

VentureCapital

www.vc-magazin.de

Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Private Equity in Nordrhein-Westfalen

Special zur
8. Private Equity Konferenz NRW
am 19. Mai 2014





Besuchen Sie
BIO.NRW
auf der

BIO 2014

San Diego, 23. - 26.6.2014

Stand 4413

bio.nrw.de **Busyness for Biotech.**

BIO.NRW Cluster Biotechnologie Nordrhein-Westfalen katalysiert zentral die nachhaltige Entwicklung der Stärken der nordrhein-westfälischen Biotechnologie.

BIO.NRW aktiviert Kooperationen zwischen Forschung, Unternehmen, Investoren und Politik.

Tel.: +49 211 38 54 69-9200 • E-Mail: bio.nrw@bio.nrw.de

Grußwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Innovationen und Investitionen sind Treiber unserer Wirtschaft und deshalb für ein modernes Industrieland wie NRW von zentraler Bedeutung. Es profitiert von zahlreichen günstigen Faktoren und wird besonders von einem leistungsfähigen Mittelstand getragen. Um unsere „Hidden Champions“ beneiden uns viele. Kaum eine andere Region in Europa verfügt über eine so vielfältige Forschungs-, Innovations- und Gründungslandschaft. Unsere Stärke sind regionale Netzwerke aus Hochschulen, Forschungsinstituten, Unternehmen und Wirtschaftseinrichtungen.

Wirtschaftlicher Erfolg braucht ein breites Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten. Dazu zählen wir Private Equity und Venture Capital. Auch beim Einsatz von Beteiligungskapital belegt NRW einen Spitzenplatz. Beteiligungskapital ist als wichtiges Instrument für dynamisches Wachstum unerlässlich und soll einer Wert schöpfenden realwirtschaftlichen Entwicklung dienen. Es hat eine hohe wachstumspolitische Bedeutung für Unternehmen und Gesamtwirtschaft.

Auch bei Beteiligungskapital kommt es auf die richtige Partnerwahl an. Bodenständige Beteiligungsgesellschaften haben sich vielfach als Honigbienen und nicht als Heuschrecken erwiesen. Selbst kritisch diskutierte Engagements sind vielfach von einem Konsolidierungskurs ausgehend in das tiefere Fahrwasser des Wachstums eingeschwenkt. Beteiligungskapital ist für den Mittelstand inzwischen ein wichtiger Baustein der Unternehmensfinanzierung geworden, und zwar in allen Phasen der Unternehmensentwicklung. Besonders wichtig ist Venture Capital als Starthelfer bei innovativen Unternehmensgründungen. Beteiligungskapital ist ebenfalls oft notwendig für Nachfolgeregelungen.

Grundlegend ist auch die Stabilität der Kapitalmärkte. Deshalb ist eine strengere Aufsicht in Europa notwendig. Sie sollte allerdings mit Augenmaß erfolgen und nicht notwendige Investitionen beeinträchtigen. Viele Experten erwarten, dass Beteiligungskapital infolge der Auswirkungen von Basel III – besonders auf die Langfristfinanzierung – weiter an Bedeutung gewinnt.

In diesem Jahr blicken wir auf zehn Jahre Förderung der Beteiligungskapitalfinanzierung in NRW. Damit kam Schwung in die Szene durch den Aufbau des Beteiligungskapitalangebots bei der NRW.Bank. Begonnen hat es mit den beiden Ankerfonds für Venture Capital und den Mittelstand. Kurze Zeit später kam ein Netz an „Seed-Fonds“ hinzu, die gemeinsam mit privaten Investoren an den dynamischsten Hochschul- und Technologiestandorten des Landes eingerichtet wurden. Mit ihrem Co-Finanzierungsangebot an Beteiligungskapitalfonds sitzt die NRW.



Garrelt Duin

Bank heute in der Mitte eines Netzwerkes; wir arbeiten daran, die Maschen im Angebotsnetz enger zu knüpfen.

Dieses Jahr veranstalten wir bereits die 8. Private Equity Konferenz NRW. Das unterstreicht die Bedeutung, die wir Beteiligungskapital für Innovation, Wachstum und Nachfolge beimessen. Als Schwerpunkt berichten mittelständische Unternehmen und Investoren über ihre Erfahrungen.

Ich lade Sie herzlich ein, die Informationen auch in diesem Jahr zu nutzen, und wünsche Ihnen gute Gespräche und viele Erfolg versprechende Kontakte.

Garrelt Duin

Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk
des Landes Nordrhein-Westfalen

Inhalt

- 3 Grußwort
**Garrelt Duin, Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie,
Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen**

Private Equity-Konferenz NRW

- 6 8. Private Equity-Konferenz NRW 2014
Programm
- 8 7. Private Equity-Konferenz NRW 2013
Impressionen

Private Equity in Nordrhein-Westfalen

- 10 Bundesland mit hoher Wirtschaftskraft
**Von der universitären Gründerszene bis zu
großen Konzernen: Innovative Technologie
wird in NRW großgeschrieben**
- 14 Wachstum generieren, Innovationen schaffen,
Unternehmensnachfolge sichern
**Der Mittelstand im Spannungsfeld aktueller
Herausforderungen**
- 16 Interview mit Dr. Paul-Josef Patt, eCapital entrepreneurial
Partners
„Eine Venture Capital-Kultur in den Regionen aufbauen“
- 17 Interview mit Herbert Seggeiß, Private Equity-Forum
Nordrhein-Westfalen
**„Es ist gelungen, eine echte Private Equity-Szene
zu schaffen“**

Finanzierungsanlass Innovation

- 18 Wagniskapital für Innovationen
Beteiligungskapital finanziert neue Technologien
- 19 utimaco Safeware AG: Sichere IT-Lösungen
dank Private Equity
Sicher ist sicher

- 20 Interview mit Dr. Peter Güllmann, NRW.Bank und BVK
**„Die Finanzierungslandschaft ist größer und
vielfältiger geworden“**

Finanzierungsanlass Wachstum

- 22 Mit Beteiligungskapital zu neuen Ufern
Der wirtschaftliche Erfolg von Private Equity
- 23 time:matters GmbH:
Logistikexperten auf Wachstumskurs
- 24 Wie konkurrenzfähig sind Private Equity-Häuser
aktuell als Käufer im Mittelstand?
Auf der Grundlage von Akzeptanz und Vertrauen
- 26 Stahlwerke Bochum GmbH: Mit Beteiligungskapital zur
Eigenständigkeit
Recyclingtechnik auf Weltniveau

Finanzierungsanlass Nachfolge

- 28 Beteiligungsgesellschaften als Käufer
Private Equity gibt den Stab in neue Hände
- 29 Kunststofftechnik Backhaus GmbH: Wachstum
nach Übernahme
Nachfolge gesichert, Wachstum generiert
- 30 Private Equity wird die Nachfolgewelle reiten –
wenn sie denn kommt
Eine erwachsene Industrie im Aufwind

Legal

- 32 Stolpersteine in der Praxis
**Investorenvertreter im Aufsichtsrat
– zwischen zwei Stühlen?**

Impressum

VentureCapital
Magazin

15. Jg. 2014

„Private Equity in Nordrhein-Westfalen“

ein Special des VentureCapital Magazins

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. Kai Bartels, Bernd Frank, Holger Garbs, Norbert Hofmann,
Dr. Thorsten Kuthe, Jens Moritz, Arndt Rautenberg, Michael
Stölting, Rainer Wilts, Madeleine Zipperle

Gestaltung: Astrid Brückle

Titelbilder: Panthermedia/Oliver Hoffmann

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

Service

34 8. Private Equity Konferenz NRW 2014
Ausstellende Unternehmen



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



Twitter (twitter.com/vc_magazin)!

ANZEIGE

**Marktchancen
erkannt.**

**In Technik
investiert.**

**Wachstumsziele
im Visier.**

Mit mehr Eigenkapital würden
Sie Ihr Wachstum beschleunigen?
Sprechen Sie mit Ihrem regionalen
Partner für Beteiligungskapital.



Gründung | Frühphase | Wachstum
Gesellschafterwechsel | Nachfolge | Going Public

S-UBG Aachen
Unternehmensbeteiligungsgesellschaft
und Risikokapital-Fonds www.s-ubg.de

19. Mai 2014, Congress Center Düsseldorf

Programm zur 8. Private Equity-Konferenz NRW

Programm – Moderation: Katja Dofel, n-tv Börsenkorrespondentin

13.00 – 13.30 Uhr	Begrüßung Garrelt Duin, Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes NRW Michael Stölting, Mitglied des Vorstands der NRW.BANK
13.30 – 14.15 Uhr	Die Bedeutung von Private Equity für den Industriestandort Deutschland Dr. Thomas Ludwig, Geschäftsführer und Partner der Lindsay Goldberg Vogel GmbH
14:15 – 15:00 Uhr	Pause <i>Innovation, Wachstum, Nachfolge – Finanzierungsanlässe für Beteiligungskapital</i>
15.00 – 15.10 Uhr	Utimaco Safeware AG Malte Pollmann, Geschäftsführer der Utimaco Safeware AG
15.10 – 15.20 Uhr	time:matters GmbH Franz Josef Miller, Geschäftsführer der time:matters GmbH
15.20 – 15.30 Uhr	Kunststofftechnik Backhaus GmbH Andreas Gebert, Mitglied der Geschäftsleitung der Kunststofftechnik Backhaus GmbH
15.30 – 16.00 Uhr	Unternehmerpodium: Wie Beteiligungskapital hilft, die Finanzierung von Innovation, Wachstum, Nachfolge zu sichern Malte Pollmann, Vorstandsvorsitzender der Utimaco Safeware AG Franz Joseph Miller, Geschäftsführer der time:matters GmbH Andreas Gebert, Mitglied der Geschäftsleitung der Kunststofftechnik Backhaus GmbH
16.00 – 16.45 Uhr	Investorenpodium: Wie Investoren Unternehmen analysieren und worauf sie dabei besonders achten Joern Pelzer, Partner bei Pinova Capital GmbH Herbert Seggewiß, Geschäftsführer der Aheim Capital GmbH Manfred Thivessen, Geschäftsführer der Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Christoph Büth, Abteilungsleiter Beteiligungskapital Mittelstand der NRW.BANK
16.45 – 17.30 Uhr	Pause
17.30 – 18.30 Uhr	Quo vadis Europa: – Auf welche Entwicklungen sollten sich Unternehmer langfristig einstellen? Prof. Dr. Beatrice Weder di Mauro, Professorin für internationale Makroökonomie, Universität Mainz
ab ca. 18.30 Uhr	Abendprogramm und Get-together Buffet und Unterhaltung

Veranstaltungsort

CCD Congress Center Düsseldorf
Stockumer Kirchstraße 61
40474 Düsseldorf

Kontakt

Stefan Dörpinghaus & Andrea Witter
NRW.Bank
Kavalleriestraße 22
40213 Düsseldorf
Tel.: 02 11/917 41-14 18
Fax: 02 11/917 41-18 29
E-Mail: stefan.doerpinghaus@nrwbank.de
E-Mail: andrea.witter@nrwbank.de

Die Online-Anmeldung finden Sie unter:
www.nrwbank.de/konferenzanmeldung

Kontakt

Eingabedaten für das Navigationssystem:

Rotterdamer Straße/Ecke Stockumer Kirchstraße
40474 Düsseldorf

Anreise aus nördlicher Richtung

Folgen Sie der A52 Richtung Düsseldorf. Wechseln Sie auf die A44 Richtung Düsseldorf Flughafen. An der Ausfahrt Düsseldorf Stockum bitte die Autobahn verlassen und den Hinweisschildern CCD Süd/CCD Stadthalle folgen.

Anreise aus südlicher Richtung

Folgen Sie der A57. Wechseln Sie bei Meerbusch auf die A44 Richtung Flughafen. Nach dem Tunnel an der Ausfahrt Messe/Arena bitte die Autobahn verlassen und den Hinweisschildern CCD Süd/CCD Stadthalle folgen.

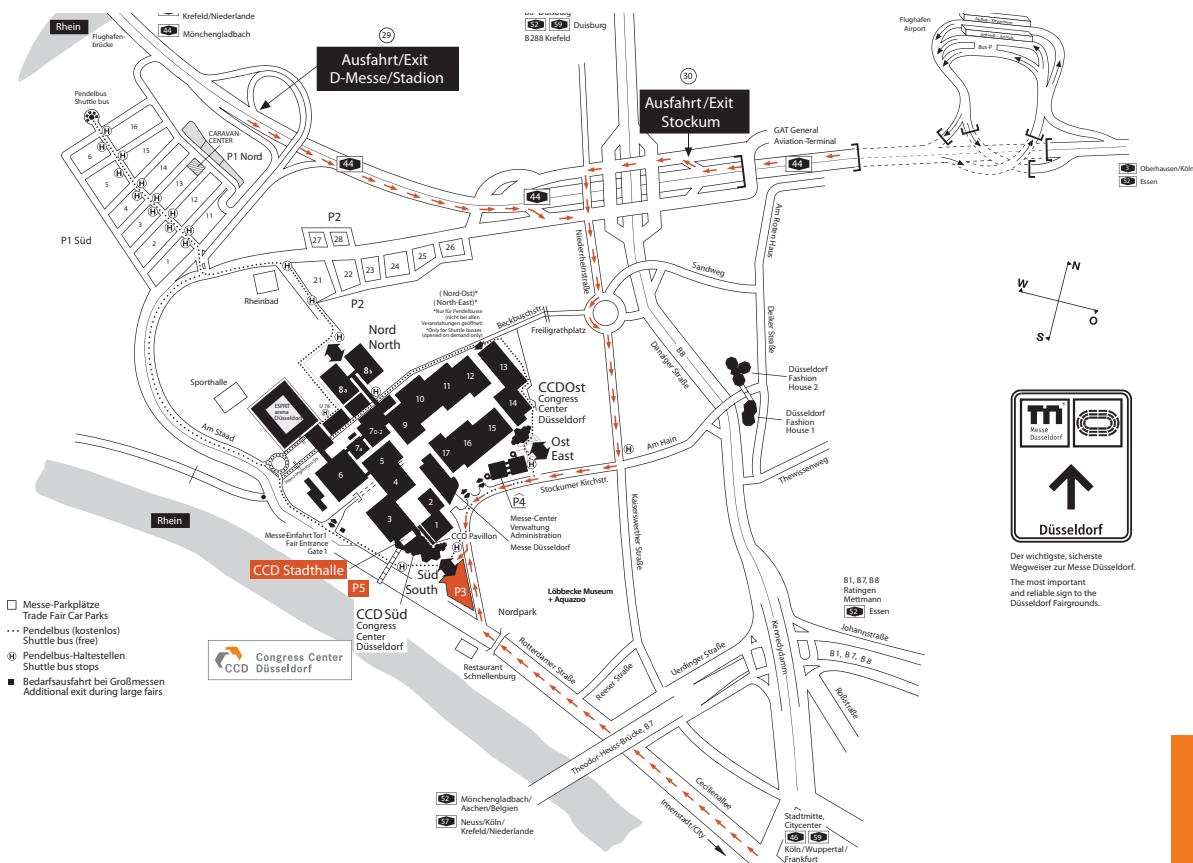
Anreise aus östlicher Richtung

Folgen Sie der A3. Fahren Sie bei Velbert auf die A44 Richtung Flughafen. An der Ausfahrt Düsseldorf Stockum bitte die Autobahn verlassen und den Hinweisschildern CCD Süd/CCD Stadthalle folgen.

Anreise aus westlicher Richtung

Folgen Sie der A57. Wechseln Sie bei Meerbusch auf die A44 Richtung Flughafen. Nach dem Tunnel an der Ausfahrt Messe/Arena bitte die Autobahn verlassen und den Hinweisschildern CCD Süd/CCD Stadthalle folgen.

Anfahrtskizze

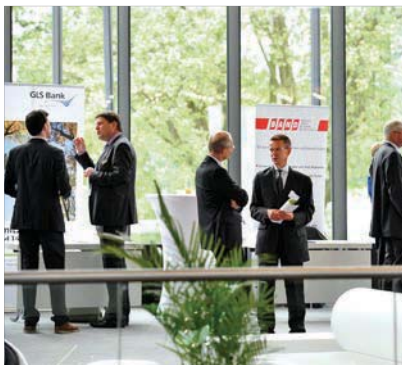


DüsseldorfCongress

Impressionen von der


7. Private Equity Konferenz NRW 2013





Bundesland mit hoher Wirtschaftskraft

Von der universitären Gründer- szene bis zu großen Konzernen: Innovative Technologie wird in NRW großgeschrieben



Nordrhein-Westfalen ist das bevölkerungsreichste Bundesland mit einer großen Unternehmensdichte und der höchsten wirtschaftlichen Wertschöpfung (Anteil 22%) eines Bundeslandes in Deutschland – sogar vergleichbar mit der anderer Industriestaaten. Mit einem BIP von rund 600 Mrd. EUR liegt es sogar deutlich vor Ländern wie Schweden oder Polen. Viele große Konzerne sind hier ansässig, zahlreiche Mittelständler, und rund um die Universitäten gibt es ein lebhaftes Gründergeschehen. Für Beteiligungskapital ergibt sich ein weites Spielfeld.

Traditionell gehört Nordrhein-Westfalen zu den regionalen Investitionsschwerpunkten in Deutschland. Rund ein Drittel aller Beteiligungskapital-Investitionen in Deutschland entfielen in den letzten Jahren auf NRW. In den letzten drei Jahren flossen von in Deutschland ansässigen Beteiligungsgesellschaften mehr als 4 Mrd. EUR in nordrhein-westfälische Unternehmen. Mit knapp 1,6 Mrd. EUR, die in insgesamt 116 Unternehmen flossen, erreichte NRW im Jahr 2013 einen Anteil von 34% und rückte damit an die Spitze der Bundesländer mit den höchsten Beteiligungsinvestitionen – gefolgt von Berlin (17%), Baden-Württemberg (15%) und Bayern (14%). 2012 hatte NRW in dieser Statistik noch hinter Bayern auf Rang zwei gelegen.

