

10 | 2014 – 12,50 EUR (D)

Private Equity • Buyouts • M&A



Jetzt App laden und
E-Paper lesen!

VentureCapital Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

www.vc-magazin.de

Mit Sonderbeilage
„Private Equity für Stiftungen“



Besser, aber noch längst nicht leicht

Klare
Aufwärtstendenzen
beim Fundraising
erkennbar

**Investoren sind mit der Anlageklasse zufrieden –
mit der Regulierung nicht**
LPs und alternative Investments

„Die Branche war gut auf das KAGB vorbereitet“
Interview mit Dr. Wolfgang Weitnauer und Lutz Boxberger



CORPORATE FINANCE PARTNERS

MORE THAN 200
SUCCESSFUL TRANSACTIONS
ACROSS THE GLOBE



PROFESSIONAL CORPORATE FINANCE
ADVICE FOR THE TECH SECTOR

www.cfpartners.com

Sonnig mit Aussicht auf Rendite

Liebe Leserinnen und Leser,

wenn man sich aktuell in der deutschen Beteiligungsbranche umhört, ist die Stimmung in fast allen Bereichen ausgesprochen gut. So bewerteten die Teilnehmer der Handelsblatt Jahrestagung Private Equity vor wenigen Wochen in Frankfurt ihr Geschäftsklima als überwiegend sonnig – die Vertreter der Buyout-Gesellschaften waren dabei noch optimistischer als ihre Kollegen aus dem Frühphasen-Segment. Dieses Bild spiegelt sich auch im aktuellen Private Equity Barometer von KfW und BVK wider: Mit 56,0 Saldenpunkten liegt der Indikator nur knapp unter seinem Nachkrisenhoch aus dem zweiten Quartal 2011. Auch dort zeigt sich das Spätphasensegment deutlich positiver als der Venture Capital-Bereich.

Der Grund dafür dürfte nicht zuletzt das anhaltende Niedrigzinsniveau sein. Zum einen treibt es die institutionellen Investoren zunehmend weg von den renditeschwachen Anlageklassen wie beispielsweise Staatsanleihen hin in Richtung alternative Assets wie Private Equity und dort insbesondere in das risikoärmere Buyout-Segment. Welches Ausmaß diese Entwicklung inzwischen angenommen hat, zeigt eine Erhebung des Datendienstleisters Preqin. Demnach saß die Private Equity-Branche Anfang Juni dieses Jahres weltweit auf 1,141 Bio. USD Dry Powder. Von einer solchen Kapitalflut ist die deutsche Beteiligungsbranche noch weit entfernt, aber auch hierzulande tun sich die Kapitalbeteiligungsgesellschaften im Fundraising nicht mehr ganz so schwer wie noch vor ein paar Jahren (siehe Seite 14).

Das historisch niedrige Zinsniveau kommt der Private Equity-Branche aber noch an einer anderen Stelle zugute: Es erlaubt ihr bei ihren Beteiligungen wieder eine höhere Fremdkapitalquote einzugehen. Ein Leverage von 6,5x – in etwa das Vorkrisenniveau – ist inzwischen wieder normal – so zumindest die einhellige Meinung auf der Jahrestagung Private Equity.



Benjamin Heimlich, Redakteur

Diese Entwicklung unterstreichen auch die Zahlen von PitchBook, wonach 48% der weltweit im zweiten Quartal 2014 getätigten Private Equity-Transaktionen Senior Debt enthielten. Laut PitchBook der höchste Wert seit Beginn der Aufzeichnungen.

Dass sich mittelfristig auch die Stimmung bei den deutschen Frühphasenfinanzierern weiter hebt, dazu könnten ausgerechnet die in der Branche zum Teil sehr umstrittenen Samwer-Brüder beitragen, denn mit Rocket Internet und Zalando streben aktuell zwei ihrer Unternehmen an die Frankfurter Börse (siehe Seite 26). Eine Entwicklung, die der gesamten Szene Mut machen sollte.

Große Mengen Kapital auf der Suche nach Rendite, günstige Fremdkapitalkonditionen und ein sich eventuell öffnendes IPO-Fenster für Tech-Unternehmen – die Beteiligungsbranche hierzulande hatte in den letzten Jahren schon mit widrigeren Umständen zu kämpfen als momentan. Bleibt zu hoffen, dass die Akteure die Chancen nutzen und niemand abhebt.

Eine spannende Lektüre und eine Exzessfreie Zeit wünscht Ihnen

benjamin.heimlich@vc-magazin.de



MULTICONSULT®



WIR SIND MULTICONSULT ...

die Unternehmensberatung,
die auch in der Umsetzungsphase
noch an Ihrer Seite ist!

1. maßgeschneiderte
Beratungskonzepte
Analyse, Maßnahmen,
Umsetzung
2. Networking
Kontakte, Beziehungen,
Synergien
3. Unternehmercoaching
Anforderungen,
Antworten,
Begleitung
4. Wissensvermittlung
Beratung, Seminare,
Workshops
5. Kapitalbeschaffung
direkter Zugang zu
VC-Gesellschaften,
Family Offices, Investoren

KONTAKT

Multiconsult Strategy GmbH
Westendstraße 160
80339 München

www.multiconsult-muenchen.de

email: info@multiconsult-muenchen.de
telefon: +49 (0) 89 12 11 58 0

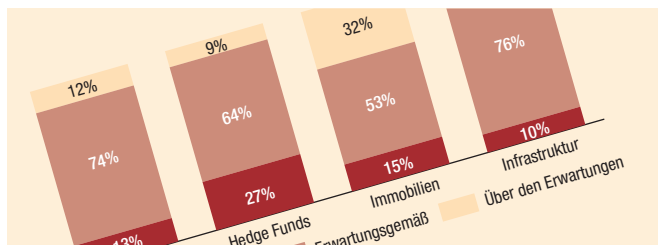
Inhalt



Das Fundraising von Buyout- und Venture Capital-Fonds in Deutschland – seit vielen Jahren immer wieder ein schwieriges Thema. Doch es geht aufwärts, wie der bisherige Jahresverlauf sowie die aktuellen Einschätzungen und Beobachtungen von Branchenexperten zeigen. Dabei spielen unter anderem erfolgreiche Exits sowie die fortwährende extreme Niedrigzinsphase eine Rolle.



