mit unternehmerischem Background

Was die Investoren anbelangt, findet ein regelrechter Strukturwandel statt: Die großen LPs haben die Assetklasse „europäisches Venture Capital“ deutlich reduziert oder ganz verlassen, ihre Teams verkleinert oder aufgelöst. Diese Investoren wieder zurückzugewinnen, dürfte viele Jahre, vielleicht Jahrzehnte dauern. Zunehmendes Interesse zeigen dafür andere Player. „Kleinere Investoren wie Family Offices wollen immer häufiger Venture Commitments eingehen. Auch Corporates treten verstärkt als LPs auf. Es gilt, diese neuen Investoren an die Anlageklasse heranzuführen“, sagt Höppner. Diese neuen Venture-Investoren könnten sich aus der eigenen Geschichte heraus gut mit unternehmerischem Denken und Innovationsförderung identifizieren, meint die EVCA-Generalsekretärin. Und noch eine Tatsache stimme optimistisch für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Wagniskapitalfonds: „Für große institutionelle Investoren sind die Venture-Tickets oft zu klein. Bei den neuen Playern hingegen, die kleinere Volumina verwalten, passt die Losgröße besser“, beobachtet Höppner.

Viele erfolgreiche Closings

Die Fonds-Closings der vergangenen Monate belegen diesen Trend. SHS meldete gleich zu Beginn des neuen Jahres ein erstes Closing des vierten Fonds, zu den Investoren zählen einige Family Offices. Der 25 Mio. EUR schwere Fonds der Münchner UnternehmerTUM speist sich ebenfalls aus Kapital von Family Offices, zweier Stiftungen sowie von bekannten Unternehmer-

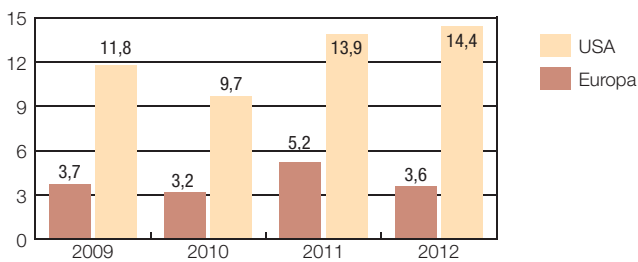
Fundraising deutscher Venture Capital-Fonds (in Mio. EUR)



Quelle: BVK

persönlichkeiten. Point Nine zählt indes mit dem SAP Hana Real Time Fund einen 405 Mio. USD schweren Corporate Fund zu seinen LPs. Capnamic Ventures managt einen Multi Corporate-Fonds, bei dem gleich mehrere Konzerne, darunter Universal Music, die Mediengruppe M. DuMont Schauberg und die Nord-West-Zeitung, investiert sind; das Volumen liegt dem Vernehmen nach im mittleren zweistelligen Millionenbereich.

Fundraising von Venture Capital-Fonds (in Mrd. EUR)



Quelle: EVCA / PEREP_Analytics; NVCA / Thomson Reuters

Einmalige Chancen

Die Vorzeichen für die Fonds, die jetzt an den Start gehen, stehen gut, finden viele Branchenkenner. Zu den Optimisten zählt auch der in Berlin sehr aktive Investor Christophe Maire, der sein Unternehmen gate5 2006 erfolgreich an Nokia verkauft und seitdem in zahlreiche Start-ups investiert hat, darunter Brands4Friends, StudiVZ, Plista, Barcoo und SoundCloud. „Wer jetzt nicht in Venture Capital investiert, ist selbst schuld“, sagt Maire mit Blick auf die schwachen Fundraising-Zahlen der vergangenen



Christophe Maire, Atlantic Internet



Foto: PantherMedia/Diego Cerro

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, um in Venture Capital zu investieren, meinen Experten. Wer noch länger wartet, verpasst Chancen.

Jahre. LPs, die sich jetzt zurückziehen, würden aus der Vergangenheit heraus denken und dabei die aktuelle Gründungswelle verpassen, meint der Gründer der Start-up-Schmiede Atlantic Internet. „Es ist paradox: Genau jetzt, da Europa eine große Rolle spielen und wichtige Unternehmen hervorbringen kann, wird nicht investiert.“ Besondere Chancen sieht Maire in Berlin. Die deutsche Hauptstadt habe das Potenzial, eine Start-up-Landschaft wie New York oder London aufzubauen. Investoren, die sich das entgehen lassen, könne man nicht helfen, meint Maire.