NRW.Bank als ein zentraler Anker

Wichtigstes Förderinstitut für die Finanzierung von jungen wie etablierten Unternehmen in dem Bundesland ist die NRW.Bank, mit Förderkrediten, Eigenkapitalfinanzierungen und Beratung – zum Beispiel mit dem Programm „Beteiligungskapital Mittelstand“. Die NRW.Bank als öffentlicher Beteiligungskapitalgeber gewährt Finanzierungen für Existenzgründungen und -festigungen sowie für die Bereitstellung von Wagniskapital sowie zur Unterstützung von Umweltschutz-, Technologie- und Innovationsmaßnahmen. Sie kann sich dabei zum Beispiel an Projektfinanzierungen der Europäischen Investitionsbank (EIB) oder vergleichbarer Finanzierungsinstitute beteiligen.

„Biotech-Powerhouse“

Im Bereich der Biotechnologie sind NRW und Bayern die wichtigsten, innovativsten Regionen in Deutschland und sogar in Europa. Die beiden Cluster wurden kürzlich in dem US-Fachmagazin „GEN“ aus San Francisco als „Biotech Powerhouses“ bezeichnet: Im Biopharma-Europa-Ranking von „GEN“ steht Deutschland dank dieser beiden Cluster an erster Stelle. Allein in NRW sind 380 Unternehmen in diesem Bereich tätig, inklusive 84 „Core Biotechs“. Dr. Jürgen Schumacher, in den 80er-Jahren einer der Mitgründer von Qiagen, setzt sich seit rund 15 Jahren für die Weiterentwicklung der Biotech-Szene in NRW ein. 2009 war Schumacher Mitinitiator des Business Angels-Netzwerkes Bio.NRW. Er ist – wie viele andere ehemalige Unternehmer oder Gründer aus NRW, u.a. Roland Oetker und Prof. Detlev Riesner – seit Jahren als Business Angel unterwegs. Die Produktentwicklung in der Biotechnologie braucht bekanntermaßen eine recht lange Zeit, sodass es oft schwierig ist, genügend klassisches Venture Capital zu bekommen. Insofern ist die Bedeutung von Business Angels in NRW im Vergleich zu der von Venture Capital-Gesellschaften als Biotech-Finanzierer gestiegen. Die Mitglieder im Business Angels-Netzwerk für Biotechnologie in NRW unterstützen finanziell ideenreiche Startups direkt von der Universität, erfolgreiche Jungunternehmen und auch internationale Biotech-Unternehmen, die sich in NRW ansiedeln möchten.

Sehr aktive Business Angels

„Die private Investorenszene ist bei uns in NRW recht aktiv, während Venture Capital-Gesellschaften doch häufig zurückhaltender sind, insbesondere in den letzten Jahren in Europa allgemein“, sagt Dr. Bernward Garthoff, Landesclustermanager

von Bio.NRW. „In diesem Business Angels-Kreis organisieren wir Investorenrunden, bei denen sich Gründer und junge Unternehmen vorstellen und um Kapitalgeber werben können. Und seit ca. drei Jahren veranstalten wir zusätzlich den Business Angels-Kongress.“ Letztes Jahr war z.B. der vom European Investment Fund (EIF) initiierte und mit einem Volumen von 70 Mio. EUR ausgestattete Business Angels Fund ein großes Thema auf dem Kongress. Dieser Fund sei bislang noch nicht so bekannt in der Szene gewesen, sagt Garthoff. Dabei gebe er, wenn ein Business Angel beispielsweise 500.000 EUR für einen gewissen Zeitraum – sagen wir drei Jahre – zur Verfügung stelle, den gleichen Betrag noch hinzu. Voraussetzung sei aber, dass der Business Angel einen gewissen Track Record – mehrere erfolgreiche Investitionen – vorweist; darauf achte der EIF, bevor er das Geld bewillige. „Wichtig bleibt“, so Garthoff, „dass man immer wieder der Investorenwelt darstellt, über welch großes Potenzial an zukünftigen Geschäftsideen das bevölkerungsreichste Bundesland mit seinen zahlreichen Wissenschaftsinstitutionen und Start-up-Aktivitäten verfügt.“ Die zentrale Plattform der insgesamt 16 NRW-Landescluster (neben Bio.NRW u.a. auch Chemie.NRW, Creative.NRW, EnergieRegion.NRW, Medien.NRW etc.) ist „ExzellenzNRW“. Ihr Ziel ist es, ein günstiges Umfeld für Innovationen zu schaffen – insbesondere in sogenannten Leitmärkten, die für die Zukunft als besonders wichtig angesehen werden. Die Cluster unterstützen die Kooperation von Unternehmen, Forschungseinrichtungen und öffentlicher Hand.

Mehr Aktivität durch Family Offices

„Wir beobachten in NRW, dass verschiedene Family Offices stärker unterwegs sind – zum einen als Wettbewerber auf der Kapitalgeberseite, zum anderen aber auch sind sie als Bieter dabei, wenn wir Exits planen“, sagt Harald Heidemann, Vorstand der S-UBG in Aachen. Die ganze Private Equity-Branche suche im Mittelstand intensiv gute Deals. „Man sagt zwar, die günstige Zinssituation sei hilfreich für Buy-outs. Aber Mittelständler sind sehr zurückhaltend mit Verkäufen – auch weil sie aktuell für den Erlös nur wenig attraktive Anlagemöglichkeiten haben“, so Heidemann. Manchmal gebe es auch überzogene Preisvorstellungen beim Verkauf ihres Lebenswerks – „und wenn zu dem Preis keiner kauft, dann sitzen die Unternehmer das aus“. Ganz anders sei die Situation bei jungen Unternehmen. Rund um einige Universitäten – in Aachen z.B. die Exzellenz-Universität RWTH und die FH – gebe es viele Gründungsvorhaben, die nach Kapital suchten. Für die Gründungs- bzw. Seed-Phase stehen neben dem High-Tech Gründerfonds (HTGF) auch die verschiedenen Seed-Fonds unter dem Dach der NRW.Bank mit Kapital zur Verfügung. Die NRW.Bank habe bereits ihren zweiten Dachfonds aufgelegt. Der von der S-UBG verwaltete Seed Fonds Aachen investiert meist ca. 500.000 bis 850.000 EUR pro



Bernward Garthoff,
Bio.NRW



Harald Heidemann,
S-UBG Aachen

Private Equity-Transaktionen in NRW 2013-YTD2014 – Secondary

Unternehmen	Sitz	Tätigkeitsfeld	Erwerbender Investor	Veräußernder Investor	Volumen
Alloheim Senioren-Residenzen AG	Düsseldorf	Healthcare/Seniorenheime	Carlyle Group Ltd.	Star Capital Partners	180 Mio. EUR
Aqua Vital Quell- und Mineralwasser GmbH	Neuss	Nahrungsmittel/Wasserspender	Halder Beteiligungsberatung GmbH	Aheim Capital GmbH	nicht veröffentlicht
Armaceil International GmbH	Münster	Chemie/Kunststoffe	Charterhouse Capital Partners LLP	Investcorp Bank BSC	500 Mio. EUR
Host Europe Group GmbH	Köln	IT-Services/Hosting und Domain Service	Cinven Partners LLP	Montagu Private Equity	510 Mio. EUR
Hussel Süßwaren-Fachgeschäfte GmbH	Hagen	Handel	Emeram Capital Partners GmbH	Advent International	nicht veröffentlicht
Ista Deutschland GmbH	Essen	Energie-/Ablese-dienstleistungen	CVC Capital Partners	Charterhouse Capital Partners LLP	3,1 Mrd. EUR
Kautex Maschinenbau GmbH	Bonn	Maschinenbau	capiton AG	Steadfast Capital GmbH	nicht veröffentlicht
LemnaTec GmbH	Aachen	Biotechnologie/Pflanzenzenomforschung	Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungs-gesellschaft AG	S-UBG AG, weitere Investoren	2 Mio. EUR
Noventiz GmbH	Köln	Ver- und Entsorgungs-wirtschaft	Seafort Advisors GmbH	Auctus Capital Partners AG	nicht veröffentlicht
StrikoWestofen-Gruppe	Wiehl-Bomig	Maschinenbau/Schmelzöfen	Auctus Capital Partners AG	BPE Unternehmenseteiligungen GmbH	nicht veröffentlicht
ZGS Schülerhilfe GmbH	Gelsenkirchen	Bildung	Deutsche Beteiligungs AG	Paragon Partners, Syntegra Capital	150 Mio. EUR

Quelle: eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Fall. „Wenn das nicht ausreicht, arbeiten wir auch mit Co-Investoren zusammen, insbesondere mit dem ERP-Startfonds der KfW.“ Bei den Folgefinanzierungen haben die Unternehmen es dann deutlich schwerer.

Reichhaltige wirtschaftliche Infrastruktur

„Die wirtschaftliche Infrastruktur in NRW ist für Unternehmen und auch für uns hervorragend“, sagt Paul Pruss, Director bei Lindsay Goldberg Vogel, die in Mitteleuropa den amerikanischen Private Equity-Fonds Lindsay Goldberg LLC (ca. 10 Mrd. USD Eigenmittel unter Verwaltung) vertritt. „Momentan ist ein guter Zeitpunkt für einen Unternehmensverkauf, und auch wenn viele Mittelständler mit einem Verkauf noch zögern, so erwarten wir doch für 2014 einen noch etwas lebhafteren M&A-Markt, auch in NRW“, so Pruss. Konzern-Spin-offs seien weiterhin im Trend. Die Banken würden auch wieder recht offensiv Übernahmen finanzieren. „Wir bei Lindsay Goldberg sind allerdings konservativ und fühlen uns mit hohen Leverages nicht so wohl. Ein Unternehmen muss auch nach einer Übernahme noch genügend Luft zum Atmen haben.“ Lindsay Goldberg Vogel ist in NRW gut vernetzt, nicht zuletzt durch die beiden Partner: Prof. Dieter Vogel, der frühere Vorstandsvorsitzende der Thyssen AG, und Dr. Thomas Ludwig, Ex-Vorstandsvorsitzender von Klöckner & Co. „Wir haben somit eine Art Heimvor-

teil in NRW“, sagt Pruss. Lindsay Goldberg sei auf strategische und nachhaltige Wertsteigerungen ausgerichtet und lasse sich Zeit mit den Investments – wobei der Fokus auf bewährten Geschäftsmodellen und Wachstumsfinanzierungen liege. Der geografische Schwerpunkt des US-Fonds liegt auf Nordamerika, Deutschland/Österreich/Schweiz und Skandinavien.

Genügend Kapital für Gründer

Dr. Michael Tigges von der Düsseldorfer Kanzlei Tigges Rechtsanwälte hat den Eindruck, dass sich der Transaktionsmarkt wieder etwas belebt hat. Für NRW sieht er den Vorteil, dass hier sehr viele Menschen und Unternehmen in einer Region eng zusammen sind. Insbesondere die Themen Biotechnologie, Internet-Vertrieb/E-Commerce-Plattformen sowie erneuerbare Energien (z.B. Speicherung von elektrischer Energie) stünden bei jungen, innovativen Unternehmen im Fokus. „Zwar sind private Venture Capital-Geber für die Seed- und die Frühphase rar, aber durch die NRW.Bank und den HTGF stehen zwei wichtige Investoren zur Verfügung, sodass eigentlich genügend Finanzierungsmöglichkeiten für Gründer in NRW gegeben sind“, sagt Tigges. Durch die



Dr. Michael Tigges,
Tigges Rechtsanwälte

Private Equity-Transaktionen in NRW 2013-YTD2014 – Buyout

Unternehmen	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Unternehmensphase
A. Berger GmbH	Krefeld	Textildruck/Bekleidung	Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH	nicht veröffentlicht	Buyout
Anneliese Mertes GmbH	Eschweiler	Maschinen-/Anlagenbau	S-UBG AG	nicht veröffentlicht	Turnaround
AVS Gruppe	Overath	Verkehrstechnik/-sicherung	Steadfast Capital GmbH	nicht veröffentlicht	Buyout
BackWerk Service GmbH	Essen	Backwaren	EQT Holdings AB	nicht veröffentlicht	Buyout
Formel D GmbH	Troisdorf	Automotive/Automobilzulieferer	Deutsche Beteiligungs AG	nicht veröffentlicht	Buyout
Gesellschaft für Industrieforschung mbH	Alsdorf	Automotive/Getriebetests	3i Group plc	77 Mio. EUR	Buyout
Somnia Kliniken	Siegburg	Krankenhäuser/Pflegeheime	Odewald & Compagnie mbH	nicht veröffentlicht	Buyout
utimaco Safeware AG	Aachen	Software/Sicherheit	Pinova Capital GmbH, BIP Investment Partners S.A.	nicht veröffentlicht	Buyout
Warendorfer Küchen GmbH	Warendorf	Hausgerätetechnik/Küchenausstattung	CoBe Capital, LLC	nicht veröffentlicht	Buyout
Wback GmbH		Lebensmittel/Großbäckerei	Halder Beteiligungsberatung GmbH	nicht veröffentlicht	Buyout

Quelle: eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Private Equity-Transaktionen in NRW 2013-YTD2014 – Finanzierungsrunden

Unternehmen	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Unternehmensphase
auxmoney GmbH	Düsseldorf	Finanzdienstleistungen/ Online-Kredite	Index Ventures, Union Square Ventures	12 Mio. USD	Venture Capital
Cap-Cmv GmbH	Köln	Biotechnologie	NRW.Bank, Peppermint VenturePartners GmbH, Creathor Venture, KfW Bankengruppe	800.000 EUR	Seed
coramaze technologies GmbH	Essen	Medizintechnik	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, SeedCapital Dortmund GmbH & Co. KG	1 Mio. EUR	Seed
Cumulocity GmbH	Düsseldorf	Software/Cloud Services	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, VersoVentures Oy	nicht veröffentlicht	Seed
DESINO GmbH	Köln	Medizintechnik	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Business Angel	1 Mio. EUR	Seed
DIREVO Industrial Biotechnology GmbH	Köln	Biotechnologie	NRW.Bank.Venture Fonds, TVM Capital GmbH, Danisco Venture	3,5 Mio. EUR	Later Stage
Endorsed Goods GmbH (miacosa.de)	Herzogenrath	E-Commerce/Shopping-Portal	Seed Fonds Aachen, KfW	siebenstelliger Betrag	Seed
Evocatal GmbH	Düsseldorf	Biotechnologie	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Sirius Venture Partners via Seedfonds, NRW.Bank, Lanxess AG, Business Angel	3,5 Mio. EUR	Venture Capital
Flashtalking GmbH	Köln	Software/Werbung	TA Associates Management L.P.	nicht veröffentlicht	Growth
fromAtoB GmbH (VerkehrsmittelVergleich.de)	Aachen	Online-Portal	Seventure Partners, Tiburon, Seed Fonds Aachen, Business Angels	siebenstelliger Betrag	Venture Capital
greenergetic GmbH	Bielefeld	Cleantech/Online-Vertrieb Fotovoltaik	Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen GmbH & Co. KG/eCapital entrepreneurial Partners AG, Howaldt Energies Verwaltungs GmbH	nicht veröffentlicht	Seed
Grünspar GmbH	Münster	E-Commerce/ Energiesparprodukte	Mountain Cleantech AG	nicht veröffentlicht	Venture Capital
Hoffmeister Leuchten GmbH	Lüdenscheid	Beleuchtungssysteme	Wheb Partners Ltd.	nicht veröffentlicht	Growth
Lingoschools GmbH	Bochum	Internet/Sprachreisen	Forum Media Ventures GmbH	nicht veröffentlicht	Venture Capital
m2p-labs GmbH	Aachen	Biotechnologie	FM Fonds-Management für die Region Aachen Beteiligungs GmbH, KfW Bankengruppe, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Fidura Rendite Sicherheit Plus Ethik 4 GmbH & Co. KG, Business Angels	nicht veröffentlicht	Later Stage
Medical Adhesive Revolution GmbH	Aachen	Medizintechnik	FM Fonds-Management für die Region Aachen Beteiligungs GmbH, KfW Bankengruppe/ERP-Startfonds, Privatinvestoren	siebenstelliger Betrag	Seed
mifitto GmbH	Duisburg	Online-Größenberatung	Fraunhofer Venture	nicht veröffentlicht	Venture Capital
Milk the Sun GmbH	Münster	Online-Plattform/Fotovoltaik-Projektvermittlung	Gründerfonds Münsterland/eCapital, Howaldt Energies	1 Mio. EUR	Venture Capital
Nano4Imaging GmbH	Aachen	Medizintechnik	The BioScience Ventures Group AG, NV Industriebank LIOF	nicht veröffentlicht	Venture Capital
PS Biotech GmbH	Aachen	Biotechnologie	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	Seed
Psyware GmbH	Aachen	Software/Sprachpsychologie	FM Fonds-Management Aachen Beteiligungs GmbH, DSA Invest GmbH	nicht veröffentlicht	Seed
Psyware GmbH	Aachen	Software/Sprachpsychologie	FM Fonds-Management für die Region Aachen Beteiligungs GmbH, KfW Bankengruppe/ERP-Startfonds, S-UBG AG	2 Mio. EUR	Venture Capital
RapidMiner	Dortmund	Software	Earlybird VC Management GmbH & Co KG, Open Ocean Capital	5 Mio. USD	Venture Capital
RocketHome GmbH	Köln	Software/Energiemanagement	KfW Bankengruppe, Born2Grow GmbH & Co. KG	siebenstelliger Betrag	Venture Capital
saperatec GmbH	Bielefeld	Recycling/Solarprodukte- Recycling	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen GmbH & Co. KG, NRW.Bank	3,3 Mio. EUR	Venture Capital
Springlane GmbH	Düsseldorf	E-Commerce/ Küchenutensilien	HV Holzbrinck Ventures GmbH, Tengelmann Ventures GmbH	siebenstelliger Betrag	Venture Capital
Steel Service Krefeld GmbH	Krefeld	Eisen/Stahl	S-UBG AG	nicht veröffentlicht	Growth
Studitemps GmbH	Köln	Personaldienstleistungen/ Online-Portal	Seventure Partners Ltd, b-to-v Partners AG, Xange Private Equity, Car4you Holding AG	siebenstelliger Betrag	Venture Capital
WIS ATeVi GmbH	Viersen	Werkzeugbau/Maschinenbau	S-UBG AG	nicht veröffentlicht	Growth
WPX Faserkeramik GmbH	Köln	Werkstoffe	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	1 Mio. EUR	Seed
Youcook GmbH	Düsseldorf	Internet/Nahrungsmittel	Sirius Venture Partners GmbH, NRW.Bank	nicht veröffentlicht	Venture Capital
ZooRoyal GmbH	Würselen	E-Commerce/Heimtierbedarf	DuMont Venture Holding GmbH & Co.KG, KfW Bankengruppe/ERP-Startfonds, Schweizer Family Office	nicht veröffentlicht	Venture Capital

Quelle: eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Konsolidierung bei Wagniskapitalgesellschaften im Zuge der Finanzkrise habe sich eine größere Professionalität in der Beteiligungsbranche eingestellt, auch bei der rechtlichen Ausgestaltung von Beteiligungsverträgen. „Insbesondere die Venture Capital-Szene ist professioneller geworden, das gilt auch für NRW. Der Prozess des Prüfens und Aussiebens geht heute aufgrund der gesammelten Erfahrungen schneller und klarer vonstatten als vor ein paar Jahren“, so der Rechtsanwalt. Bei Mittelständlern sei die Verkaufsbereitschaft sehr unterschiedlich, gerade Familienunternehmer täten sich – nach mehreren Generationen – mit einem Verkauf oft schwer. „Außerdem wird häufig versäumt, professio-

nelle Strukturen im Unternehmen einzuziehen, um es für einen Käufer attraktiver zu machen.“

Fazit:

Beteiligungskapital ist in NRW ein wichtiger Bestandteil der Finanzierung von Jungunternehmen und Mittelständlern. Die regionalen Netzwerke und die Infrastruktur sind für Innovationen und Investitionen in NRW ein großes Plus.