Vor knapp einem Jahr wurde die europäische AIFM-Richtlinie durch das neue Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) in nationales Recht umgesetzt. In ihrem kürzlich erschienenen Kommentar erläutern Dr. Wolfgang Weitnauer, Lutz Boxberger und Dr. Dietmar Anders das KAGB praxisnah und berücksichtigen die gesamte Bandbreite kollektiver Vermögensanlagen im offenen und geschlossenen Investmentfondsbereich.



In Zeiten niedriger Zinsen und hoher Bewertungen an den Aktien- sowie Immobilienmärkten ist der Anlageklasse alternative Investments eine hohe Aufmerksamkeit sicher. Die bei vielen Institutionellen Investoren vorzufindende positive Einstellung dürfte nicht zuletzt darauf zurückzuführen sein, dass die große Mehrheit dieser Investoren mit der Performance zufrieden ist.

- 3 Editorial
Sonnig mit Aussicht auf Rendite
- 6 Facts & Figures
- 12 Start-up-News

Titelthema

- 14 **Besser, aber noch längst nicht leicht
Klare Aufwärtstendenzen beim Fundraising erkennbar**

Märkte & Zahlen

- 18 Interview mit Dr. Wolfgang Weitnauer, Weitnauer Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater, und Lutz Boxberger, King & Wood Mallesons SJ Berwin
„Die Branche war gut auf das KAGB vorbereitet“
- 20 **Menschen & Macher**
Dr. Hubert Birner
- 22 **Executive Talk** mit Dr. Christine Bortenlänger, Deutsches Aktieninstitut
„Geldmarktfonds haben eine wichtige Rolle für die Unternehmensfinanzierung“
- 24 Interview mit Alfons Botthof, Institut für Innovation und Technik (iit)
„Erfahrenen Unternehmen braucht man die nächsten Investitionsschritte nicht zu erklären“

Berlin Corner

- 26 **Zwei IPOs von Berliner Unternehmen angekündigt
Zalando und Rocket Internet auf dem Weg an die Börse**

Early Stage & Expansion

- 28 **Nach dem Aus bei Epic Companies
Inkubatoren der Konzerne am Scheideweg**
- 30 **Veränderung im Zuge der Industrie 4.0
Die veränderte Führungsrolle des CIOs der Zukunft**
Lutz Tilker, Eric Salmon & Partners
- 31 **VC Kolumne** von Dr. Michael Brandkamp, High-Tech Gründerfonds Management
Warum IPOs so wichtig für die deutsche Start-up-Szene sind

- 32 Interview mit Berndt Büsterfeld, mic sense AG
„Neue innovative Geschäftsmodelle durch Industrie 4.0“

Mittelstand/Buyouts

- 34 Interview mit Gerd Kerkhoff, Kerkhoff Consulting,
Stephan Penning, Penning Consulting
„Für Beteiligungsunternehmen spielt
der Einkauf eine herausragende Rolle“
- 36 **M&A-Kolumne** von Dr. Matthias Birkholz, lindenpartners
**Crowdinvestments: Risiken und Nebenwirkungen –
nicht nur für Anleger**
- 37 Erfolgsfaktor Personal
Potenziale im Portfolio wecken
Dr. Horst Joepen, Venture Boosting

Investing

- 38 LPs und alternative Investments
**Investoren sind mit der Anlageklasse zufrieden –
mit der Regulierung nicht**
André Hesselmann, Yielco Investments
- 40 Interview mit Sonya Pauls,
King & Wood Mallesons SJ Berwin
„Eine diversifizierte Investorenbasis wird immer wichtiger“
- 42 Interview mit Birgit Schmolzmüller, RWB
„Es gibt keine sachlichen Argumente für solch ein Gesetz“
- 43 Investing-News

Datenbank

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

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



LUTZ | ABEL

Ihre Rechtsanwälte
für Venture Capital
und M&A.

Zahl des Monats

39

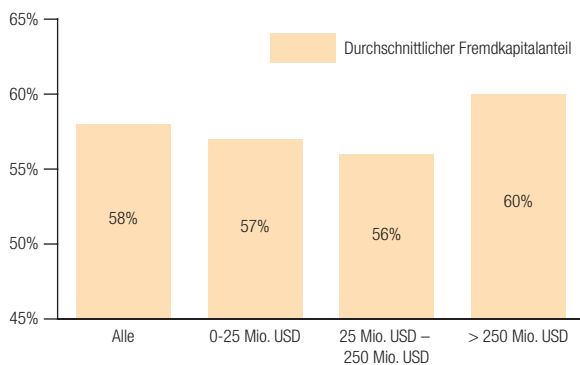
Die Zahl der Private Equity-backed IPOs in Europa steigt: Im Jahr 2014 brachten die Beteiligungsgesellschaften bereits 39 unterstützte Unternehmen an die europäischen Börsen und liegen damit bereits jetzt über dem Wert des Gesamtjahres 2013, sowohl was die reine Zahl der IPOs (2013: 33) als auch das Volumen (2014: 16 Mrd. EUR, 2013: 14 Mrd. EUR) betrifft. Dies geht aus dem PitchBook Global PE Exits & Company Inventory Report für das zweite Halbjahr 2014 hervor. Sollte die Branche das Tempo beibehalten können, ist damit zu rechnen, dass der bisherige Höchstwert aus 2007 von 56 Börsengängen in diesem Jahr noch übertroffen wird. Das – trotz Ukraine-Krise – positive IPO-Umfeld scheint auch in Deutschland angekommen zu sein: Mit Zalando und Rocket Internet planen zwei wagniskapitalfinanzierte Unternehmen noch 2014 in Frankfurt den Sprung aufs Parkett.