Fazit

Wenn nicht jetzt, wann dann? Investoren erkennen zunehmend, dass Venture Capital derzeit einmalige Chancen bietet. Von der durchwachsenen Performance der Assetklasse im Jahrzehnt nach der Dotcom-Blase lassen sie sich nicht schrecken. Venture ist eben eine Wette auf die Zukunft, nicht auf die Vergangenheit.

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Das ausführliche Interview mit Christophe Maire lesen Sie auf <http://vc-mag.de/Maire>





Boom bei Buyout-Fonds

2013 war das Jahr des Buyout-Fundraisings, und das neue Jahr knüpft nahtlos an die Erfolgsserie an: Mit Apollo und Riverside haben zum Jahresauftakt zwei weitere Private Equity-Gesellschaften Milliarden-Closings ihrer Fonds bekannt gegeben. Der Apollo Investment Fund VIII ist mit 17,5 Mrd. USD Commitments der größte Beteiligungsfonds seit der Finanzkrise und der drittgrößte der Geschichte. Der Riverside Capital Appreciation Fund VI erreichte 1,5 Mrd. USD. Im vierten Quartal 2013 hatte Carlyle für den sechsten Buyout-Fonds Carlyle Partners VI 13 Mrd. USD eingesammelt. Weltweit haben Buyout-Fonds 2013 169 Mrd. USD geraist, laut Branchendienst Preqin rund 70 Mrd. USD mehr als 2012. Das ist mit Abstand beste Ergebnis seit der Finanzkrise.

Partners Group mit Rekordergebnis

Mit 5,1 Mrd. EUR an neuen Kapitalzusagen und einem verwalteten Gesamtvolumen von 31,6 Mrd. EUR hat die Partners Group 2013 ein Rekordergebnis erzielt. Die verwalteten Assets belaufen sich damit netto auf 31,6 Mrd. EUR, 13% mehr als noch im Jahr zuvor. Den größten Anteil an den verwalteten Assets hatte der Bereich Private Equity mit 20,1 Mrd. EUR. Weltweit investierte das Unternehmen im vergangenen Jahr 7,7 Mrd. USD. 2014 wollen die Schweizer weitere Kapitalzusagen von 4,5 bis 6,5 Mrd. EUR einholen. Im Januar hat die Gruppe bereits ihr neues Infrastrukturprogramm bei 1 Mrd. EUR geschlossen. Außerdem wurde eine Kooperation in Japan mit dem Vermögensverwalter Mizuho Financial Group bekannt gegeben.

Nachholbedarf bei Pensionsfonds

Private Equity ist im Portfolio von Pensionsfonds vergleichsweise unterrepräsentiert, zeigt eine Studie der London Business School und des Beteiligungsmanagers Adveq. Untersucht wurden 1.208 Pensionsfonds aus den USA und Großbritannien. Demnach hatten öffentliche Pensionsfonds 2012 5,64% ihrer Assets in Private Equity allokiert, private Pensionsfonds lagen bei 5,33%. Zwar ist das Anlagevolumen seit 2005 deutlich gestiegen, Family Offices/Stiftungen sowie Staatsfonds erreichen jedoch Quoten von durchschnittlich 10% bzw. 18%. Am beliebtesten bei den Pensionsfonds sind Dachfonds: 80% der kleineren und 60% der mittleren und großen Programme investieren über diese Vehikel in die Assetklasse Private Equity.



HEIDELBERG Innovation FORUM

Smart Production and Manufacturing

Experience business ideas that respond to the changing industrial environment and offer innovative ICT solutions for production processes.

What? 20 business ideas and research results close to market presented in short pitches
Who? Investors, entrepreneurs, decision makers, R&D staff
Benefits? Start-Up Financing, R&D Cooperation, Licensing

Early-Bird-Rate:
25 % discount
until
3 March 2014

An Initiative by:



In Cooperation with:



European Partners:



Partners:



Die Transaktionen des vergangenen Monats

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Beteiligung
Asset Profiler GmbH	Hamburg	Immobilienverkauf	Innovationsstarter Hamburg GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Blacksquared GmbH	Potsdam	Marktplatz	BFB Frühphasenfonds Brandenburg GmbH, Business Angels	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Blinks Labs GmbH	Berlin	E-Learning	MGO Digital Ventures GmbH, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin	sechsstelliger Betrag	2. Finanzierungsrunde
Blueprint Medicines	Boston	Life Sciences	u.a. Nextech Invest AG, Third Rock Ventures, Fidelity Biosciences, Biotech Value Fund, L.P., Casdin Capital, LLC	25 Mio. USD	2. Finanzierungsrunde
Covagen AG	Zürich	Life Sciences	Gimv, Ascent Biomedical Ventures, Novartis Venture Fund, Edmond de Rothschild Investment Partners, Seroba Kernel Life Sciences, Ventech, MP Healthcare Venture Management, Inc.	42 Mio. CHF	2. Finanzierungsrunde
ePetWorld GmbH	München	E-Commerce	Blumberg Capital, Point Nine Management GmbH, Logan Capital, Venture Stars GmbH, German Startups Group Berlin AG, Business Angels	nicht veröffentlicht	2. Finanzierungsrunde
eWings.com GmbH	Berlin	Booking	German Startups Group Berlin AG	nicht veröffentlicht	Seedfinanzierung
Evolution Internet Fund GmbH (Travador.com)	München	Reise	Iris Capnamic Management GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Eyeglass24 GmbH	München	Brillen	u.a. Whitestone Communication Networks Ltd	sechsstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Funanga AG	Berlin	digitale Prepaidkarten	German Startups Group Berlin AG	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
German RepRap GmbH	Feldkirchen	3D Druck	Extorel GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
GoEuro Travel GmbH	Berlin	Suchmaschine	Lakestar	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Ice Gateway GmbH	Berlin	Beleuchtung	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
iwoca Ltd	London	Marktplatz	u.a. GlobalFoundersCapital, Redline Capital Management S.A.	5 Mio. GBP	1. Finanzierungsrunde
makerist GmbH	Berlin	E-Learning	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
mantiburi GmbH	Klipphausen	E-Commerce	CFH Beteiligungsgesellschaft mbH, SIB Innovations- und Beteiligungsgesellschaft mbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde



Foto: Panthermedia/Sergey Khakimulin

mifitto GmbH	Duisburg	Vermessung	Fraunhofer Venture	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
P & T - Paper & Tea GmbH	Berlin	E-Commerce	DCM Productions GmbH, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin, Business Angels	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Pentracor GmbH	Hennigsdorf	Medtech	BC Brandenburg Capital GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Rapidminer, INC.	Boston	Big Data	Earlybird VC Management GmbH & Co KG, 5 Mio. USD Open Ocean Capital		1. Finanzierungsrunde
riskmethods GmbH	München	Risikomanagement	Bayern Kapital GmbH, Point Nine Management GmbH	900.000 EUR	2. Finanzierungsrunde
Salonmeister GmbH	Berlin	Software as a Service	Business Angels, T-Venture Holding GmbH, Atlantic Ventures GmbH	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Sensorberg GmbH	Berlin	Cloud-Service	BTH Berlin Technologie Holding GmbH	750.000 EUR	1. Finanzierungsrunde
Snow & Alps Tourism GmbH	München	E-Commerce	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Extorel GmbH	ca. 1 Mio. EUR	2. Finanzierungsrunde
Sonoma Internet GmbH (amorelie.de)	Berlin	E-Commerce	u.a. EPIC Companies GmbH, German Startups Group Berlin AG	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Telormedix SA	Bioggio (CH)	Life Sciences	Aravis SA, ProQuest Investments	6 Mio. CHF	2. Finanzierungsrunde
trinckle 3D GmbH	Berlin	3D Druck	BFB Frühphasenfonds Brandenburg GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Whiteout Networks GmbH	München	Verschlüsselung	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bayern Kapital GmbH	nicht veröffentlicht	Seedfinanzierung
WPX Faserkeramik GmbH	Köln	Industriewerkstoffe	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	Seedfinanzierung

Weitere Finanzierungsrunden

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Beteiligung
Delivery Hero Holding GmbH	Berlin	Lieferdienstvermittlung	u.a. Insight Venture Partners, German Startups Group Berlin AG	88 Mio. USD	Wachstumsfinanzierung
FRX Polymers Inc.	Chelmsford (USA)	Flammschutz	u.a. Evonik Corporate Venturing	12 Mio. USD	Wachstumsfinanzierung
Isarna Therapeutics GmbH	München	Biotech	AT Newtec GmbH, MIG Verwaltungs AG	13 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung



Foto: Panthermedia/Sergey Khakimulin

Lectorio GmbH	Leipzig	E-Learning	HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH, Technologiegründerfonds Sachsen Verwaltungs GmbH, Seventure Partners	3 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Miflora GmbH	München	E-Commerce	Atlantic Capital Partners, Heilmann Ventures GmbH, Alpha Venture Capital	siebenstelliger Betrag	Wachstumsfinanzierung
Mister Spex GmbH	Berlin	E-Commerce	German Startups Group Berlin AG	nicht veröffentlicht	Wachstumsfinanzierung
Quandoo GmbH	Berlin	Booking	u.a. DN Capital LLP, HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH	8 Mio. USD	Wachstumsfinanzierung
reBuy reCommerce GmbH	Berlin	Re-Commerce	German Startups Group Berlin AG	nicht veröffentlicht	Wachstumsfinanzierung
Surprise Internet GmbH (Wummelkiste.de)	Berlin	E-Commerce	IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin	sechsstelliger Betrag	Wachstumsfinanzierung
web care LBJ GmbH (Pflege.de)	Hamburg	Dienstleistungs-vermittlung	u.a Alstin – Alternative Strategic Investment GmbH	siebenstelliger Betrag	Wachstumsfinanzierung