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Wachstum generieren, Innovationen schaffen, Unternehmensnachfolge sichern

Der Mittelstand im Spannungsfeld aktueller Herausforderungen

Die Anforderungen an den deutschen Mittelstand nehmen zu: Er muss seine Chancen in globalen Trends wie dem Klimawandel, dem demografischen Wandel und der Globalisierung erkennen und mit Wachstum, innovativen Produkten und Dienstleistungen reagieren, um am Markt zu bestehen. Auch das Thema Nachfolge gewinnt in diesem Zusammenhang an Bedeutung. All das sind typische Finanzierungsanlässe für Private Equity.

Nordrhein-Westfalen ist die wirtschaftsstärkste Metropolregion Europas und gestaltet als industriell geprägtes Bundesland die Wirtschaftsentwicklung Deutschlands entscheidend mit. Dem Mittelstand kommt hierbei eine bedeutende Rolle zu: Er ist Motor für Wachstum, Innovation und Beschäftigung und gibt der Wirtschaft neue Impulse. Und er ist zurzeit stark wie schon lange nicht mehr. So geht aus dem aktuellen ifo-Geschäftsklima für die gewerbliche Wirtschaft Nordrhein-Westfalens hervor, dass die befragten Unternehmen im März ihre ohnehin schon gute Geschäftslage noch positiver bewerteten als im Februar. Gute Voraussetzungen also, um sich zukunftsfähig aufzustellen und sich für die aktuellen Herausforderungen zu rüsten. Denn die globalen Trends bedeuten für den Mittelstand wirtschaftliche Chancen: So gaben 18% der in einer Studie des Instituts für deutsche Wirtschaft Köln befragten Unternehmen an, dass sie eine Steigerung des Umsatzes durch klimarelevante Technologien erwarten. Nachhaltig zu wachsen, Innovationen zu schaffen und daneben die Nachfolge rechtzeitig zu sichern sind also Themen, die im Spannungsfeld der aktuellen Trends an Bedeutung gewinnen.

Wachstum generieren

Viele Unternehmen streben nach Wachstum – gerade wenn neue Technologien oder Wettbewerber auf den Markt kommen. Die Fähigkeit, wachsen zu können, ist oftmals Grundvoraussetzung, um überhaupt einen Private Equity-Investor zu finden. Wichtig für ein gesundes Wachstum sind aber ein strategisch planvolles Vorgehen, das alle Unternehmensbereiche einbindet, und die frühzeitige Entwicklung einer Finanzierungsstrategie, die neben der rein kalkulatorischen Planung in jedem Fall die einzelnen Wachstumsschritte klar definieren sollte. So sollte bereits bei der Strategieentwicklung klar werden, ob vorwiegend organisches Wachstum oder externes Wachstum durch Unternehmenskäufe im Fokus der eigenen Wachstumsstrategie steht. Das Ziel: Langfristig im globalen Wettbewerb zu bestehen.

Innovationen schaffen

Garant für langfristigen wirtschaftlichen Erfolg ist die Fähigkeit, Trends zu erkennen und mit Innovationen darauf zu reagieren. Den Klimawandel aufzuhalten und die Umwelt zu schützen, sind beispielsweise längst Kernthemen für Unternehmen geworden. Sie sind hier in mehrfacher Hinsicht gefragt: Sie müssen nicht nur Effizienzpotenziale im eigenen Betrieb heben, sondern sind

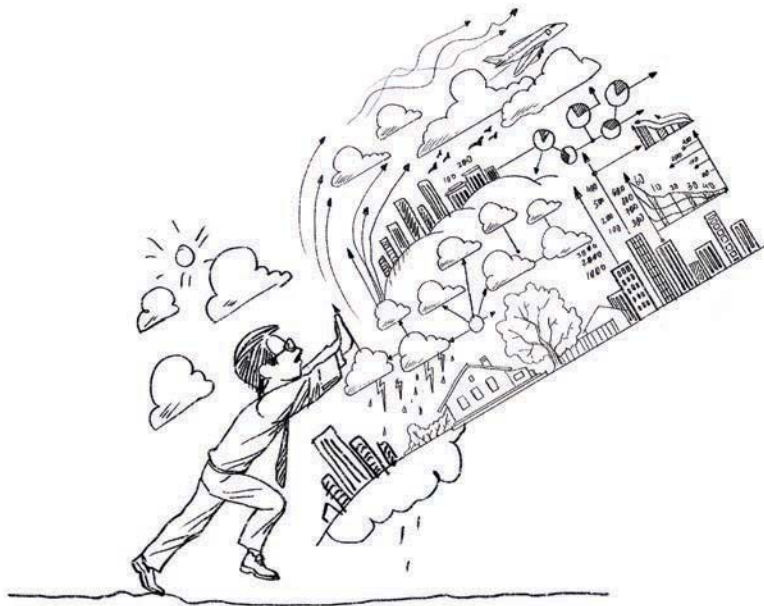
außerdem gefordert, Innovationen zur Steigerung der Energie-, Material- und Ressourceneffizienz zu schaffen. Die Energiewende wird damit zur unternehmerischen Chance und zum Innovationsmotor. In diesem Segment erfolgreich agierende Unternehmen tragen insbesondere in NRW zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts bei. Auch das von der Bundesregierung ins Leben gerufene Projekt „Industrie 4.0“ eröffnet der deutschen Industrie Chancen für Innovationen. Hinter diesem Begriff steht das Steuern von Entwicklung und Produktion über das Internet. Diese Verschmelzung der digitalen Welt mit der Produktion bedeutet einen Paradigmenwechsel in der Produktionsorganisation. Der Mittelstand hat die Chance, diese sogenannte vierte industrielle Revolution aktiv mitzugestalten. Er ist jetzt gefragt, innovative Geschäftsmodelle für Produktion und Logistik zu erschließen sowie Dienstleistungen für Mobilität, Gesundheit sowie Klima und Energie zu entwickeln, die die Bundesregierung als besonders chancenreiche Entwicklungsfelder für den Mittelstand identifiziert hat.

Unternehmensnachfolge sichern

Das Regeln der Unternehmensnachfolge ist eine weitere wichtige Aufgabe, die in den kommenden Jahren auf zahlreiche mittelständische Unternehmen zukommt und finanziert werden muss. 135.000 deutsche Familienunternehmen sind bis zum Jahr 2018 betroffen, schätzt das Institut für Mittelstandsforschung Bonn. Doch immer weniger Unternehmen finden einen Nachfolger in der eigenen Familie. Familienexterne Nachfolgelösungen gewinnen daher an Bedeutung. Beispielsweise kann eine bereits im Unternehmen tätige Führungskraft für einen Management Buy-out (MBO) infrage kommen oder der bisher angestellte Manager eines anderen Unternehmens bietet sich für einen Management Buy-in (MBI) als Schritt in die Selbstständigkeit an.

Zukunft sichern mit Private Equity

Der Mittelstand hat einen großen Finanzierungsbedarf, der nicht ausschließlich durch Bankenfinanzierung gedeckt werden kann. Unternehmen stehen somit vor der Herausforderung, ihre Finanzierungsbasis zu verbreitern und dabei auch neue Quellen zu nutzen. Damit rückt das Thema Eigenkapital beziehungsweise Beteiligungskapital verstärkt in den Fokus der Unternehmen. Unternehmen können so in Wachstum und Innovationen investieren und damit die unternehmerische Handlungsfähigkeit sicherstellen. Zudem erhöht Private Equity die Eigenkapitalquote



PantherMedia/Sergey Nivens

sowie die bilanzielle Stabilität und führt zu einem besseren Rating. Das erleichtert wiederum den Zugang zu weiteren Finanzierungen und zu besseren Konditionen.

Positive Unternehmensentwicklung mit Private Equity

Oftmals entwickeln sich Unternehmen, die mit Private Equity finanziert werden, besonders positiv. Das liegt unter anderem daran, dass Ziele und Strategien gemeinsam erarbeitet werden. Alles ist darauf ausgerichtet, das Unternehmen für die Herausforderungen des Marktes stark zu machen. Dabei bringen Private Equity-Investoren nicht nur das Kapital mit. Sie begleiten Unternehmen häufig über Jahre bei betriebswirtschaftlichen und strategischen Fragen und stellen ihnen dabei ein Netzwerk anderer Unternehmen, Berater oder öffentlicher Einrichtungen zur Verfügung. Sie sind ein verlässlicher Partner, der mit seinem Know-how das Unternehmen an den entscheidenden Stellen weiterentwickelt.

Das Beste aus beiden Finanzierungsformen: Mezzanine

Wenn der Unternehmer Finanzierungsbedarf hat, aber „Herr im eigenen Hause“ bleiben will, ist Mezzanine eine willkommene Alternative. Bei dieser Finanzierungsform werden Eigen- wie auch Fremdkapitaleigenschaften in einer Finanzierungsform miteinander vereint. Das Besondere: Mezzanine-Kapital verbessert die Eigenkapitaldecke, ohne dass dem Kapitalgeber Stimmrechte gewährt werden müssen. So behält der Unternehmer die Kontrolle über die Gesellschafterverhältnisse und profitiert trotzdem von Vorteilen, die Beteiligungskapital mit sich bringt, wie Risikoteilung und Erfolgsabhängigkeit bei der zu bezahlenden Vergütung.

NRW.Bank unterstützt den Mittelstand

Auch die NRW.Bank hat die besondere Bedeutung von Private Equity für den Mittelstand in NRW erkannt: Neben der Bereitstellung klassischer kreditwirtschaftlicher Förderprodukte wie zinsgünstiger Förderkredite und Darlehen, die mangelnde Sicherheiten ausgleichen oder das Eigenkapital stärken, und strukturierter Finanzierungen bietet sie auch Beteiligungsfinanzierungen an. Diese sind seit Gründung der NRW.Bank ein fester Bestandteil im Produktportfolio zur Mittelstandsfinanzierung mit dem Ziel, dass keine gute Idee in NRW an der Finanzierung scheitert. Das breite Produktangebot hierzu orientiert sich am Lebenszyklus der Unternehmen: Für Wachstums-, Innovations-

und Nachfolgefinanzierungen stellt der NRW.Bank.Mittelstandsfonds Unternehmen individuelles Eigenkapital zur Verfügung. Auch Mezzanine-Kapital kann bis zu einer Höhe von 7 Mio. EUR über diesen Fonds finanziert werden, größere Volumina bis zu 20 Mio. EUR stellt die NRW.Bank direkt über ihre Bankbilanz zur Verfügung. Mit der KBG-NRW, einem Verbund von NRW.Bank, WGZ-Bank, der Bankenvereinigung NRW, der Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid, der Handwerkskammer Düsseldorf und der Bürgschaftsbank können Investitionen in Höhe von 50.000 EUR bis 1 Mio. EUR finanziert werden. Damit wird sichergestellt, dass Investitionen in Innovation, Wachstum und Nachfolge auch bei kleineren mittelständischen Unternehmen in NRW einen kompetenten Finanzierungspartner finden.



Michael Stölting

ist Mitglied des Vorstands der NRW.Bank. Nach seinem Wechsel von der WestLB, wo er unter anderem Co-Leiter Credit Derivatives Europa war, im Jahr 2006 war Stölting zunächst Leiter des Bereiches Risikomanagement mit Gesamtbankverantwortung für alle Risikoarten, bevor er 2009 Mitglied des Vorstandes wurde.

Interview mit Dr. Paul-Josef Patt, eCapital entrepreneurial Partners

„Eine Venture Capital-Kultur in den Regionen aufbauen“

Um die traditionell schwache Kapitalausstattung des Frühphasensektors in Nordrhein-Westfalen zu lindern, hat die NRW.BANK Ende 2005 einen Fonds mit insgesamt 30 Mio. EUR initiiert. Dieser Fonds teilt sich in bisher sieben regionale Seedfonds auf und wird zusammen mit Partnern vor Ort aufgelegt. Aus diesen Töpfen erhalten technologieorientierte Gründungen mit Bezug zu NRW bis zu 500.000 EUR Eigenkapital. Die zielgerichtete Verteilung der Mittel übernehmen Partner aus den Regionen, die über langjährige Branchenerfahrung verfügen. Dr. Paul-Josef Patt managt mit eCapital die Seedfonds für das Münsterland und die Region Bielefeld/Ostwestfalen. Das VentureCapital Magazin fragte nach.

VC Magazin: eCapital managt als einzige Adresse gleich zwei regionale Seedfonds der NRW.Bank. Wie lautet Ihr Zwischenfazit nach viereinhalb bzw. sechs Jahren?

Patt: Das Zwischenfazit fällt aus meiner Sicht positiv aus. Es ist uns bei der Auflegung der Fonds gelungen, neben den lokalen Sparkassen auch zahlreiche profilierte Unternehmer aus der Region zu gewinnen, die ihr Know-how und ihre Netzwerke einbringen. Wir haben bislang ein Portfolio von insgesamt zehn Unternehmen aufgebaut, zwei weitere stehen kurz vor dem Notartermin. Und noch einmal weitere drei Beteiligungen sind für dieses Jahr geplant und teilweise bereits in der Prüfung. Gerne hätten wir ein noch größeres Portfolio aufgebaut, da aber beide Fonds von null gestartet sind, also keine Vorgängerfonds in den Regionen vorweisen konnten, wie das bei den Kollegen zum Teil der Fall war, sind wir zufrieden.

VC Magazin: Wie haben sich die Unternehmen aus dem Portfolio entwickelt?

Patt: Wie in unserer Branche üblich, sehr unterschiedlich. Wir haben bislang erfreulicherweise keine Insolvenz hinzunehmen, aber ein Unternehmen ist in Liquidation und zwei bis drei Unternehmen haben leider die in sie gesteckten Erwartungen nicht erfüllt. Erfreulicherweise haben wir aber auch die notwendigen Kandidaten mit teilweise weit überdurchschnittlichem Potenzial finden können.

VC Magazin: Welche Bedeutung haben die Seedfonds für NRW?

Patt: Mit der Etablierung der sieben Seedfonds in Nordrhein-

Westfalen wurde durch die NRW.Bank gemeinsam mit den Sparkassen und Unternehmern begonnen, eine Venture Capital-Kultur in den Regionen aufzubauen. Bislang ist das in dieser Form für die lokale NRW-Gründerszene einzigartig und hilft uns, den Unternehmern vor Ort eine Seedfinanzierung anbieten zu können. Es wäre mehr als wünschenswert und notwendig, dass dieses Angebot auch zu einer dauerhaften Einrichtung werden kann.



Dr. Paul-Josef Patt

ist Managing Partner und CEO der eCapital entrepreneurial Partners AG, Münster.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview.

mathias.renz@vc-magazin.de

Die sieben Regionalen Seedfonds für Nordrhein-Westfalen:

Seedfonds für die Region Aachen GmbH & Co. KG www.seedfonds-aachen.de

Gründerfonds Bielefeld Ostwestfalen GmbH & Co. KG www.gruenderfonds-bow.de

Seedcapital Dortmund GmbH & Co. KG www.seedcapital-dortmund.de

Sirius Seedfonds GmbH & Co. KG www.sirius-seedfonds.de

Rheinland Venture Capital GmbH & Co. KG www.rheinlandvc.de

ELS GmbH & Co. KG www.enjoyventure.de

Gründerfonds Münsterland www.gruenderfonds-msl.de



„Es ist gelungen, eine echte Private Equity-Szene zu schaffen“

Das Private Equity Forum NRW ist einzigartig in Deutschland. Kein anderes Bundesland kann auf einen entsprechend fokussierten Zusammenschluss von Beteiligungsgesellschaften verweisen. Entsprechend gut funktioniert das Netzwerk im größten Bundesland. Mathias Renz, Verlagsleiter des VentureCapital Magazins, sprach mit Herbert Seggeiß, langjähriges Vorstandsmitglied des Private Equity Forums NRW.

VC Magazin: Wie würden Sie den Private Equity-Standort NRW im bundesweiten Kontext aktuell einordnen?

Seggeiß: NRW ist und bleibt hinsichtlich der potenziellen Partnerunternehmen das für Beteiligungskapital interessanteste Bundesland. So sind 2013 laut BVK rund 34% der von Private Equity-Gesellschaften in Deutschland investierten Mittel in nordrhein-westfälische Unternehmen geflossen. Leider hat der Finanzplatz NRW mit prominenten Bankenstandorten nicht mithalten können; die Bedeutung von international erfolgreichen Banken wie der WestLB hat sich in den letzten zehn Jahren erheblich verringert. Und auch früher in NRW ansässige internationale Beteiligungsgesellschaften haben Büros geschlossen. Auf der anderen Seite gibt es neue Private Equity-Fonds mit Sitz in NRW. Des Weiteren ist es auch gerade dank des Private Equity-Forums NRW und auch der NRW.Bank gelungen, eine echte „Private Equity-Szene“ zu schaffen, die hinsichtlich ihres Vernetzungsgrades sicherlich mit Frankfurt oder München mithalten kann.