Trend des Monats

Große Transaktionen haben überdurchschnittlichen Debt-Anteil

Weltweit lag vom ersten Quartal 2012 bis zum ersten Quartal 2014 der durchschnittliche Fremdkapitalanteil bei Transaktionen mit einem Unternehmenswert über 250 Mio. USD bei 60% und damit über dem Gesamtdurchschnitt von 58%. Außerdem nutzen die Beteiligungsgesellschaften das aktuelle Niedrigzinsumfeld, um vermehrt Senior Debt in ihre Transaktionen einfließen zu lassen. Im internationalen Durchschnitt lag der Senior Debt-Anteil im zweiten Quartal 2014 bei 48% – der höchste Wert in den vergangenen zwei Jahren.

Durchschnittliches Debt-Level nach Unternehmenswert (1. Quartal 2012 bis 1. Quartal 2014)



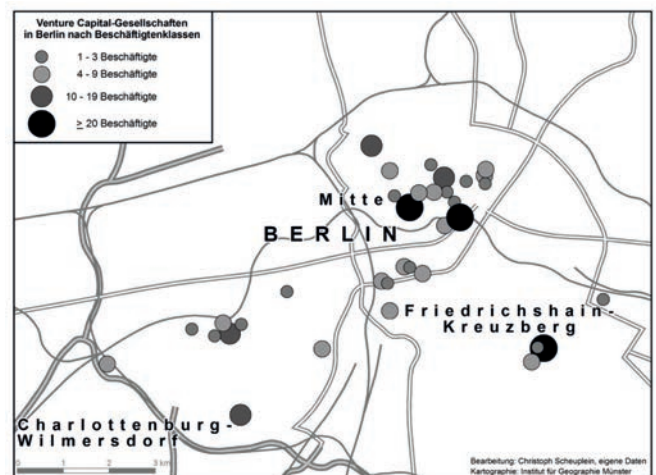
Quelle: PitchBook 3Q 2014 Global PE Deal Multiples & Trends Report

Studie des Monats

Berlin ist Venture Capital-Standort Nummer zwei in Deutschland

Laut einer Studie der Universität Münster gewinnt Berlin zunehmend an Attraktivität bei Venture Capital-Gesellschaften. Bei den Investitionen ist die Bundeshauptstadt bereits seit einiger Zeit Spitzenreiter, nun schiebt sie sich auch als Standort nach vorne – bleibt aber hinter München. In Berlin sind demnach 37 Venture Capital-Gesellschaften mit 170 Investmentmanagern ansässig, die bayerische Landeshaupt erreicht den Spitzenwert mit 53 Gesellschaften und rund 350 Managern. Deutlich dahinter liegen Hamburg (28 Gesellschaften, 80 Manager) und Frankfurt (14 Gesellschaften, 50 Manager) auf Rang drei und vier.

Venture Capital-Gesellschaften in Berlin



Quelle: Daten von Majunke Consulting; Berechnungen der Universität Münster

Differenz des Monats

BDS und KfW liegen bei Finanzierung von Gründungen deutlich auseinander

In seinem zum zweiten Mal veröffentlichten Deutschen Startup Monitor ermittelt der Bundesverband Deutsche Startups (BDS) bei seinem Ergebnis zur Finanzierung von Gründungen einen deutlich anderen Wert als die KfW in ihrem Gründungsmonitor. Kommt die KfW bei den mit Beteiligungskapital unterstützten Unternehmen auf einen Wert von 5,6%, erreicht dieser in der BDS-Studie bei Start-ups, die nicht älter sind als ein Jahr, 32,6%. Die Differenz dürfte sich insbesondere daraus ergeben, dass die von BDS untersuchten Jungunternehmen mindestens zwei der folgenden Kriterien erfüllen mussten: nicht älter als zehn Jahre, mit ihrer Technologie und/oder ihrem Geschäftsmodell hochinnovativ, ein signifikantes Mitarbeiter- und/oder Umsatzwachstum. Der KfW Gründungsmonitor dagegen betrachtet Gründungen über alle Branchen hinweg.

OHNE GELD BLEIBT EINE IDEE NUR EINE IDEE.

Jetzt in Start-ups investieren und **20% Förderung** sichern.



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

Mit INVEST erhalten Business Angels 20% ihrer Investition erstattet, wenn sie sich mit mindestens 10.000 Euro an Start-ups beteiligen. Dadurch verringert sich ihr Risiko, an mutige Ideen zu glauben. Für innovative Unternehmen verbessert INVEST die Chancen, einen privaten Investor zu finden. So profitieren alle von der staatlichen Förderung. Mehr unter www.bmwi.de/go/invest

INVEST
Zuschuss für Wagniskapital

EU fördert Start-ups und KMU mit 80 Mio. EUR

Am 1. September startete die Bewerbungsfrist für das neue EU-Förderprogramm „EuropeanPioneers“. In den kommenden zwei Jahren stehen für 25 Start-ups oder KMU allein aus den Bereichen Smart City Services, Social Connected TV, Pervasive Gaming und E-Learning der Europäischen Union insgesamt 4,5 Mio. EUR zur Verfügung, über alle Branchen hinweg umfasst das Programm 80 Mio. EUR. Die ausgewählten Unternehmen erhalten zwischen 50.000 und 250.000 EUR, den Zugang zu den Software-Plattformen Fiware und FI-Content sowie Unterstützung im Rahmen des achtmonatigen Accelerator-Programms. Die Unternehmen müssen dafür keine Anteile abgeben.

— ANZEIGE —



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

Wir möchten unsere Mitglieder
recht herzlich zur

Jahreshauptversammlung

am 14. November 2014, 15.30 Uhr,
in das **Schloss Hugenpoet, Essen**,
einladen.