Buyout

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Transaktion
Hytec Gerätebau GmbH	Mannheim	Kommunikation	The Riverside Company, Halder Beratungsberatung GmbH	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung
Prefere Resins Company	Erkner	Harze	capiton AG	nicht veröffentlicht	Management Buyout
VAT Vakuumventile AG	Haag	Ventile	Capvis Equity Partners AG, Partners Group AG	nicht veröffentlicht	Mehrheitsbeteiligung

Secondary

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Erwerbender Investor	Veräußernder Investor	Volumen
Arena Italia S.p.A.	Tolentino (IT)	Sportkleidung	Capvis Equity Partners AG	The Riverside Company	nicht veröffentlicht
Comvel GmbH	München	E-Commerce	SevenVentures GmbH	Media Ventures GmbH	nicht veröffentlicht
MS Deutschland Beteiligungsgesellschaft mbH	Neustadt in Holstein	Reederei	Callista Private Equity GmbH & Co.KG	Aurelius AG	nicht veröffentlicht
Zellbios	Luxemburg	Life Sciences	DPE Deutsche Private Equity GmbH	Ergon Capital Partners	nicht veröffentlicht

Exit

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Art der Transaktion	Volumen
brightOne GmbH	Eschborn	IT/Healthcare	Aurelius AG	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Feintechnik GmbH Eisfeld	Eisfeld	Rasierklingen	Alpine Equity Management AG	Trade Sale	100 Mio. EUR
JBM JustBook Mobile GmbH	Berlin	Booking	Index Ventures	Trade Sale	nicht veröffentlicht
plista GmbH	Berlin	Marketing	Capnamic Ventures, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, NWZ Digital, Omnes Capital	Trade Sale	ca. 30 Mio. EUR
PMA Purification Membranes Analytics GmbH	Henningsdorf	Life Sciences	BC Brandenburg Capital GmbH via BFB Beteiligungsfonds Brandenburg GmbH, Business Angel	Buyback	nicht veröffentlicht
Retailo AG	Köln	Gutscheinsysteme	Seventure Partners	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Sofort AG	Gauting	Online Payment	Reimann Investors Advisory GmbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht

Neue Fonds

Name	Name der Gesellschaft	Sitz	Fokus	Volumen	Status
Access Capital Fund VI Growth Buy-out Europe	Access Capital Partners	Paris	Buyouts in Europa	190 Mio. EUR	First Closing
Brockhaus Private Equity III	Brockhaus Private Equity GmbH	Frankfurt	Technologieunternehmen im Buyout- und Wachstumsbereich	47,9 Mio. EUR	First Closing
Capvis Equity IV	Capvis Equity Partners AG	Baar/Zug (CH)	Mittelstand in der DACH-Region	720 Mio. EUR	Final Closing
Earlybird's Digital East Fund (EDEF)	Earlybird Venture Capital	Istanbul	Technologie, Consumer Internet, Mobile in Osteuropa und der Türkei	110 Mio. USD	First Closing
Heureka Growth Fund II	Acton Capital Partners GmbH	München	E-Commerce, Online-Marktplätze, E-Services, digitale Medien im Later Stage- und Growth-Segment in Europa	80 Mio. EUR	First Closing
k.A.	BTH Berlin Technologie Holding GmbH	Berlin	Mobiltechnologien	zweistelliger Millionenbetrag	Final Closing
Nordic Capital Fund VIII	Nordic Capital	Frankfurt	Mittelstand in Europa	3,5 Mrd. EUR	Final Closing
SHS IV	SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH	Tübingen	Medizintechnikunternehmen in der DACH-Region	56 Mio. EUR	First Closing