VC Magazin: Einige DAX-Konzerne aus NRW ließen durch neue Inkubatoren und finanzielle Engagements, u.a. in den High-Tech Gründerfonds (HTGF), aufhorchen. In welchen Investitionsphasen beobachten Sie aktuell die größte Aktivität in NRW?

Seggeiß: Nach meiner Wahrnehmung ziehen sich diese Aktivitäten über alle Investitionsphasen. Aber sehr erfreulich ist in der Tat, dass einige Großkonzerne sich beim HTGF engagieren bzw. unmittelbar in der Frühphase unterwegs sind und somit dazu beitragen, die Grundlage für nachgelagerte, späterphasige Investments zu schaffen. Aber natürlich sind gerade auch im Mittelstand, der in NRW ja besonders stark ausgeprägt ist, Unternehmensbeteiligungen zu beobachten, sowohl im Rahmen von Wachstumsfinanzierungen als auch Nachfolgeregelungen.

VC Magazin: Wie wichtig sind die Aktivitäten der NRW.Bank für den Private Equity-Standort Nordrhein-Westfalen?

Seggeiß: Die NRW.Bank leistet eine ebenso wichtige wie erfolgreiche Arbeit im gesamten Spektrum der Eigenkapital- und Mezzanine-Finanzierungen. Mit Investitionen in Private Equity-Fonds nimmt sie darüber hinaus eine ganz wichtige Aufgabe wahr, die heute von vielen Banken nicht mehr erfüllt wird: überhaupt erst Eigenkapitalinvestments zu ermöglichen, von denen viele dann ja wieder Unternehmen in NRW zugutekommen. Meines Erachtens ist es eine für NRW wichtige und für die Bank lohnende Aufgabe, hier die Fondsaktivitäten sogar noch auszubauen.

VC Magazin: Wie konnte das Private Equity Forum NRW in den letzten 15 Jahren mithelfen, Offenheit für Beteiligungskapital bei Unternehmern zu schaffen?

Seggeiß: Seit seiner Gründung im Jahr 1998 hat das Private Equity Forum NRW jährlich rund zehn Veranstaltungen durchgeführt, von denen viele auch an eine breitere Unternehmeröffentlichkeit gerichtet waren. Es ist somit gelungen, eine Plattform zu schaffen, auf der sich Private Equity-Interessierte austauschen können. Aber wir gehen auch auf die Unternehmer zu, z.B. auf Veranstaltungen bei den regionalen IHKs. Des Weiteren spielen die Veröffentlichungen eine große Rolle; erinnert sei nur an das Lesebuch „Was Sie immer schon über Private Equity wissen wollten“ oder die diversen Beiträge auf dem Management-Radio. Beide Kanäle erlauben gerade auch Unternehmern, auf eine eingängige Art und Weise mehr über Private Equity zu erfahren – und somit Vorurteile abzubauen sowie mehr Offenheit für die Aufnahme von Beteiligungskapital zu schaffen.

VC Magazin: Die von Ihnen mitgegründete Aheim Capital sitzt in Starnberg südlich von München. Wie verbunden sind Sie mit NRW?

Seggeiß: Ich bin gebürtiger Münsterländer und habe den größten Teil meines Berufslebens in Düsseldorf verbracht. Mein berufliches Netzwerk mit vielen und engen persönlichen Bindungen liegt überwiegend in NRW. Ich bin natürlich froh, dass ich dieses Netzwerk bei Aheim einbringen kann. Aheim investiert im gesamten deutschsprachigen Raum. Und die Quote der in NRW ansässigen Unternehmen des Aheim Portfolios ist sogar noch höher als die oben erwähnten 34%! NRW ist für uns eine Region, in der wir auch mit unserem zweiten Fonds einen deutlichen Investitionsschwerpunkt setzen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview.



Herbert Seggeiß

ist Vorstand des Private Equity-Forums Nordrhein-Westfalen (www.private-equity-forum.de) und Geschäftsführer von Aheim Capital (www.ahaim.com). Zuvor war er im Düsseldorfer Büro von 3i tätig.

mathias.renz@vc-magazin.de

Innovationen sind der Motor für wirtschaftliches Wachstum. Neben Start-ups gilt das auch für die vielen Tausend mittelständischen Unternehmen im Land. Doch Innovationen in neuen Technologien oder Produkten benötigen Kapital. Ob in klassischen Industriefeldern wie Maschinenbau oder Automotive oder in kapitalintensiveren Segmenten wie Biotechnologie und Medizintechnik – ohne starke Beteiligungsgesellschaften an ihrer Seite geht für viele Firmen nichts.

Vor allem im Mittelstand ist die Entwicklung von Innovationen geradezu überlebenswichtig. Doch sollte man zwischen dem marktgetriebenen Innovationsmanagement klassischer KMU und den wissenschaftsgetriebenen Entwicklungen im Start-up-Bereich unterscheiden, wobei Letztere in vielen Fällen von aktuellen „Hypes“ getrieben sind. Welcher Finanzierungsmix sich schlussendlich tatsächlich eignet, um Innovationen zur Marktreife zu bringen, und in welcher Form sich klassische Beteiligungskapitalgeber engagieren, ob als Minderheits- oder Mehrheitsgesellschafter, ist von Fall zu Fall zu entscheiden. Und ob etwa Crowdfunding ein geeignetes Mittel für mittelständische Unternehmen ist, bleibt abzuwarten.

In den vergangenen Jahren sind, auch angesichts der Finanzkrisse, viele Forschungs- und Entwicklungsabteilungen in mittelständischen Betrieben geschrumpft. Im Gegenzug sind vor allem junge und neu gegründete Unternehmen, getrieben von einem besonderen Forscher- und Entdeckungsgeist, oft auch als Ausgründungen aus etablierten Konzernen, entstanden. Gerade hier engagieren sich Wagniskapitalinvestoren und zunehmend Business Angels oder Family Offices, da Bankkredite aufgrund fehlender Sicherheiten oder der Risikostruktur der betroffenen Projekte nur zögerlich vergeben werden. So stellen vor allem Venture Capital-Finanzierungen in erster Linie die klassi-

Zunehmend bestimmen auch Kooperationen zwischen Mittelständlern und Start-ups die Szene. Gerade junge Unternehmen agieren flexibler und dynamischer, während der Mittelstand seine gewachsenen Strukturen ins Feld führt, vor allem in Produktion, Vertrieb und Marketing. Investoren sehen solche Verbindungen gern, denn auf diese Weise kann wertvolles Innovationspotenzial gehalten und erweitert werden. Für Private Equity- und Venture Capital-Investoren bieten Kooperationen eine gute Basis für lohnende Investments, die am Ende allen Beteiligten zugutekommen. Die Finalisierung der neuen Technologie, der Ausbau notwendiger Marketing- und Vertriebsstrukturen sowie die Notwendigkeit von Netzwerkaktivitäten und strategischen Partnerschaften stehen dabei im Mittelpunkt. Auch dafür braucht es Beteiligungskapital.

nötig

en sind, auch angesichts der Finanzkri-
und Entwicklungsabteilungen in mittel-
eschrumpft. Im Gegenzug sind vor al-
ndete Unternehmen, getrieben von ei-
er- und Entdeckungsgeist, oft auch als
blierten Konzernen, entstanden.

sich Wagniskapitalinves-
Business Angels
Bankkre-

r

Foto: PantherMedia/cr911

Special | Private Equity in Nordrhein-Westfalen

utimaco Safeware AG: Sichere IT-Lösungen dank Private Equity

Sicher ist sicher

Seit Edward Snowden mit seinen Enthüllungen über die Praktiken des US-Geheimdienstes NSA für weltweites Aufsehen sorgte, erfreuen sich wirkungsvolle Sicherheitslösungen für IT- und Hardware-Systeme einer erhöhten Nachfrage. So konnte ein Unternehmen wie die Aachener utimaco Safeware AG Investoren und Kunden gleichermaßen für seine Alleinstellungsmerkmale im Bereich hochsicherer IT-Lösungen sensibilisieren – mit Erfolg.

Innovationen bleiben der Schlüssel für unternehmerischen Erfolg. In einem sensiblen Bereich wie der Sicherheit von IT-Anwendungen sind sie gar überlebensnotwendig. Die Affäre um Edward Snowden und die Praktiken des US-Geheimdienstes NSA haben noch einmal die Brisanz dieses Themas aufgezeigt. Mit der utimaco Safeware AG bietet ein deutscher Mittelständler seinen Kunden den passenden Schutz. Dank Private Equity sind Wachstum und Innovation gesichert.



Malte Pollmann,
utimaco Safeware

Brisante Technologie

Seit 1994 entwickelt utimaco hardwarebasierte Sicherheitslösungen und gehört aktuell zu den führenden innovativen Herstellern für sogenannte Hardware-Sicherheitsmodul-Tech-nologie. Zu den Zielgruppen gehören Unternehmen unterschiedlichster Branchen und Anwendungsfelder sowie Banken und Behörden. Ursprünglich Teil der englischen Sophos Gruppe, gelang im Oktober 2013 ein erfolgreicher Management Buyout. „Als Bestandteil eines größeren Konzerns war es nur schwer möglich, die speziellen Stärken der utimaco Safeware AG in besonderer Weise zu fördern und auszubauen“, erklärt Vorstand Malte Pollmann. Im Falle utimacos kam eine besondere Brisanz hinzu, nämlich die Bedeutung des Unternehmens für die Sicherheit kritischer IT-Infrastrukturen, wie Ausweise und Pässe, oder nationale Energie- und Logistiksysteme und damit verbundene Freigabe- und Genehmigungsprozesse der Bundesregierung.



Joern Pelzer,
Pinova Capital

Verständnis für technologische Spezialisierung

Entscheidend für die Wahl des richtigen Finanzpartners war neben der Erfahrung in der Wachstumsfinanzierung eines mittelständischen Unternehmens auch das nötige Verständnis für die technologische Spezialisierung und die damit zusammenhängenden weltweiten Marktchancen auf Kapitalgeberseite. „Utimaco bewegt sich in einem absoluten Wachstumsmarkt, da Cyber-Sicherheit für Unternehmen immer wichtiger wird“, erklärt Joern Pelzer, Partner bei Pinova Capital. „Und der Spin-out aus dem Sophos-Konzern hat dem utimaco-Management die Kon-

zentration auf das Kerngeschäft ermöglicht.“ In Pinova Capital, den Co-Investoren von BIP Investments Partners aus Luxemburg sowie der NRW.Bank und der BHF auf Bankenseite habe das utimaco-Management versierte Experten gefunden, die sowohl ein Verständnis für Produkt und Geschäft sowie ein Netzwerk in die Märkte mitbrachten.

Blick über den Tellerrand

So vielfältig die Finanzierungsmöglichkeiten auf den ersten Blick auch scheinen, so sehr dünne sich das Angebot der tatsächlich zur Verfügung stehenden Partner aus. Großes Potenzial sieht Pollmann denn auch in einem deutlich verbesserten Brückenschlag zwischen Mittelständlern und Kapitalgeberseite. Entsprechende Netzwerkplattformen seien rar. „Deutschland wird zwar kaum die Silicon Valley-Kultur kopieren können“, so Pollmann, „aber es muss doch eine stärkere Über-den-Tellerrand-Kultur pflegen, um gerade im Zyklus zu Industrie 4.0 den Markterfolg der hiesigen Hidden Champions zu maximieren.“

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de



Interview mit Dr. Peter Güllmann, NRW.Bank, und BVK

„Die Finanzierungslandschaft ist größer und vielfältiger geworden“

Betrachtet man Nordrhein-Westfalen (NRW) als für sich allein genommen, liegt das Land auf Platz 17 der größten Volkswirtschaften der Welt mit einem Bruttoinlandsprodukt von 541 Mrd. EUR. Da der Strukturwandel insbesondere im Ruhrgebiet längst nicht abgeschlossen ist, ist der Mittelstand eine tragende Säule der nordrhein-westfälischen Wirtschaft. Neben der wachsenden Bedeutung der Nachfolgeregelung gilt es in NRW die vorhandene Gründerszene über einen ausreichenden Zugang zu Kapital weiter zu fördern.

VC Magazin: Zwar herrscht momentan ein hohes Bewertungsniveau, dennoch zögern aufgrund des Niedrigzinsumfelds viele Unternehmer mit dem Verkauf ihrer Firmen. Wie schätzen Sie die Verkaufsbereitschaft im Mittelstand aktuell ein?

Güllmann: Beide Beobachtungen sind zutreffend. Das aktuelle Zinsumfeld ist sicher nicht dazu geeignet, Unternehmer zum Verkauf ihres Betriebs zu bewegen. Derzeit ist für viele das eigene Unternehmen eine bessere Investition, als die Einnahmen aus dem Verkauf am Kapitalmarkt neu anlegen zu müssen. Das ist auch ein Grund, weshalb zuletzt Secondaries immer mehr an Bedeutung gewonnen haben, nicht nur bei den großen Transaktionen, sondern auch im Mittelstand. In der aktuellen Situation trotzdem Investitionsmöglichkeiten zu erschließen, zeichnet derzeit die erfolgreichsten Beteiligungsgesellschaften aus.

VC Magazin: Seit Jahren wittern Beteiligungsinvestoren Chancen im Bereich Unternehmensnachfolge. Die oft prophezeite Nachfolgewelle ist bislang jedoch ausgeblieben. Ist der Generationswechsel im deutschen Mittelstand mehr Wunschtraum von Investoren denn Realität?

Güllmann: Experten kommen immer wieder zu beeindruckenden Zahlen bezüglich der Unternehmensnachfolgen in Deutschland. Und es ist Fakt, dass zahlreiche mittelständische Unternehmen vor der Nachfolge stehen und dies auch volkswirtschaftlich eine Herausforderung ist. Der Generationenwechsel ist da und wird durch die demografische Entwicklung sicher nicht an Dynamik verlieren. Ist ein Nachfolger innerhalb der Familie nicht vorhanden und soll das Unternehmen eigenständig bleiben, muss eine familienexterne Lösung gefunden werden. Das können auch Beteiligungsgesellschaften sein, die entweder selbst das Unternehmen übernehmen oder dies zusammen mit einem internen oder externen Management realisieren. Für Beteiligungsgesellschaften ist nur ein kleiner Teil der vielen Tausend jährlich vor der Nachfolge stehenden Unternehmen interessant. Aber selbst dieser kleine Teil bietet für unsere Branche einen großen Pool attraktiver Investitionsmöglichkeiten. Gleichzeitig ist es volkswirtschaftlich enorm wichtig, dass Beteiligungsgesellschaften den Kreis potenzieller Nachfolger erweitern und den Unternehmern eine Alternative für die Fortführung ihrer Firmen bieten.

VC Magazin: Der deutsche Mittelstand gilt vielen Finanzinvestoren weltweit als attraktives Investmentziel. Wie kompetitiv nehmen Sie den deutschen Mid Cap-Markt derzeit wahr?

Güllmann: Deutschland ist höchst attraktiv für internationale Investoren. Viele internationale Beteiligungsgesellschaften sind schon seit vielen Jahren mit eigenen Teams hierzulande aktiv, andere haben in den letzten Jahren neue Aktivitäten aufgebaut. Gerade im Midmarket gibt es Wettbewerb, weil natürlich auch viele einheimische Beteiligungsgesellschaften hier sehr aktiv sind. Dies führt dazu, dass der Wettbewerb um die besten Unternehmen zugenommen hat, gerade im Hinblick auf Primary-Transaktionen. Auf der anderen Seite ist bei der Auswahl der passenden Beteiligungsgesellschaften für das mittelständische Unternehmen Verlässlichkeit und Berechenbarkeit ein entscheidendes Kriterium. Als NRW.Bank bieten wir unseren Mittelständlern beides und sind auch deshalb vielfach ein akzeptierter Investor.



Dr. Peter Güllmann

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

VC Magazin: Ein klassisches Szenario, in dem die NRW.Bank sich als Eigenkapitalgeber an einem Unternehmen beteiligt, ist ein Wachstumsplan, der finanziert werden will. Welche Wege gehen KMU derzeit, um Wachstum und Expansion voranzutreiben? Warum ist Beteiligungskapital dafür ein geeignetes Finanzierungsinstrument?

Güllmann: Der Mittelstand hat einen enormen Finanzierungsbedarf, der nicht ausschließlich durch Banken gedeckt werden kann. Unternehmen stehen somit vor der Herausforderung, ihre Finanzierungsbasis zu verbreitern und dabei auch neue Quellen zu nutzen. Und auch für ambitionierte Gründer gibt es nur begrenzte Mittel außerhalb des Beteiligungskapitals. Damit rückt



das Thema Eigenkapital beziehungsweise Beteiligungskapital verstärkt in den Fokus der Unternehmen. Eigenkapital verbessert die Kapitalbasis der Unternehmen, das Unternehmensrating steigt und erweitert damit den Finanzierungsspielraum. Weiteres Kapital kann aufgenommen und zu günstigeren Konditionen eingeworben werden. Viele Unternehmer haben zudem erkannt, dass Beteiligungskapitalgeber nicht nur finanzielle Mittel bereitstellen, sondern auch das notwendige Know-how bieten, von dem sie profitieren können. Als NRW.Bank sind wir nicht nur Kapitalgeber, sondern unterstützen die Unternehmer mit der Bereitstellung von Netzwerken, Finanz-Know-how und Management-Expertise.

VC Magazin: Die hohen Unternehmensbewertungen haben zuletzt zu vielen Verkäufen aus Private Equity-Portfolios geführt. Auch die NRW.Bank ist immer nur Partner auf Zeit. Werden Sie das Exit-Fenster nutzen? Wie sieht Ihre Verkaufspipeline für die kommenden Monate aus?

Güllmann: Es ist richtig, dass alle Beteiligungsgesellschaften langfristig orientierte Finanzierungspartner sind, aber eben immer nur für begrenzte Zeit. Im Gegensatz zu privaten Beteiligungsgesellschaften haben wir allerdings keinerlei Verkaufsdruck, sondern agieren entsprechend unseres öffentlichen Auftrags. Wir verstehen uns als langfristiger Investor. Bei unseren Exit-Überlegungen haben wir deshalb auch immer die Interessen der nordrhein-westfälischen Wirtschaft und des Unternehmens im Blick.