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

contact@private-equity-forum.de

Nachgefragt bei Laura Kohler, etventure

VC Magazin: Seit 1. September können sich interessierte Start-ups und KMU über die Plattform www.europeanpioneers.eu bewerben. Wie ist der aktuelle Bewerbungsstand, was sind die nächsten Schritte?

Kohler: Ich erhalte jeden Tag Anrufe interessierter Start-ups und habe bereits etliche interessante Bewerbungen in meinem Postfach. Bis zum Bewerbungsschluss am 31. Oktober rechne ich mit rund 100 Bewerbungen. Anschließend entscheiden wir, mit welchen fünf Unternehmen wir unser erstes Programm Anfang Dezember starten. 2015 gibt es zwei weitere Runden mit je zehn Teilnehmern, insgesamt fördern wir also 25 Unternehmen.



VC Magazin: Welche Voraussetzungen sind an eine Bewerbung geknüpft?

Kohler: Wichtig ist, dass die Unternehmen in den Geschäftsfeldern Smart City Services, Social Connected TV, Pervasive Gaming oder E-Learning tätig sind und mit mindestens einer Komponente der Open Source-Technologie-Plattformen Fiware oder FI-Content arbeiten bzw. dies planen. Das Antragsverfahren ist vergleichsweise einfach, es müssen lediglich 35 Fragen online beantwortet werden, die alle Basisinformationen zum Unternehmen und seinem Geschäftsmodell abdecken.

VC Magazin: Welche Vorteile bieten die Software-Plattformen Fiware und FI-Content den Unternehmen?

Kohler: Sie wurden im Rahmen des EU-Wirtschaftsförderungsprogramms „Future Internet Public Private Partnership“ entwickelt und entsprechen europäischen Sicherheits- und Datenschutzstandards, ihre Nutzung ist kostenlos. Die Plattformen umfassen Open Source-Software, Software as a Service-Angebote und Cloud Service-Infrastrukturen speziell für die digitale Wirtschaft in den Bereichen Smart City und Big Data sowie dem Internet der Dinge.

VC Magazin: Wonach richtet sich die Höhe der Kapitalspritze?

Kohler: Das beeinflussen die Unternehmen maßgeblich selbst, denn sie geben bereits bei der Antragsstellung an, für welche Projekte das Geld verwendet werden soll. Wer eine App bauen möchte, wird vermutlich eher im unteren Bereich liegen; wer dagegen eine komplexe Plattform plant, benötigt in der Regel mehr Kapital.

VC Magazin: Wie wird sich der Kreis der Mentoren und die Jury zusammensetzen, wer sind die weiteren Partner des Projekts?

Kohler: Die Mentoren kommen aus unserem Netzwerk. Die European Pioneers sind ein europaweites Konsortium aus Technologie- und Internet-Unternehmen der verschiedensten Bereiche sowie dem Institut Fraunhofer IAIS, das die Fiware-Plattform entwickelt hat. Alle Partner bringen kluge Köpfe und Unternehmerpersönlichkeiten mit, die die Programmteilnehmer in verschiedensten Bereichen unterstützen werden, dazu zählen Businessmodell-Entwicklung, Marketing und Finanzierung. In der Jury werden unabhängige Persönlichkeiten der Digitalbranche sitzen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview, Frau Kohler.

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

Neue österreichische Crowdfunding-Plattform geht an den Start

Die Crowdfunding-Szene in Österreich wächst weiter. Neuester Player am Markt ist die Plattform dasErtragReich.at, die sich speziell an bereits etablierte Unternehmen richtet. Während die meisten Crowdfunding-Angebote ihren Fokus auf Start-ups legen, soll dasErtragReich nach dem Willen der Gründer kleinen und mittelständischen Unternehmen eine Alternative zum klassischen Bankkredit bieten. Für die Finanzierung der Projekte haben die Österreicher das Modell des qualifizierten Nachrangdarlehens, d.h., die Investoren erhalten eine jährliche Zinszahlung und nach Ablauf der Laufzeit ihr Kapital zurück. Ein erstes Projekt konnte die Plattform bereits realisieren, ein zweites war zum Redaktionsschluss noch in der Investing-Phase.

ANZEIGE

Luther.



Ziele erreichen mit
einem zuverlässigen
Partner an der Seite.

Auf den Punkt. Luther.

Berlin
Brüssel
Dresden
Düsseldorf
Essen
Frankfurt a. M.
Hamburg
Hannover
Köln
Leipzig
London
Luxemburg
München
Shanghai
Singapur
Stuttgart



Rechtsberatung. Steuerberatung. Luther.



Buy&Build-Monitor: Schwacher Markt im ersten Halbjahr 2014

Der europäische Buy & Build-Markt schwächelte in den ersten sechs Monaten des Jahres etwas. Die von Private Equity-Gesellschaften unterstützten Unternehmen tätigten laut dem Buy&Build-Monitor von Silverfleet Capital und Mergermarket nur 124 Akquisitionen. Zum Vergleich: Im selben Zeitraum des Vorjahres waren es noch 148 Zukäufe und 141 im zweiten Halbjahr 2013. Ebenfalls klar unter dem Wert des Vorjahres lag der durchschnittliche Transaktionswert. Wurden in den ersten sechs Monaten 2013 im Mittel noch 66 Mio. EUR (für die 30 Zukäufe, bei denen ein Volumen angegeben wurde) ausgegeben, so waren es 2014 nur mehr 60 Mio. EUR (bei 19 Transaktionen mit veröffentlichtem Kaufpreis). Laut den Initiatoren des Buy&Build-Monitors werden weitere Daten zu kleineren Transaktionen üblicherweise noch lange nach der Veröffentlichung des Monitors gemeldet, was den Durchschnittswert der bekannt gegebenen Zukäufe nochmals vermindern kann.