Aktuelle Deals

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



Datum & Ort	Veranstalter	Event
05.02.2014 Frankfurt	Aurelia Private Equity www.aurelia-pe.de	VC Meeting Frankfurt: Monatliches Treffen der Venture Capital-Branche. Vortrag zum Thema „Das Coaching-Konzept des High-Tech Gründerfonds – Zusammenarbeit zwischen Beratern, Gründern und Investoren“; Teilnahme: kostenfrei
06.02.2014 Frankfurt	Wirtschaftsjunioren bei der IHK Frankfurt am Main	Venture Capital Forum: Austausch zwischen Unternehmern und Investoren; Vortrag „10 Reasons Why I Would Not Invest in You!“; Teilnahme: kostenfrei
07.02.2014 Frankfurt	VM Value Management www.vmvalue.de	6. Value Management Forum: Entscheidungsträger aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik diskutieren mit Führungskräften und Studierenden; Thema: „Wertschaffung in Kirche, Konzern und Private Equity“; Teilnahme: ab 45 EUR
07.02.2014 Hanau	IHK Hanau - Gelnhausen - Schlüchtern www.cph.de	8. Gründermesse: Messe zu den Themen Selbstständigkeit, Unternehmenswachstum und -finanzierung; Teilnahme: k.A.
11.02.2014 München	Forum Institut für Management www.forum-institut.de	Seminar M&A Kompakt: Überblick und Einstieg in die rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen des Unternehmenskaufs; Teilnahme: 999 EUR
14.02.2014 Ulm	IHK Ulm www.ulm.ihk24.de	GründerTag Ulm: Informationsveranstaltung zu den Themen Gründung und Unternehmertum; Teilnahme: k.A.
17.02.2014 Heilbronn	Venture-Forum-Neckar e.V. www.venture-forum-neckar.de	Venture forum neckar Investmentforum: Technologieunternehmen stellen sich anwesenden Investoren vor; Teilnahme: 50 EUR
18.02.2014 Potsdam	IHK Potsdam www.gruenden-in-potsdam.de	GründerTag Potsdam: Informationsveranstaltung rund um Gründung und Unternehmertum; Teilnahme: k.A.
18.02.2014 London	Global M&A Network www.globalmanetwork.com	Europe M&A Deal Intelligence Forum: Vertreter der Corporate-, Private Equity- und M&A-Branche tauschen sich zu aktuellen M&A-Trends und -Themen aus; Teilnahme: ab 700 GBP
18.–19.02.2014 Frankfurt	bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen www.sachwerteverband.de	bsi Summit 2014: Fachkongress für Sachwerte und Investmentvermögen; Teilnahme: ab 129 EUR
21.02.2014 Hamburg	Ramp 106 www.onlinemarketingrockstars.de	Online Marketing Rockstars: Seminar-Event rund ums Online-Marketing; Teilnahme: 299 EUR
24.–27.02.2014 Berlin	Informa plc www.icbi-superreturn.com	SuperReturn International 2014: Jährliches Zusammentreffen von rund 1.400 Entscheidungsträgern der internationalen Private Equity-Industrie; Teilnahme: ab 1699 GBP
24.02.2014 Berlin	P+P Pöllath + Partners www.pplaw.com	Super Return International Evening Reception P+P: Abendveranstaltung im Rahmen der Super Return International 2014 ; Teilnahme auf Einladung
25.–26.02.2014 München	Neue Mediengesellschaft Ulm www.internetworld-messe.de	Internet World 2014: Messe und Fachkongress zu Trends im E-Commerce; Teilnahme: Kongress ab 199 EUR, Messebesuch kostenfrei
06.03.2014 Duisburg	Private Equity Forum NRW www.private-equity-forum.de	German Venture Day 2014 – VC-Markt 3.0: Netzwerkevent mit Schwerpunkt Frühphasenfinanzierung für Unternehmer, Berater und Investoren. Vergabe des German.Venture.Award; Teilnahme: 119 EUR
12.03.2014 Düsseldorf	Mergermarket www.mergermarketgroup.com	German M&A and Private Equity Forum 2014: Netzwerkmöglichkeit für Investoren, Berater und Unternehmensvertreter; Teilnahme: 795 GBP
12.–13.03.2014 Genf	European Private Equity and Venture Capital Association www.evca.eu	EVCA Investors' Forum 2014: Veranstaltung für Limited und General Partner mit 400 Investoren und Managern; Teilnahme: 2.295 EUR

Lesetipp

In „Digitale Geschäftsmodelle richtig einschätzen“ räumt Autor Christian Hofmeister mit alten Online-Mythen auf und erklärt, was junge Entrepreneure genauso wie erfahrene Manager bei der Umsetzung von unternehmerischen Konzepten im Internet beachten sollten. Nach einer eher akademischen Einführung zu Entwicklungen und Hintergründen der im Buch verwendeten Begriffe setzt sich der Autor anhand bekannter Unter-

nehmensbeispiele mit dem Realitätsgehalt von Merkmeln der Branche wie z.B. dem wohl-bekanntem First Mover Advantage auseinander. Der dritte Teil des Buches hilft mit einem Überblick über die grundlegenden Geschäftsmodelle dabei, das eigene Konzept zu verorten. Dank zahlreicher Info-Kästen und einer kurzen Zusammenfassung am Ende jedes Kapitels eignet sich das Buch auch für Schnelleser.