VC Magazin: Ein Blick auf das Frühphasensegment: Die Venture Capital-Szene in Deutschland hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert und ist u.a. durch Inkubatoren und Crowdinvesting-Plattformen heterogener geworden. Wie positioniert sich die NRW.Bank und die von ihr gemanagten Seed-Fonds in diesem veränderten Umfeld?

Güllmann: Gerade im Frühphasenbereich ist die Finanzierungslandschaft größer und vielfältiger geworden. Das ist insbesondere im Hinblick auf die Gründerszene und die Innovationslandschaft in Deutschland ein Quantensprung verglichen mit der Situation in den Jahren bis 2006. Mit unseren Seed-Fonds haben wir in NRW eine Vorreiterrolle in der Frühphasenfinanzierung

eingenommen, die bis heute beispielhaft ist. Über 80 technologieorientierte Unternehmen haben wir über unsere Initiative finanziert. Jeder Euro unseres Kapitals wurde auf Unternehmensebene durch 4 EUR privates Kapital gehebelt. Eine großartige Erfolgsgeschichte.

VC Magazin: Die Bundesregierung hat die Förderung von Startups als Ziel in den Koalitionsvertrag aufgenommen und mit einer Digitalen Agenda jüngst auch einen Rahmen abgesteckt. Was darf man Ihrer Meinung nach von der Regierung in der kommenden Legislaturperiode erwarten? Was erhoffen Sie sich?

Güllmann: Wir freuen uns sehr, dass die Themen im Koalitionsvertrag prominent angekündigt wurden und sich viele politische Entscheidungsträger klar zu Wagniskapital und der Verbesserung der Rahmenbedingungen bekennen. Bereits im Koalitionsvertrag der letzten Bundesregierung stand beides auf der Agenda – mit überschaubarem Erfolg. Die Chancen stehen gut, dass wir dieses Mal handfeste Ergebnisse sehen, denn auch die Bundesländer – allen voran Berlin, Bayern und Nordrhein-Westfalen – drängen auf eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Gründungsfinanzierung mit Wagniskapital.

VC Magazin: Eine Forderung, die auch in der Politik Gehör findet, ist der Ruf nach einem Börsensegment für junge Technologieunternehmen. Wie stehen Sie als BVK-Vorstandsmitglied dieser Idee gegenüber?

Güllmann: Jede Initiative, die dazu beiträgt, jungen Unternehmen neue Finanzierungswege und ihren Investoren Exit-Chancen zu eröffnen, wird von uns begrüßt. Die limitierten Exit-Möglichkeiten für Venture Capital-Gesellschaften sind ein Problem für unsere Branche. Wenn hier durch die Einführung eines neuen Börsensegments neue Alternativen geschaffen werden, kann das dem Markt Impulse verleihen. Wichtig ist jedoch, dass aus den Fehlern des Neuen Marktes gelernt wurde.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview.

Susanne Gläser
redaktion@vc-magazin.de

Mit Beteiligungskapital zu neuen Ufern

Der wirtschaftliche Erfolg von Private Equity

Studien und Statistiken beweisen, dass Private Equity seit Jahren maßgeblich zu Wachstum und Wertsteigerungen von Unternehmen und damit ganzen Volkswirtschaften beiträgt. Insbesondere junge Unternehmen, aber auch gewachsene Mittelständler profitieren im Rahmen von Wachstumsstrategien von Beteiligungskapital. Ob zur Erweiterung des Produktportfolios, der Ausweitung der Zielgruppe oder in Form von Zukäufen, Private Equity-Investoren stehen mit Kapital sowie mit guten Kontakten und Know-how zur Stelle.

Wachstum und damit Wachstumsfinanzierung ist ein natürliches Thema für junge Unternehmen, sobald neu entwickelte Produkte oder Verfahren ihre Marktreife bewiesen haben. In der Folge müssen Produktionsstätten, Vertriebs- oder Marketingstrukturen ausgebaut oder mehr Personal eingestellt werden. Private Equity oder auch Venture Capital sind etablierte Finanzierungsformen, vor allem dann, wenn klassische Bankkredite aufgrund der noch mit jeder Wachstumsstrategie verbundenen Herausforderungen nicht gern vergeben werden. Weiterhin überzeugt Private Equity durch seine flexiblen Möglichkeiten zur Ausgestaltung und seine vielfältigen Einsatzmöglichkeiten, ob als reines Beteiligungskapital, im Rahmen von Mezzanine-Finanzierungen als stille Beteiligung oder Gesellschafterdarlehen. Gleichwohl, nicht immer ist das klassische Beteiligungskapital ausreichend. So sind mitunter auch Börsengänge oder der Einstieg eines strategischen Investors notwendig, häufig aber erst dann, wenn bereits erste Finanzierungsrunden von Beteiligungskapitalinvestoren begleitet wurden.

Verschiedenste Spielarten sind möglich

Wachstums- oder auch Expansionsfinanzierung wird in vielen Fällen mit Buyouts verbunden, also der Übernahme eines Unternehmens oder Teilen davon durch Mitglieder des Managements oder einer Kapitalbeteiligungsgesellschaft. Zuweilen wird diese Form der Finanzierung auch „Later Stage Venture Capital“ genannt. Ähnlich angelegt ist der Management Buy-in (MBI), wenn ein externer Manager mithilfe von Private Equity die Leitung eines Unternehmens oder Konzernteils übernimmt. Im Falle eines Leveraged Buyouts (LBO) handelt es sich um eine fremdfinanzierte Übernahme durch eine Private Equity-Gesellschaft, im Rahmen derer das Management nur eine Minderheitsbeteiligung übernimmt. LBOs gehen in der Regel mit einer strategischen Neuausrichtung der übernommenen Firma einher. Damit verbunden ist schlussendlich die Hoffnung, die Firma wieder zum wirtschaftlichen Erfolg, also zum Wachstum zu führen. Auch Turnaround-Finanzierungen, als Teil von Restrukturierungsstrategien, werden mitunter als Wachstumsfinanzierungen angesehen. In diesem Fall dient Private Equity als Unterstützung zur Überwindung

einer wirtschaftlich schwierigen Situation mit dem Ziel, das betroffene Unternehmen wieder auf Erfolgskurs zu bringen. Häufig ist auch dies mit Änderungen in der Geschäftsstrategie oder der Eroberung ganz neuer Geschäftsfelder verbunden.

Fazit

Nicht immer jedoch sind durch Buyouts bedingte Wachstumsfinanzierungen eine Folge von wirtschaftlichen Misserfolgen. So bieten sich Buyouts schon allein deswegen an, weil manch erdachte Wachstumsstrategie in großen Konzernen ob der mangelnden Flexibilität etablierter Konzernstrukturen schlichtweg nicht durchführbar ist. „Wachstum durch Ausgliederung“ ist ein häufig verwendetes Motiv für Buyouts und die damit verbundene Wachstumsfinanzierung mit Private Equity.

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de



Foto: Panthermedia/Marc Dietrich

time:matters GmbH:

Logistikexperten auf Wachstumskurs

Die Verantwortlichen der time:matters GmbH haben in den letzten Jahren vieles erlebt: Ausgründung aus einem großen Konzern, ein breit angelegter Wachstumskurs und die Wirren der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise. Gemeistert hat das Unternehmen letztlich noch jede Herausforderung. Verlassen konnte man sich dabei auf starke Beteiligungskapitalpartner, die von Beginn an an den unternehmerischen Erfolg der Logistikfirma geglaubt haben.

Seit 2002 agierte time:matters als vollständige, wenn auch selbstständige Tochterfirma der Lufthansa Cargo AG. „Schon damals haben wir das enorme Wachstumspotenzial in der internationalen Highspeed- und Sameday-Logistik erkannt, vor allem da sich der Markt insgesamt bereits konsolidierte“, erinnert sich time:matters-Geschäftsführer Franz Joseph Miller heute. Wachsen wollte man hinsichtlich der Verbreiterung der Zielgruppen, der Erweiterung des Produktportfolios sowie der Installation neuer Vertriebskanäle. Dabei war es nicht untypisch, dass die Strukturen eines großen Konzerns den Wachstumsgedanken der Tochter nicht grundlegend förderlich waren. „Die Corporate Governance eines großen Konzerns behindert mitunter schnelle Entscheidungen, vor allem bei Risiko- oder Wachstumsentscheidungen“, räumt Miller ein. Was im Falle von time:matters jedoch kein Makel war, denn Lufthansa Cargo hat die Wachstumsideen des time:matters-Managements von Beginn an voll mitgetragen. Allein die notwendigen Kapitalanforderungen konnte Lufthansa Cargo alleine nicht stemmen.



Franz Joseph Miller
time:matters

Gemeinsam wachsen

Und so kam die Alternative Private Equity ins Spiel. Beindruckend war für Franz Joseph Miller die weiterhin gute Zusammenarbeit mit dem Mutterkonzern. „Lufthansa Cargo hat uns von Beginn an bei der Investorensuche unterstützt.“ 2006 wurde der Management-Buyout vollzogen. „Wir haben die Chance gesehen, time:matters gemeinsam mit dem Management zu einem führenden Unternehmen der Speziallogistik zu entwickeln, und das in einem stark frequentierten

und anspruchsvollen Markt“, erklärt Peter Blumenwitz, Geschäftsführer von Aheim Capital. Natürlich gab es besondere Herausforderungen zu meistern. „Eine Wachstumsstrategie läuft nicht immer nach Plan“, bekräftigt time:matters-Vorstand



Foto: Panthermedia/takoyaki999

Miller. Trotzdem gelang es, sich erfolgreich auf die weitere Internationalisierung sowie M&A-Aktivitäten zu konzentrieren. Weiterhin galt es, qualifizierte Mitarbeiter anzuwerben. „Im Zuge der Wachstumsstrategie haben wir die Mitarbeiterzahl von 30 auf rund 150 erhöht“, erklärt Miller. „Wir mussten Menschen finden, die neben ihrer Qualifikation auch zu unserer dynamischen Unternehmenskultur passten.“

Erfolgsfaktor Mensch

Und dann kam die Wirtschaftskrise. „Selbst bei unangenehmen Themen haben wir stets für Offenheit und Klarheit gesorgt“, erinnert sich Franz Joseph Miller. Selbst in schwierigen Situationen hielt das time:matters-Management in Zusammenarbeit mit den Investoren von Aheim an seiner Strategie fest: Wachstum. „Wir haben unsere ‚Buy and Build‘-Strategie konsequent fortgesetzt“, unterstreicht Miller, „und konnten mit der holländischen JNE und der time:matters Spare Parts Logistics GmbH sogar zwei bedeutende Akquiseerfolge erzielen.“ Ohne einen starken Beteiligungskapitalpartner wäre das nicht möglich gewesen. „Aber man muss gezielt suchen“, fasst Franz Joseph Miller zusammen. „Private Equity-Investoren müssen ein Verständnis für die Prozesse und die Kultur im Unternehmen mitbringen“, so Miller. „Und für die Menschen, denn die sind gerade in einem Service-Unternehmen das entscheidende Asset.“

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

Wie konkurrenzfähig sind Private Equity-Häuser aktuell als Käufer im Mittelstand?

Auf der Grundlage von Akzeptanz und Vertrauen

Das Bild, welches die oftmals familiengeführten Unternehmen des deutschen Mittelstands von Kapitalbeteiligungsgesellschaften haben, scheint nach wie vor getrübt und von Vorurteilen gegenüber den Finanzinvestoren geprägt zu sein. Bis vor einigen Jahren klangen die Begriffe „Private Equity“ und „Mittelstand“ deshalb noch wie ein Gegensatz. In der jüngeren Vergangenheit hat hier aufseiten der mittelständischen Unternehmer in Deutschland jedoch ein Umdenken eingesetzt, sodass sich trotz der weiterhin verbreiteten Skepsis gegenüber Kapitalbeteiligungsgesellschaften eine deutliche Mehrheit dieser Unternehmer mittlerweile die Beteiligung einer Private Equity-Gesellschaft am eigenen Unternehmen vorstellen kann.

Hartnäckig hält sich bei den mittelständischen Unternehmern die althergebrachte Befürchtung, bei einem Einstieg einer Private Equity-Gesellschaft einen erheblichen Kontrollverlust über das inhabergeführte Unternehmen und somit eine weitreichende Einschränkung der unternehmerischen Freiheit in Kauf nehmen zu müssen. Darüber hinaus fürchtet der Mittelstand die Forderung des Finanzinvestors nach einer vermeintlich rein renditeorientierten Unternehmensführung mit dem Ziel eines schnellen Exits mit einem größtmöglichen Erlös. Nach Ansicht der Unternehmer berücksichtigt eine solche Geschäftspolitik soziale Aspekte nicht in einem ausreichenden Maße, was potenziell zu einem Gesichtverlust im persönlichen Umfeld des Unternehmers führen kann.

Neue Akzeptanz

Hier hat in den vergangenen Jahren ein Umdenken stattgefunden. Sicherlich hat auch die stetig steigende Anzahl an erfolgreichen Beispielen, bei denen gerade Private Equity und der Mittelstand zum Wohle der Unternehmen zusammenarbeiten, im positiven Sinne zu dieser neuen Akzeptanz beigetragen. Es sind jedoch vor allem die vermehrten Schwierigkeiten, denen sich mittelständische Unternehmen zunehmend bei der Finanzierung gegenübersehen, die die Unternehmer umdenken und nach sinnvollen Alternativen Ausschau halten lassen. Die klassische Kreditfinanzierung über Banken stößt mittlerweile aufgrund strengerer Kreditvergabekriterien im Rahmen von Basel III schnell an ihre Grenzen. Manche Finanzinstitute haben sich vor dem Hintergrund dieser neuen Richtlinien gleich ganz aus dem Markt für Unternehmensfinanzierungen zurückgezogen.

Zugang zu frischem Kapital

Hier kommen die überzeugenden Vorteile des Private Equity-Umfelds als mögliche Finanzierungsalternative ins Spiel. Diese liegen für die nicht börsennotierten Mittelstandsunternehmen insbesondere in einem deutlich besseren Zugang zum Kapitalmarkt, von dem sie als Portfoliounternehmen einer Kapitalbeteiligungsgesellschaft in besonderem Maße profitieren können. Bei der Einwerbung und Zuführung „frischen“ Kapitals im Rahmen von Wachstumsphasen oder in Restrukturierungssituationen kann und möchte sich der Mittelstand diesen Vorteilen nicht länger verschließen.

Alternative bei der Nachfolge

Auch in Nachfolgesituationen kommt dem Verkauf durch den mittelständischen Unternehmer an einen Finanzinvestor eine immer höhere Bedeutung zu. Stehen in der eigenen Familie und darüber hinaus im Unternehmen selbst keine fähigen Nachfolger für die Unternehmensführung zur Verfügung, stellt die Veräußerung an eine Beteiligungsgesellschaft immer öfter eine mögliche Alternative dar. Die Finanzinvestoren verfügen über Erfahrung bei der Führung von Unternehmen bzw. über ein Netzwerk an potenziellen Managern, oftmals mit ausgewiesener Branchenerfahrung. Daher können Private Equity-Gesellschaften, falls erforderlich, eine professionelle Unternehmensführung absichern und somit das Lebenswerk der Unternehmer erhalten.

Mehr als „nur“ Kapital

Die genannten Vorteile, die eine Beteiligung eines Finanzinvestors dem Mittelstand bietet, genügen allein jedoch oftmals nicht, um den einzelnen Unternehmer vom Einstieg einer Kapitalbeteiligungsgesellschaft zu überzeugen. Vor allem die im direkten Vergleich zu reinem Fremdkapital deutlich höheren Kapitalkosten in Form der Renditeerwartung des Finanzinvestors schrecken die konservativen, sicherheitsbedürftigen Mittelstandsentscheider ab. Hier muss ganz klar der nicht monetäre Gegenwert für diese Kapitalkosten herausgestellt werden, der in der Erfahrung des Finanzinvestors und in seinem möglicherweise weitreichenden Branchennetzwerk liegt, von dem das Unternehmen über die eigentliche Liquiditätszufuhr hinaus auch im operativen Geschäft in erheblichem Maße profitieren kann.

Langfristige Konzepte

Zur Förderung einer positiven Wahrnehmung der Branche sollten die Private Equity-Gesellschaften zudem Konzepte entwickeln, die den Besonderheiten des deutschen Mittelstands Rechnung tragen. Hierzu kann beispielsweise die Anpassung der Beteiligungsmodelle an die Bedürfnisse des Mittelstands beitragen. Im Markt ist bereits eine Tendenz dahingehend zu erkennen, dass Finanzinvestoren zunehmend bereit sind, Minderheitsbeteiligungen zu erwerben, und sich somit den Interessen der Unternehmer annähern, die weiterhin eine weitreichende Kontrolle über das Unternehmen anstreben. Auch die zuneh-

EXCELENT ☒

VERY GOOD ☐

GOOD ☐

AVERAGE ☐

POOR ☐



mende Haltedauer von Beteiligungen macht das Private Equity-Umfeld als Finanzierungsalternative für mittelständische Unternehmen attraktiv. Dadurch machen die Private Equity-Häuser den Unternehmern glaubhaft, dass sie sich nicht als kurzfristiger Geschäftspartner mit dem Ziel der reinen Renditemaximierung verstehen, sondern die Unternehmung langfristig bei der Erreichung der Finanzierungsziele unterstützen.

Vertrauen schaffen

Ein entscheidender Erfolgsfaktor für eine für beide Seiten profitable Zusammenarbeit zwischen Finanzinvestoren und mittelständischen Unternehmern ist nicht zuletzt auch die von Beginn an deutlich kommunizierte Festlegung klarer Spielregeln, die den Entscheidern ein größtmögliches Maß an Unsicherheit über mögliche Konsequenzen des Einstiegs eines Finanzinvestors nimmt. Hierzu zählen beispielsweise die gemeinsame Definition der Ziele für die weitere Unternehmensentwicklung sowie der Zusammenarbeit im Kreis der Gesellschafter als auch die frühestmögliche Formulierung von Exit-Vereinbarungen.