Anzahl der Buy & Build-Transaktionen europäischer Unternehmen

Standort des Zielunternehmens	2013	H1 2013	H2 2013	H1 2014
Skandinavien	58	29	29	29
Großbritannien und Irland	53	29	24	23
Frankreich	30	13	17	16
Deutschland, Schweiz, Österreich	38	19	19	11
Benelux	22	16	6	7
Italien	12	7	5	7
Mittel- und Osteuropa	18	9	9	5
Spanien und Portugal	15	7	8	4
Südeuropa	3	1	2	2
Gesamteuropa	249	130	119	104
Nordamerika	17	10	7	13
Asien-Pazifik	14	6	8	6
Mittlerer Osten und Afrika	3	0	3	1
Lateinamerika	6	2	4	0
Gesamte übrige Welt	40	18	22	20
Insgesamt	289	148	141	124

Quelle: Buy&Build-Monitor

Business Angels Panel: Angel-Investoren im zweiten Quartal äußerst aktiv

Laut dem aktuellen Business Angels Panel des Business Angel Netzwerk Deutschland (BAND) und der vdi Nachrichten haben sich die befragten informellen 39 Investoren in zweiten Jahresviertel von 22 ihrer Beteiligungen getrennt, sieben Desinvestments mussten abgeschrieben werden. Gleichzeitig investierten die Panel-Teilnehmer in überdurchschnittlichem Maße in neue Beteiligungen: 54% gingen im zweiten Quartal 2014 ein Neuengagement ein – das langjährige Mittel liegt bei 37%. Dabei scheint der Großteil der befragten Business Angels die Erlöse aus den Unternehmensverkäufen direkt zu reinvestieren: Den Umfrageteilnehmern stehen nach eigenen Angaben noch 44% ihres eingeplanten Kapitals für Investments zur Verfügung.

5 Mio. EUR frisches Kapital für Frühphasenfonds Brandenburg

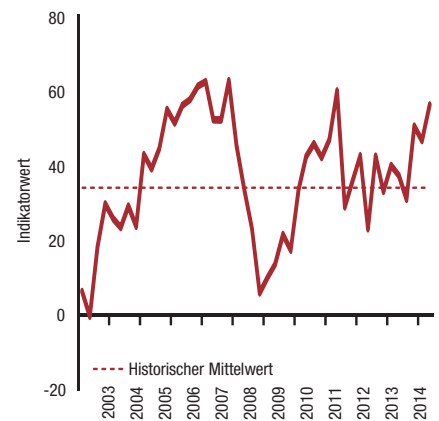
Der im Frühjahr 2010 von der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) aufgelegte BFB Frühphasenfonds Brandenburg erhält weitere 5 Mio. EUR für Investitionen in Unternehmen in der Seed- und Start-up-Phase. Damit belaufen sich die Mittel des BFB auf insgesamt 25 Mio. EUR. Pro Start-up investiert der

Frühphasenfonds Brandenburg bis zu 1 Mio. EUR Kapital. Die Mittel selbst müssen bis Ende 2014 vertraglich zugesagt werden. Aus den ursprünglichen Mitteln in Höhe von 20 Mio. EUR beteiligte sich bmp Beteiligungsmanagement, die den BFB managt, bislang an 18 Unternehmen. Die Fondsgesellschaft ist zu 75%

Private Equity Barometer: Optimismus in der Beteiligungsbranche

Die Stimmung in der deutschen Beteiligungsbranche hat sich laut dem Private Equity Barometer von KfW und dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) im zweiten Quartal deutlich aufgehellt. Zeigten sich die Finanzierer in den ersten drei Monaten des Jahres noch eher misstrauisch, was das Geschäftsklima anbelangte, sind sie laut der aktuellen Umfrage so optimistisch wie lange nicht. Um 9,4 Zähler auf 56,0 Saldenpunkte legte der entsprechende Index zu und blieb damit nur knapp unter seinem bisherigen Nachkrisenhoch aus dem zweiten Quartal 2011. Ebenfalls positiv bewerteten die Beteiligungskapitalgeber ihre aktuelle Geschäftslage (56,6 Saldenpunkte, plus 7,8 Zähler) und ihre Geschäftserwartung (55,4 Saldenpunkte, plus 9,7 Zähler).

German Private Equity Barometer – Geschäftsklima



Quelle: KfW Research, BVK

2014

VentureCapital
Magazin

Jahrespartner





Foto: © Panthermedia/S. Khakimullin

Jungunternehmen pitchen auf dem Investforum

Zehn Minuten Zeit hatten die 25 Start-ups, die auf dem diesjährigen Investforum Sachsen-Anhalt pitchten, um ihre Geschäftsmodelle den anwesenden Investoren zu präsentieren. Dabei suchten die Jungunternehmen Finanzierungen zwischen 50.000 EUR und 4 Mio. EUR. Neben Venture Capital-Gesellschaften, Business Angels und Förderbanken fanden sich unter den 300 Gästen im Magdeburger Kunstmuseum Kloster Unser Lieben Frauen auch Vertreter aus Politik, Wissenschaft und Wirtschaft. Das Rahmenprogramm des zweitägigen von Univations veranstalteten Events zeigte anhand von Best Practice-Beispielen, wie Investoren und Unternehmen kooperieren und wie sowohl die Start-up- als auch die Wachstumsphase eines Unternehmens durch Venture Capital unterstützt werden kann.



Unter den Gästen aus der Politik war auch Hartmut Mölling, Minister für Wissenschaft und Wirtschaft des Landes Sachsen-Anhalt.

Droege Group startet 50 Mio. EUR schwere CVC-Aktivitäten

Die in der Unternehmensberatung, Corporate Finance und Strategieboutique tätige Droege Group legt ein eigenes Corporate Venture Capital-Programm auf. Unter dem Namen Droege Ventures wollen die Düsseldorfer insgesamt 50 Mio. EUR in Start-ups aus den Feldern Service, Wissen, Prävention sowie Demografie, Mobilität und Flexibilisierung investieren. Nach eigenen Angaben sollen den Portfoliounternehmen nicht nur Kapital, Expertise und Ressourcen bereitgestellt, sondern auch potenzielle Synergieeffekte mit Droege-Tochterunternehmen gehoben werden.