Erschienen bei Hanser, 230 Seiten, 39,90 EUR



Vorschau

Das VentureCapital Magazin 3/2014 erscheint am 24.2.2014 (pünktlich zur SuperReturn in Berlin)

Schwerpunktthemen:

- Investmentstrategien • Fondsstrukturierung
- Buyout-Finanzierung

Early Stage & Expansion

- Investitionsstatistik 2013 – ein Rückblick
- Investments in russische Start-ups vs. Investments russischer Investoren in deutsche Start-ups

Early Stage & Expansion

- Investment Pooling – Worauf es bei der Syndizierung ankommt
- Social Entrepreneurship und Private Equity

Mittelstand & Buyouts

- Deutscher Mittelstand begehrt wie nie – was bedeutet das für das Preisniveau im Bereich der KMU?
- Verfügbarkeit von Fremdkapital für Leveraged Buyouts

Investing

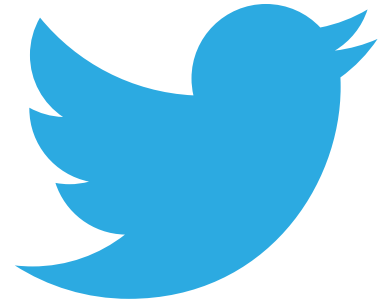
- Megafunds und Dry Powder-Berge – wohin die Milliarden fließen werden
- Trends in der Fondsstrukturierung im Jahr 2014

Mit Sonderbeilage „Private Equity-Markt Schweiz“

- Start-up-Förderung, Technologiecluster & Gründungsfinanzierung
- Quo vadis Wachstums- und Mittelstandsfinanzierung
- Bewertungsniveau & Cross-Border-Transaktionen
- Entrepreneurship-Ausbildung „made in Switzerland“
- Regulierung und Auswirkungen der AIFMD in der Schweiz
- Blick nach Liechtenstein



Tweet des Monats



Ibrahim Evsan @Ibo:

Ich habe mal ein Power-Point erstellt, bin ich jetzt Unternehmer? #startup #pitch

Impressum 15. Jahrgang 2014, Nr. 112 (Januar/Februar)

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

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

Mitarbeit an dieser Ausgabe:
Dr. Christian Becker, Dr. Matthias Birkholz,
Kathrin Dinkel, Dr. Michael R. Drill, Bernd Frank,
Helmut Hilgers, Jürgen Hoffmann, Torsten Holler,
Dr. Bernd Paudtke, Malte Freiherr von der Ropp,
Christine Schaller, Alexis Scorer, Georg von Stein

Lektorat:
Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung:
Holger Aderhold

Bilder:
Fotolia, Panthermedia, Photodisc, Pixelo

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 2014:
31.1. (112-14), 24.2. (3-14), 28.3. (4-14), 30.4. (5-14),
30.5. (6-14), 27.6. (718-14), 29.8. (9-14), 26.9. (10-14),
31.10. (11-14), 5.12. (12-14)

Sonderausgaben:
19.7. (Standorte & Regionen 2014),
18.10. (Start-up 2015)

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

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

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

VentureCapital
Magazin

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

Nachdruck:
© 2014 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

VR Equitypartner

Christian Futterlieb gehört seit Anfang des Jahres zur Geschäftsführung von VR Equitypartner. Gemeinsam mit **Martin Völker** betreut er den Bereich Akquisition und Weiterentwicklung von Direktbeteiligungen sowie Mezzanine-Finanzierungen. Futterlieb ist bereits seit 2006 für VR Equitypartner und deren Vorgängergesellschaft DZ Equity Partners tätig. Seit 2008 war er Mitglied der Geschäftsleitung und seit dem letzten Jahr Generalbevollmächtigter des Unternehmens. Zuvor war Futterlieb von 2001 bis 2006 Prokurist und Key Account Manager für PricewaterhouseCoopers in Frankfurt.



Noerr

Die Wirtschaftskanzlei Noerr hat zum Jahresbeginn neun neue Partner ernannt. U.a. ist der M&A- und Gesellschaftsrechtler **Dr. Tibor Fedke** nun als Equity Partner für die Sozietät tätig. Er ist Experte für regulierte Industrien und beriet 2013 u.a. Macquarie bei der Beteiligung an einem Nordseewindpark.