Fazit

Insgesamt kann der Private Equity-Branche bescheinigt werden, dass sie als Käufer im Rahmen von Mittelstandstransaktionen in der jüngeren Vergangenheit sehr konkurrenzfähig geworden ist, da sie die Bedürfnisse des deutschen Mittelstands erkannt und durch die Anpassung des eigenen Geschäftsmodells entsprechend reagiert hat. Vor dem Hintergrund, dass gemäß Definition der EU-Kommission allein in Nordrhein-Westfalen über 15.000 der bundesweit rund 70.000 mittleren Unternehmen existieren, empfiehlt es sich, über die Möglichkeit und Aspekte einer Private Equity-Beteiligung weiter offen und vorurteilsfrei zu informieren und zu diskutieren.



WP/StB. Rainer Wilts (li.)

ist Senior Partner in Düsseldorf und leitet den Bereich Transaction Advisory Services bei Warth & Klein Grant Thornton.

Dr. Kai Bartels

ist Senior Partner in Hamburg und Mitglied des M&A Executive Committees bei Grant Thornton International. Warth & Klein Grant Thornton ist eine partnerschaftlich geführte Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in Deutschland. Neben der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung umfasst das Dienstleistungsspektrum auch den Bereich Corporate Finance & Advisory Services.

Stahlwerke Bochum GmbH: Mit Beteiligungskapital zur Eigenständigkeit

Recyclingtechnik auf Weltniveau

Die Stahlwerke Bochum GmbH ist globaler Marktführer in der Ausrüstung von Anlagen zur Automobilschrott-Aufbereitung mit hochverschleißfesten gegossenen Werkzeugen und Komponenten. Den Sprung in die Unabhängigkeit schaffte der ehemalige Konzernbereich mithilfe von Beteiligungskapital.

Stahl gilt heute als das weltweit am häufigsten recycelte Material überhaupt. Ein Unternehmen, das als hochspezialisierte Gießerei mit innovativer Technik besonders viel zu gleichermaßen effizienten wie umweltschonenden Verfahren beiträgt, sind die im Herzen des Ruhrgebiets ansässigen Stahlwerke Bochum (SWB). Als Gießerei existierte SWB bereits in den 1920er-Jahren. Sie war damals eine Sparte der ehemaligen Stahlwerke Bochum Aktiengesellschaft, ehe sie später für eine lange Zeit Teil des Thyssen- bzw. ThyssenKrupp-Konzerns wurde. Heute ist das Unternehmen wieder selbstständig und weltweit die Nummer eins in der Ausrüstung von Schredderanlagen, in denen u.a. Schrottautos zerkleinert und dem Recycling zugeführt werden. „Wir sind bei einem Exportanteil von 70% in 44 Ländern aktiv, wobei vor allem die Nafta-Staaten USA, Kanada und Mexiko zu unseren wichtigsten Absatzmärkten gehören“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter Bruno Mayer.



Bruno Mayer
Stahlwerke Bochum

Effizient und umweltschonend

Am Standort Bochum, wo 110 der weltweit 140 Beschäftigten arbeiten, produziert SWB von Schlagwerkzeugen und Ambossen bis zu Schutzkappen und Rosten sämtliche verschleißfeste Komponenten zur Bestückung von Schredderanlagen. SWB-Produkte werden in Schreddern, Brechern und in sonstigen Aufbereitungsanlagen dort eingesetzt, wo der Verschleiß am größten ist. Sie sind außergewöhnlich langlebig und gleichzeitig eingebunden in umweltschonende Verfahren. So werden – anders als bei der Rohstahlerzeugung mit Hochöfen – die Sekundärrohstoffe bei SWB in Induktionsöfen geschmolzen, was wiederum zu einem beträchtlich verringerten Schadstoffausstoß führt. Insgesamt steht der Bereich Schredder-Technik für rund drei Viertel des Gesamtumsatzes von rund 40 Mio. EUR. Ein zweites wichtiges Geschäftsfeld ist die Mineralstoffaufbereitung. „Hier liefern wir alle wichtigen Werkzeuge und Komponenten, die bei der Zerkleinerung im Steinbruch und der Aufbereitung von Natursteinen wie



Foto: © www.stahlwerke-bochum.com

etwa Granit, Basalt oder Kalk gebraucht werden“, erläutert Mayer. Zunehmende Nachfrage registriert er zudem nach den von SWB angebotenen Lösungen für das Baurestmassen-Recycling.

Loslösung vom Konzern

Der Weg in die Selbstständigkeit begann vor rund zehn Jahren. SWB stand damals als letzte im ThyssenKrupp-Konzern verbliebene Gießerei zum Verkauf. Neben externen Investoren bekundete auch das Management sein Interesse, das dafür allerdings einen kapitalkräftigen Partner brauchte. Als Lösung erwies sich schließlich ein Management Buyout gemeinsam mit einer norddeutschen Beteiligungsgesellschaft. Der Finanzinvestor übernahm damals rund 85,5% der Anteile, während Geschäftsführer Bruno Mayer und der damalige Finanzchef Wolfgang Callies die übrigen Anteile erwarben.

Erfolgreich mit Private Equity

Die neu gegründete Stahlwerke Bochum GmbH entwickelte sich noch besser als erwartet. Die Beteiligungsgesellschaft erwog bereits ein Jahr nach dem Erwerb den Weiterverkauf an einen anderen Finanzinvestor. „Wir als Management waren von dieser Überlegung nicht angetan, auch weil das Unternehmen dann zur Finanzierung des Kaufpreises mit zusätzlichem Fremdkapital belastet worden wäre“, erinnert sich Mayer. Die Meinung hatte Gewicht. Denn das erfolgreiche Management stand für die weitere Entwicklung von SWB und damit auch für den Unternehmenswert. Konsequenz: Die Private Equity-Gesellschaft erklärte sich bereit, den Verkauf ihrer Anteile an die beiden bisherigen Minderheitsgesellschafter Mayer und Callies zu prüfen.

Vollständiger Erwerb durch das Management

Das Konzept für die Finanzierung der vollständigen Übernahme durch das Management entwickelte die WGZ Bank. Wesentlicher Bestandteil war eine typische stille Beteiligung im Volumen von 3 Mio. EUR, die von der ebenfalls zur genossenschaftlichen Finanzgruppe gehörenden VR Equitypartner GmbH (damals noch WGZ Initiativkapital) bereitgestellt wurde. „Das Geschäftsmodell der Stahlwerke Bochum GmbH hat uns sofort überzeugt. Besonders prägnant waren die starke Positionierung in einem Nischenmarkt und die hohen Markteintrittsbarrieren“, sagt Martin Völker, Geschäftsführer VR Equitypartner. Die hohe Produktqualität liefere den SWB-Kunden nachweislich Wettbewerbsvorteile, die auch honoriert würden. „Insbesondere aber hat uns das Management gut gefallen, wir haben es als verlässliche Unternehmerpersönlichkeiten kennengelernt“, sagt Völker.



Martin Völker
VR Equitypartner

Faires Finanzierungsmodell mit Mezzanine

Bei der stillen Beteiligung hatte das Unternehmen über die Grundlaufzeit von fünf Jahren hinaus die Gelegenheit, diese dreimal um jeweils ein Jahr zu verlängern. Aber bereits vor Ablauf der Grundlaufzeit wurde mit dem Unternehmen individuell eine Prolongation um zwei Jahre bei einem reduzierten Volumen vereinbart, sodass die Mezzanine-Finanzierung schließlich im Juni 2013 nach sieben Jahren auslief. Aus Sicht der drei heutigen Eigentümer Bruno Mayer (60%), Wolfgang Callies (30%) und Stephan O. Mayer (10%) war das Finanzierungsmodell eine faire Mischung aus Eigen- und Fremdkapital mit Augenmaß. „Wir sind dabei auch mit unserem privaten Geld ein gutes Stück weit ins Risiko gegangen“, sagt Mayer.

Ausblick

Bei einem Exportanteil von 70% sieht sich SWB weiterhin gut im weltweiten Wachstumsmarkt Recycling positioniert und blickt optimistisch in die Zukunft. Das Unternehmen ist seit 2013 schuldenfrei und kann auf die langjährige Erfahrung des geschäftsführenden Gesellschafters bauen. Seit 2008 ist dessen Sohn Stephan ebenfalls Gesellschafter sowie auch operativ in verantwortungsvoller Position im Unternehmen tätig. „Die Nachfolge ist bei uns bereits geregelt“, sagt Mayer.

Norbert Hofmann
redaktion@vc-magazin.de

Was Sie immer schon über Private Equity wissen wollten. Ein Lesebuch.

Private Equity Forum NRW e.V. (Hrsg.), Was Sie immer schon über Private Equity wissen wollten. Ein Lesebuch., Mai 2010, 184 Seiten, broschiert, Verlag GoingPublic Media AG, ISBN 978-3-937459-86-8, 19,95 EUR



JA,

Bestellcoupon

ICH BESTELLE ZZGL.
3,50 EUR VERSANDKOSTEN



Was Sie immer schon über
Private Equity wissen wollten.
Ein Lesebuch.
19,95 Euro

Name/Vorname

Postleitzahl/Ort

Straße/Nr.

Datum/Unterschrift

Bitte Coupon einsenden an:
GoingPublic Media AG
Hofmannstr. 7a, 81379 München
Tel. 089 - 2000 339-0
buecher@goingpublic.de
<http://vc-mag.de/penrw>



FAX-ORDER

089-2000339-39

Beteiligungsgesellschaften als Käufer

Private Equity gibt den Stab in neue Hände

Nachfolgeregelungen sollten selbstverständlich sein, die Praxis birgt jedoch viele Herausforderungen. Früher schien es gerade in Familienunternehmen selbstverständlich, dass Söhne oder Töchter das Erbe ihrer Väter antreten würden. Heute hat der Nachwuchs oftmals ganz eigene Pläne oder ist schlichtweg nicht vorhanden. Und gerne wird das Thema Nachfolge gar zu spät angegangen. Dabei bietet Private Equity gute Möglichkeiten für einen gelungenen Übergang.

Es gibt mehrere Möglichkeiten, in denen Private Equity-Geber die Nachfolge eines Unternehmens unterstützen und das eingesetzte Kapital sichern können. Neben Wachstumsfinanzierung und strategischer Expansion gilt die Regelung von Unternehmensnachfolgen heute als wichtigster Anlass für Mittelständler, sich an einen Private Equity-Investor zu wenden. Nicht zuletzt hegen diese ein berechtigtes Interesse an der konstruktiven Weiterführung und am weiteren Wachstum des Unternehmens. Zudem nimmt die Haltedauer von Unternehmen im Portfolio der Gesellschaften zu, wie verschiedene Studien belegen. Entscheidend bleibt jedoch die rechtzeitige Planung auf Unternehmensseite, um Risiken zu minimieren und Fehler zu vermeiden.

Neues Management installieren

Ist die Nachfolge ungeklärt, bietet sich natürlich der komplette Verkauf der Firma an. In diesem Fall jedoch geht die Unabhängigkeit der Firma verloren, und viele Firmengründer oder langjährige Geschäftsführer sehen ihr Lebenswerk schwinden. Eine Alternative dazu ist der Management Buyout. In diesem Fall übernehmen Teile der alten Geschäftsführung oder das mittlere Management das Unternehmen und führen es fort. Das notwendige Kapital für den Unternehmenskauf stellen wiederum Private Equity-Gesellschaften zur Verfügung. Nicht zuletzt kann die neue Geschäftsführung in solchen Fällen auch von der Beratungskompetenz ihrer Kapitalpartner profitieren. Häufig bringen sie ihre Managementenerfahrung ein, ihre Netzwerke und Kontakte bieten neue Möglichkeiten und öffnen Türen zu potenziellen Kunden und strategischen Partnern. Jedoch muss das neue Management behutsam an seine zukünftigen Aufgaben herangeführt werden, denn mit der neuen Position wächst auch die Verantwortung, mitunter auch für bisher un-

bekannte Geschäftsfelder. Findet sich innerhalb des Unternehmens kein geeigneter Nachfolger, ist auch ein Management Buy-in eine Lösung. In diesem kauft sich ein externer Manager in die Firma ein, und auch hier können Beteiligungsgesellschaften mit notwendigem Kapital und Know-how zur Seite stehen.

Fazit

Private Equity kann vielfältige Hilfestellungen bei der Unternehmensnachfolge geben, doch sind insbesondere auf Unternehmensseite manche Vorbedingungen zu erfüllen. Dazu gehört zuallererst eine transparente Kommunikation gegenüber möglichen Investoren, aber auch gegenüber Geschäftskunden und der Mitarbeiterschaft. Mittelständler sollten die Zusammenarbeit mit Private Equity-Investoren nicht scheuen. Diese bieten weit mehr als nur Kapital. Und schließlich geht es um nichts weniger, als das eigene Unternehmen sicher in neue Hände zu übergeben. Vertrauen und Diskretion sind in jedem Fall oberstes Gebot. Das Wichtigste aber bleibt, dass der Inhaber auch bereit ist loszulassen. Denn wer an einen Investor verkauft, muss sich dessen bewusst sein, dass ihm das Unternehmen nicht mehr gehört.

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de



Kunststofftechnik Backhaus GmbH: Wachstum nach Übernahme

Nachfolge gesichert, Wachstum generiert

Nachfolgeregelungen sind ein immerwährendes Thema für den Mittelstand. Oft scheitern entsprechende Vorhaben, nicht zuletzt aufgrund des fehlenden Kapitals. Nicht so bei der Kunststofftechnik Backhaus GmbH aus Kierspe. Dank einer guten Planung und starker Finanzpartner wie der KBG Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW ist es gelungen, den Fortbestand des Unternehmens zu sichern und auf einen klaren Wachstumskurs zu führen.

Die Backhaus Kunststofftechnik GmbH, ein überwiegend für die Automobilindustrie tätiger Zuliefererbetrieb, hat eine Geschichte hinter sich, die der Betrachter als durchaus wechsellvoll bezeichnen kann. Das Unternehmen fertigt vor allem Komponenten für luftführende Systeme, aber auch Verkleidungen und andere Innenraumteile. Zu den Automotive-Kunden gehören namhafte Hersteller wie Audi, Volkswagen, BMW, Daimler oder Bentley. Als der heutige Geschäftsführer Manfred Gante das Unternehmen im Mai 2012 übernahm, tat er dies quasi als „Retter in letzter Sekunde“, denn die bisherige Eigentümerfirma ging kurze Zeit später in die Insolvenz. Im Mittelpunkt stand die Sicherung der Arbeitsplätze eines im Kern gesunden Unternehmens.

Neue Strukturen notwendig

Heute fungiert die Kunststofftechnik Backhaus GmbH wieder als Familienunternehmen. „Da der Altgesellschafter bereits die Schließung zum 31. Dezember 2012 beschlossen hatte, wurden zuvor keine weiteren Vertriebsaktivitäten gestartet“, erinnert sich heute Andreas Gebert, Mitglied der Geschäftsleitung. Neue, eigene Strukturen mussten erst aufgebaut und etabliert werden. Die Folge war eine Umsatzlücke für die Jahre 2014 und 2015, die unbedingt wieder geschlossen werden musste. Kurzfristig half ein Verlagerungsauftrag, für dessen Finanzierung letztlich die KBG Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW mit ins Boot geholt wurde. „Für 2016 und die Folgejahre hat der neu aufgebaute Vertrieb bereits erfolgreich Aufträge in ausreichendem Maße akquirieren können“, freut sich Gebert. „Manfred Gante hat das Unternehmen im Alter von 58 Jahren übernommen, daher war eine Nachfolgeregelung nötig“, so Gebert. Nicht zuletzt, um wichtige Kapitalgeber von einem Engagement zu überzeugen. In Zusammenarbeit mit der KBG Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW wurde ein Beirat konstruiert, der notfalls unabhängig von Gesellschafterstrukturen das Unternehmen weiterführen kann.



Andreas Gebert,
Kunststofftechnik
Backhaus

nicht zu unterschätzen“, weiß Gebert. „Banken und Leasinggesellschaften sehen darin eine Bestätigung des zukünftigen Kurses der Firma.“ Um den Wachstumskurs fortzusetzen, wurde das Firmengelände im vergangenen Jahr durch einen Zukauf auf rund 22.600 m² erweitert, bei einer Produktionsfläche von 8.000 m². Aus 3.500 Tonnen Granulat werden jährlich über 30 Millionen Kunststoffteile gefertigt. Auch der Maschinenpark soll erweitert werden, ebenso die Mitarbeiterzahl, von derzeit rund 150 auf 170 bis Ende dieses Jahres.

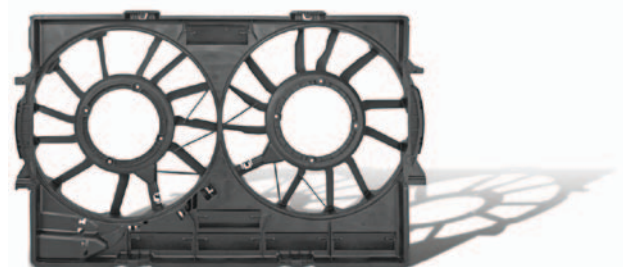
Ausblick

Andreas Gebert ist davon überzeugt, dass Mittelständler und Private Equity-Geber beim Thema Nachfolge enger zusammenarbeiten sollten. „Es ist für beide Seiten eine Win-win-Situation“, urteilt das Mitglied der Geschäftsleitung. „Neben der reinen Finanzierung verfügen Investoren über wichtige Netzwerkkontakte und eine Beratungskompetenz“, so Gebert.

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

Auf Wachstumskurs

Heute macht der Finanzierungsanteil der NRW Kapitalbeteiligungsbank etwa 50% aus. „Neben der Tatsache, dass damit rund die Hälfte des erforderlichen Finanzierungsvolumens gesichert ist, ist die Ausstrahlung dieser Beteiligung an unserer Firma



Private Equity wird die Nachfolgewelle reiten – wenn sie denn kommt

Eine erwachsene Industrie im Aufwind

Auch wenn die Branche schon seit einiger Zeit vergeblich auf eine Nachfolgewelle zu warten scheint, suggeriert ein tieferer Blick in die Zahlen, dass Private Equity schon heute eine signifikante Rolle bei der Lösung von Nachfolgeproblemen spielt. Nordrhein-Westfalen kommt hierbei eine große Bedeutung zu: Mit 34% der Neuinvestitionen nahm das Bundesland 2013 die Spitzenstellung ein. Die Branche muss ihren Weg konsequent weiterverfolgen und sich dabei zunehmend auf die innovative Gestaltung von Beteiligungen und von Corporate Governance, nicht zuletzt aber auch auf ein aktives Beteiligungsmanagement einlassen.