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

Fünf neue Start-ups im Wayra-Accelerator

In der vierten Runde nimmt Wayra, der Accelerator des Telekomkonzerns Telefónica, fünf neue Jungunternehmen auf und unterstützt diese für sechs bis neun Monate sowohl finanziell als auch technisch. Daneben bietet das Programm den Start-ups Büroflächen in seinen Münchner Räumlichkeiten sowie Mentoring und Kontakte. Die Teilnehmer im Überblick:

- Neokami: Das Münchner Start-up entwickelt Sentiment-Analysen für den Gebrauch in Echtzeit.
- Parkplatz-gesucht: Mit ihrer Online-Plattform will das Gründerteam aus Rottweil die Buchung und Vermietung von Parkplätzen ermöglichen.
- Volo: Die Münchner wollen mit ihrem lokalen Lieferdienst die Lieferflotten von Restaurants, Apotheken oder auch Blumenläden ersetzen.
- Regional-markt.de: Das in München ansässige Jungunternehmen bietet einen Online-Wochenmarkt für Lebensmittel aus der Region.
- Tutoranza: Das slowakische Start-up entwickelt einen Online-Nachhilfevermittler.



Startup Institute sammelt 3 Mio. USD ein und startet zweite Runde in Berlin

Mit einer 3 Mio. USD schweren Finanzierungsrunde der Silicon Valley Bank im Rücken geht das Startup Institute in die zweite Runde seines Programms in Berlin. Ab dem 6. Oktober startet der neue Kurs in der deutschen Hauptstadt und wird u.a. von Unternehmen wie DeliveryHero, Rapidape Book A Tiger oder SoundCloud unterstützt. Das Startup Institute will es den Kursteilnehmern ermöglichen, die Fähigkeiten und Denkweisen zu erlernen, die für die Arbeit in einem jungen und technologiegetriebenen Unternehmen gebraucht werden. Die Partner der Programme erhalten im Gegenzug für ihr Engagement Zugriff auf die ausgebildeten Nachwuchskräfte. Neben Berlin gibt es in Zukunft auch einen Kurs in London, dort arbeitet das Institute u.a. mit Hailo, Geckoboard und Toothpick zusammen. Außerdem soll es ab 2015 ein Stipendium speziell für Frauen geben, da diese nach Auffassung des Startup Institutes in der Tech-Szene meist noch unterrepräsentiert sind. Die Stipendien sollen für alle Vollzeitprogramme weltweit angeboten werden.

ProSiebenSat.1 stellt Epic Companies ein

Die Sendergruppe ProSiebenSat.1 gibt nach nur einhalb Jahren ihren Inkubator Epic Companies auf. In der jüngeren Vergangenheit wurde bereits eine Vielzahl der 200 Mitarbeiter entlassen – darunter auch der Chef des Inkubators Mato Peric sowie Teile des Managements. Für die Beteiligungen von Epic Companies ergeben sich aus der Schließung verschiedene Szenarien. Die Hotelbuchungsplattform Discavo wird in ProSieben Travel integriert. Bei den anderen Portfoliounternehmen ist die Zukunft vager: Der Modehändler Department 47 und das Tierfutter-Start-up Petobel stünden laut Angaben von ProSiebenSat.1 mit strategischen Investoren in fortgeschrittenen Verhandlungen. Der Übergrößen-Shop Curvy steht wohl vor einem Management Buyout. Einen ausführlichen Artikel zum Aus bei Epic Companies lesen Sie ab Seite 28.

ANZEIGE

Kapitalarmut ist heilbar!

www.agenc.de

➔ Themenfokus: „Life Science & Medizintechnik“. München, 16. Oktober 2014.
Innovative Entrepreneure präsentieren vor aktiven Investoren.
Infos & Anmeldung: www.venture-lounge.de



Veranstalter:



Sponsoren, Medien- & Kooperationspartner:



Besser, aber noch längst nicht leicht

Klare Aufwärtstendenzen beim Fundraising erkennbar



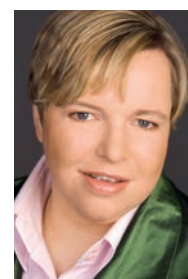
Das Fundraising von Buyout- und Venture Capital-Fonds in Deutschland – seit vielen Jahren immer wieder ein schwieriges Thema. Insbesondere im Venture-Bereich gestaltet sich das Einsammeln von Investorengeldern meist zäh und erfordert viel Geduld. Doch es geht aufwärts, wie der bisherige Jahresverlauf sowie die aktuellen Einschätzungen und Beobachtungen von Branchenexperten zeigen. Dabei spielen unter anderem erfolgreiche Exits sowie die fortwährende extreme Niedrigzinsphase eine Rolle.

Mit dem Abflauen der akuten Eurokrise und den zumindest zeitweise verminderten Konjunktursorgen hat sich das Fundraising-Umfeld für Kapitalbeteiligungsgesellschaften in diesem Jahr etwas gebessert. In den Jahren nach Ausbruch der Finanzkrise hatte es sich bekanntlich nicht nur in Deutschland, sondern auch international als sehr schwierig erwiesen, Investoren für Engagements im Beteiligungssektor zu begeistern. Nicht, dass es jetzt auf einmal leicht wäre, aber die Stimmung hat sich ein wenig aufgehellt. Mit dazu beigetragen haben die extreme Niedrigzinsphase und die gesunkenen Renditen für Staatsanleihen. Auf der anderen Seite suchen riesige Anlagesummen nach Alternativen mit halbwegs passablen Renditen. Und hier geraten Private Equity-Fonds zunehmend ins Visier der Investoren. Positiv ist: die steigende Wertschätzung des Private Equity-Standorts Deutschland.