HTGF

Der High-Tech Gründerfonds hat zu Jahresbeginn zwei neue Investmentmanager engagiert: **Dr. Ansgar Kirchheim** (li.) und **Dr. Sebastian Suhr** verstärken das Team des größten deutschen Start-up-Finanzierers. Diplom-Physiker Kirchheim ist Gründer der KircTec GmbH und für den HTGF im K1-Bereich (Energie, Maschinenbau, Automation, Steuerung, optische Technologien, industrielle Software) tätig. Suhr war Investment Professional einer deutschen VC-Gesellschaft sowie kaufmännischer Leiter eines E-Commerce-Unternehmens und arbeitet im K3-Bereich (Software, Internet-/Telekommunikationstechnologien, Medien und E-Commerce).



Baker Tilly Roelfs

Zum Jahreswechsel hat **Dr. Jörg Maitzen** von der Kanzlei Familienwerte als Partner zu Baker Tilly Roelfs in München gewechselt. Sein Schwerpunkt sind Private Equity-Transaktionen. Bei Familienwerte, die auf Familienunternehmen spezialisiert ist, war er am Aufbau des Münchner Büros beteiligt. Zuvor war er für Pöllath + Partners tätig.

Dentons

Die Kanzlei Dentons hat ihren deutschen Managing Partner **Andreas Ziegenhagen** in das europäische Management berufen. Er gehört dem siebenköpfigen Gremium für die kommenden zwei Jahre an. Bei seinen Führungsaufgaben in Deutschland unterstützen ihn seit Januar Dr. Stephan Busch, der Leiter der deutschen Steuerrechtspraxis, und Daniel Marschollek, Leiter der deutschen Praxisgruppe IP, als Managing Partner.

Vorndran Mannheims Capital

Christof Knop ist im Januar zum Investment Director bei Vorndran Mannheims Capital befördert worden. Er war seit 2008 als Investmentmanager bei der Beteiligungsgesellschaft tätig und zeichnete u.a. für den Erwerb einiger Portfoliounternehmen verantwortlich.



Pöllath + Partners

Pöllath + Partners haben zwei Private Equity-Experten zu Partnern befördert: Seit Jahresbeginn gehören **Dr. Barbara Koch-Schulte** und **Peter Peschke**, die beide seit Jahren für die Kanzlei tätig sind, zum Partnerkreis am Münchner Standort. Koch-Schulte ist spezialisiert auf die Bereiche M&A und Private Equity mit Fokus auf der rechtlichen und steuerlichen Beratung bei Management Buyouts und Managementbeteiligungen. Peschke berät Private Equity-Fonds und deren Manager sowie vermögende Privatpersonen aus steuerrechtlicher Sicht.



McDermott

Seit Jahresbeginn ist **Dr. Nikolaus von Jacobs** Partner bei der Sozietät McDermott Will & Emery. Von München leitet er die deutsche Private Equity-Praxis. Jacobs ist auf Private Equity, Venture Capital, M&A und Gesellschaftsrecht spezialisiert und berät hauptsächlich Beteiligungsfonds und DAX-Unternehmen. Er wechselt von Ashurst in München, wo er zuvor ebenfalls Partner war.



Microsoft Ventures Accelerator

Der Internet-Unternehmer **Marius Sewing** wird CEO-in-Residence beim Microsoft Ventures Accelerator in Berlin. Er wird den Ausbau und die Gestaltung des Programms betreuen, das Microsoft Anfang November gestartet hat. Sewing war bis Jahresende 2012 CEO beim Online-Nachhilfeportal Tutoria, wo er auch den Verkauf an Holtzbrinck Digital begleitete. Davor hatte er das Film-Internetportal Moviac gegründet.



Weitnauer

Ab Februar steigt **Dr. Tobias Schönhaar** im Münchner Büro von Weitnauer als Salary Partner ein. Der Rechtsanwalt kommt von AFR Aigner Fischer und hat dort M&A- und Private Equity-Transaktionen begleitet sowie VC-Fonds und Business Angels beraten. Er soll bei Weitnauer die Private Equity- und M&A-Einheit weiter ausbauen.



Glück muss man können!

In diesem Sinne alles Gute für 2014!

AHEIM CAPITAL

Algebra Beteiligungen

BAKER TILLY ROELFS

BE Investment-Partners GmbH

BEITEN BURKHARDT RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT MBH

BPG
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Bridge imp
interim management professionals

BK
Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

BRSI

C/M/S/Hasche Sigle

COLUMBUS INVESTMENT

CS PPR & PARTNER
RECHTSANWÄLTE WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER

ENJOY | VENTURE

FFS AG
FAKT Financial Services

GoingPublicMedia
AKTIENGESELLSCHAFT

HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

High-Tech Gründerfonds

Hogan Lovells

ADVISE
INDEPENDENT ADVISORY SERVICES

IKB Invest

JONES DAY

KFW

KPMG

Peter Kroha

Network Corporate Finance #
Private Advisors.