Auf den ersten Blick scheinen die Zahlen nicht zueinanderzupassen: Laut einer aktuellen Studie des ifm in Bonn stehen zwischen 2011 und 2020 je nach Analyseart zwischen 124.000 und 133.000 Unternehmen „aus persönlichen Gründen“ zur Übergabe an, also ca. 13.000 pro Jahr, unterstellt man eine lineare Entwicklung. Gleichzeitig vermeldet der BVK, dass 1.288 Unternehmen im Jahr 2013 durch Kapitalanlagegesellschaften finanziert wurden. Verringert man korrekterweise um Beteiligungen durch Venture Capital, bleibt eine Zahl von 505. Rechnerisch ergibt sich so ein „Marktanteil“ von mageren 4% für Private Equity, was zur derzeitig eher gedrückten Stimmung der Branche passt, was sogenannte Primaries, also Erstinvestments, angeht.

Rechnerisch 6,5 Deals pro Investor

Korrigiert man die Zahl der zu übergebenden Unternehmen jedoch um Einzelgesellschaften und Unternehmen mit einem bis neun Mitarbeitern, die für Private Equity-Investoren weniger relevant sind, so verbleiben nur rund 9% der Grundgesamtheit, also 1.165 Unternehmen. Dies ergibt jedoch eine vollkommen andere Aussage und einen Marktanteil von sehr ordentlichen 44%. Oder anders ausgedrückt: Jede der 178 im Jahr 2013 im BVK registrierten Beteiligungsgesellschaften hätte letztes Jahr 6,5 Deals machen sollen! Diese Zahl entspricht jedoch ganz offensichtlich nicht der gefühlten Realität der Branche.

Private Equity schon heute stark bei Nachfolgen

Berücksichtigen wir also weitere Störfaktoren: Nicht alle durch Finanzinvestoren finanzierten Unternehmen sind Übergaben, es fehlt eine differenzierte Betrachtung von Buyouts und Wachstumsfinanzierungen, nicht alle Unternehmen, die übergeben werden müssen, stehen überhaupt für einen Verkauf zur Verfügung, sondern werden vererbt oder in Familienstiftungen eingebracht. Dann kommen wir mit etwas Runden auf beiden Seiten zum Ergebnis, dass Finanzinvestoren bereits heute vermutlich ein bis zwei von zehn Nachfolgesituationen lösen helfen.

Die Branche hat viel gelernt

Mit Blick auf diese Zahlen ist es fair zu sagen, dass Finanzinvestoren insgesamt offenbar gar nicht so viel falsch machen. Lang ist es her, dass die andauernde Debatte über Heuschrecken und problematische Verhaltensweisen, von der Wahl des Verkehrsmittels bis hin zu Anzug, Krawatte und Uhr, interessierte Mittel-

ständler abgeschreckt haben. Private Equity hat viel dazugelernt, adaptiert sich und spricht zunehmend auch die Sprache des Mittelstands. Ebenso überzeugen zahlreiche positive Ergebnisse von Übernahmen durch Finanzinvestoren, und auch statistisch wachsen Umsatz und Mitarbeiterzahlen von Private Equity-geführten Unternehmen schneller als die Grundgesamtheit.

Fit werden für den Investor

Allerdings sind Finanzinvestoren auch wählerisch: Laut BVK erhielten die im Verband organisierten Gesellschaften im Jahr 2013 42.400 Anfragen von Eigenkapital suchenden Unternehmen bzw. Existenzgründern. Korrigiert man diese Zahl um für Mittelstandsinvestoren weniger relevante Start-ups und geht zudem von einer signifikanten Zahl an Mehrfachnennungen aus, so werden noch immer neun von zehn Anfragen negativ beschieden. Dies liegt sicherlich auch daran, dass zahlreiche dieser Unternehmen noch nicht fit für die Investorensuche sind. Oftmals ist ein Unternehmen de facto zwar „innerlich“ reif für einen Investorenprozess, versteht aber nicht, sich entsprechend darzustellen – ein aussagekräftiges Reporting oder einen detaillierten Businessplan sucht man gelegentlich vergeblich. Auch sind Bewertungserwartungen der Verkäufer zum Teil unrealistisch hoch oder eine Einigung über die Corporate Governance ist schwierig, da vor allem bei Minderheitsbeteiligungen Unternehmer zwar Eigenkapital erhalten, aber kaum Mitspracherechte zulassen wollen. Hier sind die mittelständischen Unternehmer aufgefordert, realistischere Erwartungen zu entwickeln. Wer Eigenkapital investiert, also in die höchste Risikoklasse eintritt, will auch zumindest partiell mitreden!

Alle Hebel nutzen

Unsere Erfahrung zeigt aber auch, dass von Finanzinvestoren zunehmend mehr Fantasie bei der Gestaltung von Beteiligungen gefragt ist. Dies gilt insbesondere bei Minderheitsinvestments, die u.a. anwendbar sind, wenn nur ein Gesellschafter altersbedingt aus dem Unternehmen ausscheidet, die anderen Gesellschafter aber nicht verkaufen wollen. Dies haben die Beteiligungsgesellschaften in den letzten Jahren zunehmend erkannt und bieten diese Beteiligungsform auch aktiv und mit spezialisierten Fonds an. Aus diesem Grund machen sie sich auch zunehmend Gedanken über passende Corporate Governance-Strukturen, die sowohl beim Unternehmen wie auch beim Investor Akzeptanz finden, weil sie starke Minderheitsrechte für den



Foto: Panthermedia/Erik Bobeljik

Investor schaffen, gleichzeitig aber die Führung des Unternehmens durch die Mehrheitsgesellschafter ermöglichen. Zunehmend beobachten wir aber auch, dass die Freiheitsgrade des „Altgesellschafters“ größer sind, je näher sich das Unternehmen am gemeinsamen Businessplan entwickelt. Je deutlicher eine Unterschreitung des Plans, desto stärker darf im Umkehrschluss die Private Equity-Gesellschaft eingreifen.

Aktives Management der Beteiligungen

Ein aktives Beteiligungsmanagement ist inzwischen der Kern der Wertschöpfung von Finanzinvestoren bei ihren Portfoliofirmen. Dabei sind es auch keinesfalls die diversen Kostenthemen, die massiv zur Wertsteigerung beitragen – auch wenn es sicherlich fair ist zu sagen, dass Private Equity-geführte Unternehmen oft effizienter gemanagt werden als andere. Unserer Beobachtung nach ist es vielmals direkte Unterstützung bei der Erzielung von Umsatzwachstum, durch die Investoren Wert schaffen – sei es bei der Erweiterung des Produktportfolios, der Eroberung angrenzender Stufen der Wertschöpfungskette oder auch der Auslandsexpansion. Hierbei helfen oft die konkrete Erfahrung aus anderen Situationen, aber auch das Kontaktnetzwerk im In- und Ausland und nicht zuletzt die Bereitstellung von relevanter Kompetenz durch Aufsichts- oder Beirat. Bei der Besetzung von Aufsichts- oder Beirat haben Private Equity-Gesellschaften inzwischen gelernt, dass sie mit dem Einsatz von erfahrenen Industrieexperten oft besser fahren als „nur“ mit dem Einsatz ihrer eigenen, finanzorientierten Leute. Während früher bei den Beteiligungshäusern die Kontrolle durch den Beirat im Mittelpunkt stand, geht es jetzt um industrielle Weiterentwicklung im Beirat.

Vorausschauend den Exit planen

Nicht zuletzt wird Private Equity kreativer, was die Exit-Gestaltung angeht. So werden z.B. Zeitfenster festgelegt, in denen der Investor zu vorher definierten Bewertungsregeln von den anderen Gesellschaftern herausgekauft werden kann. So wird eine hohe Planbarkeit der Zeit nach dem Private Equity-Engagement erreicht, und es kommt nicht zwangsweise zu einem Verkauf des Gesamtunternehmens, wenn die Beteiligungsgesellschaft ihr Investment realisieren will.

Geduldig und selbstbewusst zum Erfolg

Private Equity-Häuser brauchen gelegentlich noch mehr Geduld und Engagement: ein langjähriger Unternehmer macht bei der

Nachfolgelösung oftmals das wichtigste Geschäft seines Lebens – und das zum ersten Mal. Das braucht Zeit und Vertrauen. Auch kann und sollte Private Equity sich (noch) mehr zutrauen: Die Zeiten sind vorbei, da man sich darauf verlassen konnte, trotz eines sehr eng gefassten Satzes an Kriterien („Must-have-Produkte“, solides Wachstum, zweistellige EBITDA-Margen, starkes Managementteam, bitte keine Secondaries) einen signifikanten Dealflow abarbeiten zu können.

Fazit

In Summe sehen wir die Branche auf einem guten Weg: Private Equity hat schon heute zu Recht einen signifikanten Platz bei der Gestaltung von Unternehmensübergaben eingenommen, gerade auch in Nordrhein-Westfalen. Die Industrie ist gut gerüstet, die Nachfolgewelle hochwertig abzuarbeiten, wenn sie denn kommt. Und wer weiß – vielleicht gelingt es der Branche ja, ihren Marktanteil in der Tat auf die 44% zu steigern, die wir ihr für 2013 noch nicht zubilligen? ■



Arndt Rautenberg (li.)

ist Managing Partner bei Rautenberg & Company, einer auf Finanzinvestoren ausgerichtete Beratungs- und Beteiligungsgesellschaft mit Offices in Düsseldorf, Frankfurt und London.

Jens Moritz

ist Partner bei Rautenberg & Company.

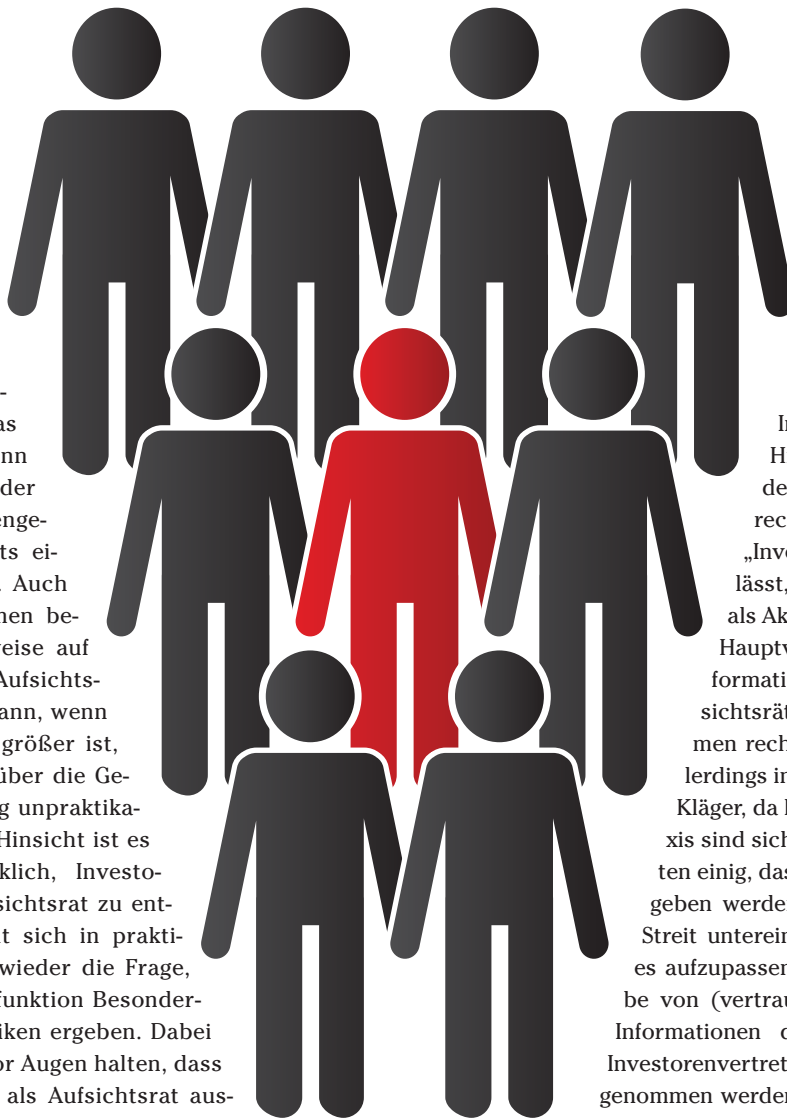
Stolpersteine in der Praxis

Investorenvertreter im Aufsichtsrat – zwischen zwei Stühlen?

Venture Capital- und Private Equity-Investoren senden häufig Vertreter in den Aufsichtsrat ihrer Beteiligungen. In der Regel sind dies Partner oder Mitarbeiter der entsprechenden Managementgesellschaft. In der Praxis stellt sich hier immer mal wieder die Frage, welche Folgen sich aus dem Spannungsfeld der Doppelrolle als Investorenvertreter einerseits und Organ der Gesellschaft andererseits ergeben.

Gesellschaftsinteressen gehen vor

Beteiligen sich Investoren an einem Unternehmen, wollen sie in aller Regel ein Mindestmaß an Kontrolle und Überwachung ausüben. Deswegen steht auf dem Katalog ihrer Forderungen ganz regelmäßig ein oder mehrere Sitze in einem Aufsichtsrat oder Beirat. Das gilt jedenfalls dann, wenn es um Gesellschaften in der Rechtsform der Aktiengesellschaft geht, die stets einen Aufsichtsrat haben. Auch bei anderen Rechtsformen bestehen Investoren teilweise auf der Einrichtung eines Aufsichtsrats oder Beirats, z.B. dann, wenn der Gesellschafterkreis größer ist, wodurch die Kontrolle über die Gesellschafterversammlung unpraktikabel wird. In rechtlicher Hinsicht ist es grundsätzlich unbedenklich, Investorenvertreter in den Aufsichtsrat zu entsenden. Allerdings stellt sich in praktischen Abläufen immer wieder die Frage, ob sich aus der Doppelfunktion Besonderheiten oder Haftungsrisiken ergeben. Dabei muss man sich immer vor Augen halten, dass der Investorenvertreter als Aufsichtsrat ausschließlich im Interesse der finanzierten Gesellschaft handeln muss. Als Grundsatz gilt: Weicht das Interesse der finanzierten Gesellschaft von dem Investoreninteresse ab, so ist im Aufsichtsrat dem Interesse der finanzierten Gesellschaft der Vorzug zu geben. Sofern ein Investorenvertreter als Aufsichtsrat persönlich einem Interessenkonflikt unterliegt, muss er sich gegebenenfalls der Stimme enthalten.



Zu wenige Informationen

Praktisch immer wird vereinbart, dass der Aufsichtsrat ein umfangreiches Reporting vom Vorstand erhält, das gleichzeitig als „Investorenreporting“ dient. Diese Informationen geben die Aufsichtsräte dann an die Partner des Fonds oder auch an Investoren des Fonds weiter. Hintergrund ist, dass sich jedenfalls in der AG gesellschaftsrechtlich nur auf diese Weise ein „Investorenreporting“ verankern lässt, denn ein Informationsrecht als Aktionär besteht außerhalb der Hauptversammlung nicht. Diese Informationsweitergabe durch die Aufsichtsräte ist jedoch streng genommen rechtlich unzulässig. Hier gilt allerdings in den meisten Fällen: Wo kein Kläger, da kein Richter. Denn in der Praxis sind sich normalerweise alle Beteiligten einig, dass dieses Reporting weitergegeben werden darf. Wenn jedoch einmal Streit untereinander herrschen sollte, gilt es aufzupassen. Dann könnte die Weitergabe von (vertraulichen oder gar geheimen) Informationen durch einen „unliebsamen“ Investorenvertreter im Aufsichtsrat als Anlass genommen werden, diesen (gegebenenfalls gerichtlich) wegen Pflichtverletzungen aus dem Aufsichtsrat abzurufen. Sofern das Reporting Informationen enthält, die der Geheimhaltungspflicht des Aufsichtsratsmitglieds unterliegen, ist deren Weitergabe sogar strafbar. Das gilt auch dann, wenn die geheime Information mit Zustimmung des Vorstands weitergegeben wird. Die Tat wird strafrechtlich allerdings nur auf Antrag der Gesellschaft verfolgt, sodass auch hier ein praktisches Risiko nur dann besteht, wenn es zu Auseinan-

dersetzungen kommt, z.B. zwischen mehreren Investorengruppen oder mit einem Gründer. Ein seltener Fall, der aber in der Praxis gelegentlich zu beobachten ist.

Zu viele Informationen

Häufig beteiligen sich Venture Capital-Investoren an mehreren Finanzierungsrunden einer Gesellschaft. Wenn dann z.B. in einer zweiten oder dritten Runde gegenüber den bestehenden Investoren Garantien und Gewährleistungen über den Zustand der Gesellschaft abgegeben werden, stellt sich die Frage, ob diese sich nicht das Wissen ihrer Vertreter im Aufsichtsrat zurechnen lassen müssen. Das hätte zur Folge, dass die Garantien bezüglich aller dem Aufsichtsrat bekannten Umstände ins Leere liefen. Gerade durch das (beschriebene) typischerweise umfangreiche Reporting ist der Aufsichtsrat meist bestens informiert, denkt aber vielleicht nicht daran, alle relevanten Informationen auch seinerseits an das Due Diligence-Team weiterzugeben.

Zu einer solchen Kenntniszurechnung kann es dann kommen, wenn das betreffende Aufsichtsratsmitglied bei der Zeichnung der Kapitalerhöhung als Vertreter des Investors auftritt. Daneben kann es zu einer solchen Zurechnung auch kommen, wenn das Aufsichtsratsmitglied in der Transaktion (z.B. bei den Verhandlungen) maßgeblich für den Fonds auftritt. Vertraglich lässt sich eine solche Zurechnung bezüglich positiv bekannter Umstände kaum ausschließen. Es empfiehlt sich daher für Neuinvestoren bei der Vertragsgestaltung immer darauf zu achten, dass ihnen gegenüber eine von den Altinvestoren getrennte Haftung besteht, damit die Neuinvestoren die Schutzfunktion ihrer Garantien nicht ebenfalls verlieren.