Höhere Attraktivität von Private Equity

„Angesichts der Niedrigzinsphase sind Investoren grundsätzlich stärker denn je auf Alternativen zu Standardanlagen angewiesen. Damit erhöht sich auch die Attraktivität von Private Equity“, erklärt Ulrike Hinrichs, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK). „Wir wissen, dass viele Beteiligungsgesellschaften im Fundraising sind bzw. in diesem Jahr oder Anfang des kommenden Jahres damit starten werden.“ 2012 und 2013 seien noch sehr schwierige Jahre gewesen. Es wurden nur weni-

ge neue Fonds geschlossen. „Darunter waren vor allem Closings etablierter Gesellschaften, die auf mehrere Fonds-Generationen zurückblicken können.“ Eine branchenweite Statistik mit Zahlen für die ersten acht oder neun Monate dieses Jahres gibt es zwar nicht, aber der Branchenverband BVK sieht nun eine klare Stimmungsbesserung. Hinrichs zeigt sich zuversichtlich: „Fundraising-Erfolge wie zuletzt von Brockhaus Private Equity, Earlybird oder SHS stimmen uns optimistisch, dass wir weitere erfolgreiche Closings deutscher Gesellschaften bis Jahresende sehen werden – und das Jahr 2014 besser als die Vorjahre ausfallen wird.“ Allerdings setzt sie auch darauf, dass die Bundesregierung ihre Ankündigung umsetzt, die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für Wagniskapital international wettbewerbsfähig und Deutschland als Fondsstandort attraktiv zu gestalten.



Ulrike Hinrichs,
BVK

Intensivere Due Diligence

Auch von anderen Experten aus der Branche ist zu hören, dass das Fundraising-Umfeld für Fonds in der DACH-Region – also Deutschland, Österreich, Schweiz – inzwischen recht gut ist. Die Zielvolumina seien innerhalb einer angemessenen Zeit zu erreichen – vorausgesetzt, der Fundraising-Prozess ist richtig strukturiert. Die gestiegenen Ansprüche der Investoren müssen

Neue deutsche Private Equity-Fonds

Beteiligungsgesellschaft	Fonds	Status	aktuelles Volumen	Investitionsfokus
2013				
Afinum Management GmbH	Afinum IV	2013 (Final Closing)	280 Mio. EUR	Small-/Midcap Buyouts, DACH-Region
Berlin Technologie Holding GmbH	BTH-Fonds	2013 (Final Closing)	50 Mio. EUR	Venture Capital, Mobiltechnologien
Iris Capnamic Management GmbH	Capnamic United Venture Fund I	2013 (First Closing)	zweistelliger Millionenbetrag	ITK (Mobile, E-Commerce, Gaming, Payment, Advertising, Software as a Service)
Earlybird Venture Capital	Earlybird IV	2013 (Final Closing)	200 Mio. USD	Technologie, Consumer & Enterprise Internet, DACH
GlobalFoundersCapital	Global Founders Capital-Fonds	2013 (Final Closing)	150 Mio. EUR	Venture Capital, weltweit
Point Nine Management GmbH	Point Nine Capital II	2013 (First Closing)	40 Mio. EUR	Early Stage/Internet, Europa
2014				
Acton Capital Partners GmbH	Heureka Growth Fund II	2014 (First Closing)	80 Mio. EUR	Venture Capital/ICT/Europa
Ananda Ventures GmbH	Ananda Social Venture Fund II	2014 (Final Closing)	22,3 Mio. EUR	Sozialunternehmen
Earlybird Venture Capital	Earlybird Digital East Fonds (EDEF)	2014 (First Closing)	110 Mio. USD	Venture Capital/ICT, Osteuropa/Türkei
SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH	SHS IV	2014 (First Closing)	56 Mio. EUR	Venture Capital, Medizintechnik, DACH-Region
Brockhaus Private Equity GmbH	Brockhaus Private Equity III	2014 (Final Closing)	250 Mio. EUR	Small/Midcap Buyouts, Growth, innovativer Mittelstand
Paragon Partners GmbH	Paragon II	2014 (Final Closing)	412 Mio. EUR	Small/Midcap Buyouts, DACH-Region

Stand: August 2014, Quelle: BVK, Dealmonitor des VentureCapital Magazins

erfüllt werden, das Fondskonzept muss jeweils auf die Bedürfnisse abgestimmt und eine plausible Strategie erkennbar sein, um Erfolg zu haben. Die Due Diligence-Prozesse der Limited Partner (LPs) seien heute intensiver und zeitaufwendiger als noch vor ein paar Jahren, sagen Beobachter. Die richtige Vorbereitung und Positionierung des einzelnen General Partners (GP) sei im gegenwärtigen Umfeld wichtiger als je zuvor. Hinzu kommt: Die Bedeutung von Investor Relations Departments wächst. Investoren bestätigen, dass hier viele GPs in Deutschland im internationalen Vergleich noch deutlich besser werden können. Bei gleicher Performance entscheidet häufig die Qualität der Investor Relations.

Deutlich mehr erfolgreiche Exits

Insgesamt aber ist auch nach Einschätzung von Detlef Mackewicz von Mackewicz & Partner Investment Advisors, der Investoren berät, die Situation heute „definitiv besser als vor zwei Jahren“. Ein wesentlicher Grund liege darin, dass Private Equity-Fonds international „in den letzten Monaten Rekordausschüttungen tätigen konnten“. Das hänge mit dem verbesserten wirtschaftlichen Umfeld zusammen, es habe eine deutliche Zunahme an erfolgreichen Exits gegeben. Dieses Geld legten die Investoren in der Regel wieder in neue Fonds an. „Wir haben uns in den letzten Jahren stetig erholt“, sagt Mackewicz. „Wir sind zwar noch nicht wieder auf dem Level von vor der Krise, 2007, aber es steigt seit 2009 von Jahr zu Jahr an.“ Angesichts des Investitionsdrucks im Niedrigzinsumfeld sei es für manchen