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

optegra

MittelstandsKapital
KölnBonn GmbH

UBG
VISIONEN REALISIEREN

Schadbach Rechtsanwälte

sjberwin

TaylorWessing

TIGGES
RECHTSANWÄLTE

VDI Technologiezentrum

VDS:PM
VON DER SCHULENBURG:PERSONALMANAGEMENT GMBH

VELTEN SONDERMANN
RECHTSANWÄLTE

VR Equitypartner

Warth & Klein
Grant Thornton

WATERLAND
PRIVATE EQUITY GMBH

PRIVATE EQUITY FORUM NRW



Abbildung: Panthermedia/Michael Smith,
PantherMedia/Martina Berg, eigene Darstellung

www.private-equity-forum.de



UNSER ÜBERRAGENDES GESCHÄFTSMODELL

Als global aufgestelltes, integriertes M&A-Beratungshaus für mittelgroße Transaktionen haben wir im Geschäftsjahr 2013 erneut eindrücklich unter Beweis gestellt, dass wir für die uns anvertrauten Verkaufsmandate attraktive industrielle Käufer sowie namhafte Finanzinvestoren aus der ganzen Welt begeistern konnten.

ERFOLGREICHE JAHRESBILANZ 2013 (DEUTSCHLAND)

 <p>Verkauf (Signing) Arena (ITA) von The Riverside Company (D) an Capvis (CH)</p> <p>Dezember 2013</p> 	 <p>Verkauf Robert Bürkle (D) von den Gesellschaftern (D) an nimbus (NL)</p> <p>Dezember 2013</p> 	 <p>Verkauf (Signing) Solarpark Bronkow (D) von EMMVEE (IND) an RheinEnergie (D)</p> <p>Dezember 2013</p> 	 <p>Verkauf WERU (D) von Triton (D) an H.I.G. European Capital (D)</p> <p>November 2013</p> 	 <p>Verkauf Domilens (D) von BPE (D) an Odewald & Compagnie (D)</p> <p>Oktober 2013</p> 
 <p>Verkauf FLEX Elektrowerkzeuge (D) vom Treuhänder (D) an Chevron Gruppe (CN)</p> <p>Oktober 2013</p> 	 <p>Verkauf C&A Bank von COFRA Holding (CH) an Werhahn (D)</p> <p>August 2013</p> 	 <p>Verkauf FLABEG Solar (D) von FLABEG Holding (D) an ACWA Holding (SA)</p> <p>August 2013</p> 	 <p>Verkauf Atlantic Detroit Diesel-Allison (USA) von Daimler (D) an Stuart&Stevens (USA)</p> <p>August 2013</p> 	 <p>Verkauf IHS (D) von Kings Park Capital (UK) an Battery Ventures (USA)</p> <p>Juli 2013</p> 
 <p>Verkauf Aqua Vital Gruppe (D) von Aheim Capital (D) an Halder (D)</p> <p>Juli 2013</p> 	 <p>Verkauf Kammann Maschinenbau (D) von Perusa (D) an Koenig & Bauer (D)</p> <p>Juli 2013</p> 	 <p>Verkauf Erpo Möbelwerk (D) von AFINUM (D) an BWK (D)</p> <p>Juli 2013</p> 	 <p>Verkauf ISE Automotive (D) von Nordwind Capital (D) an Metalsa (MEX)</p> <p>Mai 2013</p> 	 <p>Kapitalerhöhung DARAG Deutsche Versicherungs- und Rückversicherungs-AG (D) durch Keyhaven Capital (GB)</p> <p>April 2013</p> 
 <p>Verkauf HOLMER Maschinenbau (D) vom Treuhänder (D) an EXEL Industries (F)</p> <p>März 2013</p> 	 <p>Verkauf Deutsche Fachpflege Holding (D) von DELTA Equity (D) an Chequers Capital (F)</p> <p>März 2013</p> 	 <p>Verkauf StrikoWestofen (D) von BPE (D) an AUCTUS Capital Partners (D)</p> <p>Februar 2013</p> 	 <p>Verkauf Management Engineers (DE) von der Partnerschaft (DE) an Booz & Co. (USA)</p> <p>Februar 2013</p> 	 <p>Verkauf Wieland Dental (D) von BWK (D) an Ivoclar Vivadent (LI)</p> <p>Januar 2013</p> 