Feuerprobe in der Krise

Vorsicht kann für Investorenvertreter auch geboten sein, wenn eine durch Beteiligungskapital finanzierte Gesellschaft in eine Krise gerät. Nicht selten kommt es dann zu Konflikten, weil Altinvestoren nicht mit einem Sanierungsvorschlag durch neue Investoren einverstanden sind. Hier kann der Investorenvertreter im Aufsichtsrat schnell in einen Zwiespalt geraten. Denn aus Sicht der Gesellschaft steht allein die Sicherung der Finanzierung und ihr Überleben im Fokus, und dies muss der Investorenvertreter im Aufsichtsrat auch dann beachten, wenn „seine“ Fondsgesellschaft andere Prioritäten hat. Unter Umständen kann es sich dann empfehlen, dass ein anderer Investorenvertreter die Interessen der Beteiligungsgesellschaft gegenüber dem

Unternehmen kommuniziert. In Extremfällen ist es sogar denkbar, dass ein Investorenvertreter im Aufsichtsrat die Durchsetzung einer Kapitalerhöhung zu Sanierungszwecken gegen den Willen bestehender Investoren (auch dessen, dem er selbst „angehört“) unterstützen muss. Zu beachten ist, dass er sein Amt in dieser Situation eventuell nicht mal niederlegen kann, solange kein Ersatz für ihn bereitsteht. Denn dies wäre eine unzulässige Niederlegung zur Unzeit. Im Hinterkopf sollten Investorenvertreter im Aufsichtsrat auch immer die Insolvenzantragspflichten haben. Die entsprechenden Fristen wurden nach unserer Beobachtung bei VC-finanzierten Gesellschaften in der Vergangenheit im ein oder anderen Fall sehr weit ausgedehnt, weil die Beteiligten annahmen, sich im Rahmen laufender Finanzierungsgespräche doch noch einigen zu können.

Fazit

Im normalen Unternehmensalltag ist die „Zwitterrolle“ als Investorenvertreter im Aufsichtsrat nicht mit besonderen Problemen oder Risiken verbunden. In speziellen Situationen, insbesondere bei weiteren Finanzierungsrunden oder in einer Krise der Gesellschaft, kann unter Umständen aus der Doppelfunktion und den eventuell widerstreitenden Interessen ein zusätzliches Risiko für den Investor und/oder das Aufsichtsratsmitglied persönlich entstehen. In diesen Fällen ist besonderes Augenmerk gefragt und im Zweifelsfall ein Anruf beim Rechtsberater des Vertrauens empfehlenswert.



Dr. Thorsten Kuthe (li.) und Madeleine Zipperle
sind Rechtsanwälte bei Heuking Kühn Lüer Wojtek in Köln.

8. Private Equity Konferenz NRW

Ausstellende Unternehmen

www.gmobileautopflege.de

GMA Grüne Mobile Autopflege GmbH



Die Grüne Mobile Autopflege ist ein Start-up, das Fahrzeuge ressourcenschonend, mobil und direkt vor Ort, allein mit der Kraft von Dampf reinigt. Die Komplettreinigung eines Autos erfolgt mit nur zwei bis drei Litern Wasser „ohne Chemie“. Damit werden über 90% Wasser gegenüber herkömmlichen Waschanlagen eingespart. Die dabei eingesetzte, innovative SteamJet Systems-Technologie ist abwasserfrei und benötigt weder Strom- noch Wasseranschluss. Autopflege und Umweltschutz schienen lange Zeit unvereinbar. Doch jetzt bietet die Grüne Mobile Autopflege genau das! Nach der erfolgreichen Gründungsphase des Unternehmens wird nun ein deutschlandweites Franchise-System aufgebaut.

www.evrgreen.de

Evrgreen.de



„Pflanz Dich glücklich“ lautet das Motto von Evrgreen.de, dem jungen, frischen und einfach etwas anderen Online-Shop für Zimmerpflanzen und lebendes Design. Ob „Wilde Wildtraut“, „The Dude“ oder „Rote Zora“, unsere Pflanzen erzählen Geschichten, kommen im Rundumsorglos-Paket mit „Grüner Daumen“-Garantie und melden sich, wenn sie gegossen bzw. gedüngt werden möchten.

www.klang.com

Klang:technologies GmbH



Klang:technologies entwickelt und vertreibt eine überlegene 3-D-Audio-Technologie für Kopfhörer, die diverse Anwendungsbereiche bietet – beginnend mit 3-D-In-Ear-Monitoring für Musiker über Musikkonsum (Labels, Streamingdienste) bis hin zu Audioguides, Rehabilitation von Hörgeschädigten und Gaming.

www.gopano.de

GoPano



Google Business Photos bietet stationären Einzelhändlern und Betrieben die Möglichkeit, von ihren Geschäftsräumen durch zertifizierte Partner ein virtuelles 360-Grad-Panorama auf Basis der bekannten Google Street View-Technologie anzufertigen. Die GoPano GmbH will als offiziell durch Google zertifizierte Agentur für dieses Produkt bundesweit 360-Grad-Panorama-Aufnahmen von Einzelhändlern und Gastronomie durchführen und damit führender Partner für Google Deutschland in diesem Bereich werden.

www.elastic.io

elastic.io GmbH



Elastic.io GmbH ist ein Pionier in der Bereitstellung einer Integrationsplattform als Service (iPaaS)-Toolkits. Gegründet in Bonn 2013, wird elastic.io heute von einem Team erfolgreicher deutscher Unternehmer geführt, deren Wurzeln in mehrere führende Software-Unternehmen mit internationalem Hintergrund reichen.

www.webop.de



webop GmbH

Die webop GmbH ist ein Verlag für multimediale Inhalte in der Chirurgie. Die videobasierte Operationslehre wird crossmedial über Internet, eBooks etc. vermarktet. Webop hat den Anspruch, den „Gold-Standard“ aller gängigen Operationstechniken abzubilden. Ca. 100 namhafte Herausgeber und Autoren aus der chirurgischen Praxis verantworten die qualitativ hochwertigen Beiträge. Bereits ca. 35.000 Fachbesucher/Monat, ca. 200 Universitäten und Krankenhäuser nutzen die webop-Inhalte in der chirurgischen Aus- und Weiterbildung. Des Weiteren zählen die international agierenden Medizintechnikunternehmen wie Aesculap, Baxter, Boston Scientific, Medtronic, Solvay/Abbott uva. zu den Kunden von webop.

www.surcoattec.com



Surcoattec Deutschland GmbH

Gegründet im November 2011 ist Surcoattec Spezialist im Wachstumsmarkt der Plasmaoberflächentechnik und der Nano- und Mikro-Strukturierung von technischen Oberflächen. Zum Nutzen in fast allen Industrien veredeln wir Oberflächen mittels eigenentwickelter Anlagentechnik und patentierter Beschichtungsverfahren. Easy to Clean- und Antihaft-Oberflächen sowie die Reduktion von Reibung und Verschleiß ermöglichen unseren Kunden eine nachhaltige und ressourcenschonende Produktion.

ANZEIGE

René Kantehm
Hans-Eric Rasmussen-Bonne

Der Start-up CFO

Die Herausforderungen des kaufmännischen Leiters
in wachstumsorientierten High-Tech Unternehmen



Entwickelt in Zusammenarbeit mit Experten aus der deutschen Start-up-Branche

Mit freundlicher Empfehlung von WEITNAUER
Rechtsanwälte | Wirtschaftsprüfer | Steuerberater

Der Start-up CFO

Die Herausforderungen des kaufmännischen Leiters
in wachstumsorientierten High-Tech Unternehmen

René Kantehm, Hans-Eric Rasmussen-Bonne
GoingPublic Media AG, 257 Seiten, September 2013,
ISBN 978-3943021417, 39,95 EUR

Jetzt bestellen!
<http://vc-mag.de/startupcfo>



Bist Du bereit für das Abenteuer?

Der Start-up CFO als der kaufmännische Leiter ist sicherlich eine der zentralen Rollen in einem wachsenden jungen Unternehmen. Er hält die Fäden in der Hand, steuert das Venture Capital und kümmert sich um die finanzielle Stabilität. Oft ein Drahtseilakt.

Dieses Handbuch betritt Neuland, da es ein vergleichbares Werk bisher auf dem deutschen Markt nicht gab. Es war an der Zeit, die bisherigen Erfahrungen der Praxis zu bündeln und aufzubereiten.

Als Autoren arbeiteten Controller, Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Investmentmanager, Venture Capitalisten, Personalexperten, Berater, Trainer und natürlich Start-up CFOs aus unterschiedlichen Branchen mit.

Ziel des Buches ist es, das Rad nicht immer wieder neu zu erfinden, sondern das Wirken des CFOs thematisch aufzugliedern. Die Inhalte werden anschaulich mit Erfahrungsberichten beschrieben und mit Checklisten, Werkzeugen und praktischen Tipps angereichert. Hierbei wird die gesamte Bandbreite des Aufgabengebietes eines Start-up CFOs abgebildet – vom Controlling über das Rechnungswesen sowie die Finanzierung bis hin zu Investor Relations und rechtlichen und organisatorischen Themen.

Adressiert ist das Handbuch an:

- Aktive Start-up CFOs und solche, die es in Zukunft gerne werden möchten
- Gründer, die die kaufmännische Seite besser verstehen möchten und vielleicht bald einen kaufmännischen Leiter einstellen werden
- Interessierte Marktteilnehmer wie Venture Capital-Investoren, Anwälte, Wirtschaftsprüfer und Berater

www.guafair.de



GUAfair

GUAfair produziert und vertreibt drei GUA-Trinkschokoladen, die als Pulver an die Gastronomie und Endkunden verkauft werden. Alle Produkte sind durch das Koffein aus der Guarana-Frucht schonende Wachmacher, die fair gehandelt werden. Die Würzung unterscheidet die Sorten CHAI (indische Würzung), HOT (Chili) und WACH (Zartbitter). Des Weiteren können Kunden GUA kreativ für Getränke und zum Backen verwenden.

www.isy.de



Velofactor GmbH

Die Velofactor GmbH ist ein Fahrradhersteller und Dienstleister für Betriebs- und Verleihradprojekte in Unternehmen und Kommunen. Auf der Basis des i:SYs, eines außergewöhnlichen, vielfach ausgezeichneten 20"-Kompaktfahrads/-pedelec realisieren wir zusammen mit Partnern individuelle kundenspezifische Projekte mit personalisierter und automatisierter Ausgabe in Deutschland und Europa.

www.aquaburg.com



Aquaburg Hochwasserschutz GmbH

Hochwasserschäden in Milliardenhöhe – da ist schnelles Handeln angesagt! Die Firma AQUABURG hat einen schnellen, sicheren und günstigen mobilen Hochwasserschutz patentiert, zertifiziert und auf den Markt gebracht. Der Markt orientiert sich am Schadenspotenzial, das sich nach Studien bis 2050 auf 23,5 Mrd. EUR in Europa mehr als verfünffacht.

www.supa-wireless.com



Supa Wireless GmbH

Die Steckdose der Zukunft ist kabellos – Supa ist eine Infrastrukturlösung zur kabellosen Energie- und Datenübertragung für alle mit Kleinspannung betriebenen Endgeräte. Die Supa-Technologie besteht dabei aus einer Sender- und einer Empfangereinheit. Die Sendereinheit wird nicht sichtbar in oder unter Flächen integriert und kann über eine Antennenstruktur sowohl Energie als auch Daten übertragen.

www.boxofficemetrics.com



Boxoffice Metrics

Boxoffice Metrics ist die weltweit erste Big Data Analytics- und Business Intelligence SaaS-Lösung für die Kinofilmindustrie. Das siebenköpfige Team aus Branchenexperten, Datenspezialisten und Softwareentwicklern kombiniert Daten renommierter Marktforschungsunternehmen der Branche, Social Media und eigene semantische Daten mit unternehmensinternen Kennzahlen der Kunden und ermöglicht so eine autonome 360-Grad-Analyse in Echtzeit. Damit können signifikante Effizienzsteigerungen bei Finanzierung, Lizenzierung und Distribution eines Kinofilms erreicht werden. Die Lösung richtet sich an weltweit mehr als 30.000 Unternehmen.

www.rent-a-guide.de



rent-a-guide GmbH

Rent-a-guide ist ein One-Stop-Shop für Touren und Aktivitäten weltweit. Ihre Kunden buchen bei ihnen ihre Aktivitäten so einfach wie Hotels und Flüge online oder mobil vor Ort. Mit über 15.000 Produkten gehören sie im weltweit drittgrößten Tourismusmarkt international zu den Top-3-Portalen.

Unternehmensgruppe N-E-ST Neue Energie Steinfurt



Die seit 2006 tätige N-E-ST ist mit 35 Mitarbeitern in der nachhaltigen Modernisierung und Optimierung von Biogasanlagen führend. In diesem wachsenden Markt ist N-E-ST mit selbst entwickelten Produkten profitabel tätig. Intelligente Anlagensteuerungen, automatische Dosiersysteme für eigene Spurenelemente-Lösungen, gasdichte Schwimmdächer für Lagerbehälter und innovative Gärrestaufbereitungsanlagen zur Nährstoffrückgewinnung sind nur einige Produkte und Dienstleistungen ihres Portfolios. Sie unterstützt Anlagenbetreiber partnerschaftlich und ganzheitlich bis hin zur Übernahme der kompletten Betriebsführung von Biogasanlagen (z.B. der Anlage Bioenergie Steinfurt).

PowerFolder (dal33t GmbH)



Die sichere Antwort auf die fortschreitende „Consumerization“ der Unternehmens-IT: US-Cloud-Dienste wie Dropbox, Box oder Google Drive werden zunehmend – durch „Bring your own Device“ (BYOD) – in die Unternehmen getragen und dessen Daten aus diesen heraus. Die brennenden Fragen der fehlenden Sicherheit und Kontrolle beantwortet PowerFolder mit einer EU-Cloud bis hin zur On-Premise-Installation, die integriert hinter der eigenen Unternehmens-Firewall läuft. Der Produktivitätsvorteil – überall Zugriff auf die aktuellen Dokumente von jedem Gerät – wird abgerundet durch ein transparentes, nutzerbasiertes Software- und Service-Mietmodell. Die Lösung PowerFolder ist nach einigen Jahren der Entwicklung in einem marktreifen Zustand. Es werden jedoch Verbesserungen an den mobilen Apps und eine Verbreiterung/Umstrukturierung der IT (Cloud) benötigt.

ANZEIGE

Jetzt testen!

Venture Capital für Ihr Handgepäck



**Entdecken Sie das
VentureCapital Magazin für Ihr iPad**

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

www.silberbonus.de



A-Z Silberkonzept GmbH & Co. KG

Weltweit erstes Loyalty-Programm auf Edelmetallbasis. Wertvoller Sachwert statt undurchsichtiger Punkte. Kundenbelohnung mit Wertsteigerungspotenzial. Durch Kombination mit den Vorteilen einer MasterCard Gold weltweit einsetzbar. Kostenloses Depot inklusive sowie Informationen zum Depotstand und Wertentwicklung der Edelmetalle via App. Jährliche Silbergutschrift nach Berechnung der Kreditkartengebühr.

ForeRisk

ForeRisk bietet einen einfachen Einstieg in das Risikomanagement für den Mittelstand mit einer innovativen SaaS Software. Die Zielgruppe – über 68.000 Unternehmen allein in Deutschland – sieht sich steigender Geschäftskomplexität und regulatorischen Anforderungen gegenüber. Die Gründer sind erfahrene Entrepreneure und anerkannte Risikomanagement-Experten. Das Unternehmen verfügt über einen reifen Prototypen, namhafte Pilotkunden und Marktzugang über ein IT-Systemhaus als Mitgesellschafter. ForeRisk ist derzeit noch im Stealth-Mode und sucht die Seed-Finanzierung für den Markteintritt.

www.bitstars.com



bitstars

bitstars ist ein Mobile Hightech Start-up-Unternehmen aus der RWTH Aachen. Der Fokus von bitstars liegt auf der Anwendung von Augmented Reality (AR) im Industrie 4.0-Umfeld. bitstars entwickelt skalierbare Softwarewerkzeuge für Unternehmen, mit denen Sie Arbeitsprozesse vereinfachen können. Durch AR und die Mensch-Maschine-Kommunikation erhalten Mitarbeiter und Kunden einen leichteren Zugang zu Produkten und Maschinen. So sparen Unternehmen Reisekosten und können Fachkräfte effizienter einsetzen. bitstars verändert die Art und Weise, wie wir alle Daten und Informationen aus unserer Umgebung wahrnehmen.



Foto: Panthermedia/Pichetw

GoingPublic Magazin

Life Sciences-Serie 2014

NEU!



Erscheinungstermin: 28.02.2014



Erscheinungstermin: 19.04.2014



Erscheinungstermin: 13.09.2014
Anzeigenschluss: 01.09.2014



Erscheinungstermin: 08.11.2014
Anzeigenschluss: 27.10.2014

ANSPRECHPARTNER ANZEIGEN

Karin Hofelich

Tel. +49 (0) 89-2000 339-54

karin.hofelich@goingpublic.de

Johannes Herbert

Tel. +49 (0) 177-422 52 89

Tel. +49 (0) 89-2000 339-28

herbert@goingpublic.de

Mehr Infos unter www.goingpublic.de/lifesciences





NEUGIER



Dr. Andreas Roye, Geschäftsführer LUCEM Lichtbeton. Mit seinem Team entwickelte er in Aachen die weltweit erste mediale Lichtbeton-Fassade. Lesen Sie die ganze Erfolgsstory auf www.nrwbank.de/neugier

Wir fördern das Gute in NRW.

Die Neugier, mit der innovative Unternehmen den Technologie-Standort NRW stärken.



Neugier ist der Treiber innovativer Konzepte und Basis internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Die NRW.BANK ist dabei an Ihrer Seite: mit Partnern vor Ort und Eigenkapital-Lösungen von Seed- und Venture-Fonds bis zu speziellen Branchen-Angeboten. Nähere Informationen erhalten Sie über das NRW.BANK.Service-Center unter 0211 91741-4800 oder auf www.nrwbank.de/neugier



NRW.BANK
Wir fördern Ideen