institutionellen Investor leichter geworden, in Private Equity zu investieren. Leider seien potenzielle neue Investoren zum Teil von Maßnahmen der Regulierungsbehörden – inklusive AIFM – verunsichert oder abgeschreckt worden, so Mackewicz. „Erfahrene Investoren dagegen haben aber begonnen, höhere Beträge als zuvor zu committen. Im Fokus steht dabei das Large und Mid Market-Segment. Deutsche Versicherungen und Pensionskassen investieren auch zunehmend in kleinere Fonds – bis zu einer Größe von ca. 200 Mio. EUR –, die sich an mittelständischen Unternehmen in der Umsatzklasse von etwa 50 bis 150 Mio. EUR beteiligen.“ Venture Capital-Fundraising dagegen sei in den letzten Jahren noch außerordentlich schwierig gewesen, teils brauchte es zwei Jahre bis zum Closing – inzwischen aber habe sich auch hier die Lage etwas verbessert.

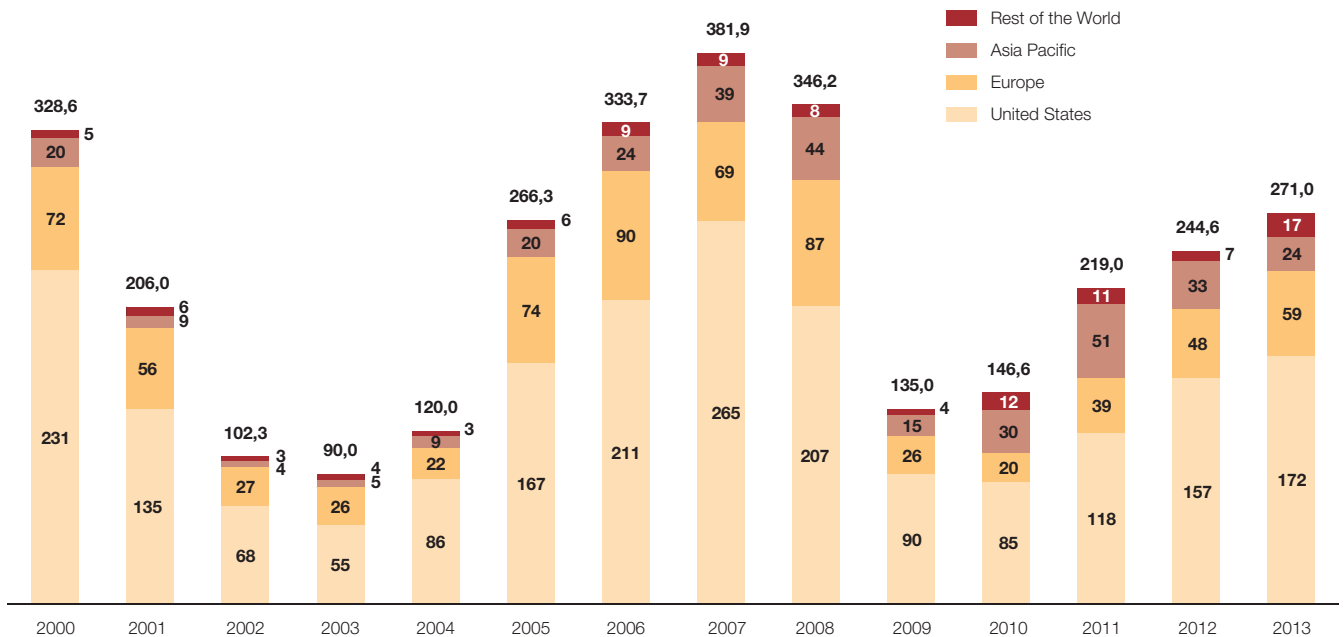


Detlef Mackewicz,
Mackewicz & Partner
Investment Advisors

Investorenzusagen über Target

Die Venture Capital-Gesellschaft Earlybird hat in diesem und im letzten Jahr verschiedene Fonds geclosed: So im Sommer 2013 den Westeuropa Tech-Fonds mit einem Volumen von gut 150 Mio. EUR und vor wenigen Wochen den Osteuropa Tech-Fonds mit einem Intermediate Closing bei 135 Mio. USD. Dieses Intermediate Closing liegt bereits über dem Fonds-Target von 130 Mio. USD. Bei diesem werde man in Kürze den Hard Cap bei

Private Equity, Fundraisingergebnisse 2000 bis 2013 in Mrd. EUR



Quelle: Thomson One, zitiert nach Mackewicz & Partner

150 Mio. EUR erreichen, wie Earlybird-Gründer und Geschäftsführer Hendrik Brandis mitteilt. Auch bei dem Westeuropa Tech-Fonds hätten die Investorenzusagen leicht über dem Target gelegen. Allerdings habe das Fundraising bei dem Westeuropa-Fonds etwas länger gedauert als erwartet, die Nachwirkungen der Finanzkrise seien da noch spürbar gewesen, erklärt Brandis.



Hendrik Brandis
Earlybird

„Was ich aus der Branche höre – und das hat sich auch bei unserem Osteuropa-Fonds gezeigt – ist, dass es besser geworden ist“, sagt er und nennt die Gründe dafür. „Für Investoren ist es schwer, die enormen Geldmengen, die im Umlauf sind, angesichts der Niedrigzinsen rentierlich anzulegen. Der Aktienmarkt ist schon recht hoch bewertet, und der Buyout-Markt ist teilweise auch schon zu teuer.“ Das schärfe den Blick für alternative Anlagemöglichkeiten. Ein Manko für die Venture Capital-Branche sei allerdings ein Mangel an ausreichend vielen großen Exits. „In den letzten zwei, drei Jahren haben wir aber immerhin schon mehr erfolgreiche, hohe Bewertungen – siehe Spotify etc. – erlebt.“ Ebenfalls positiv sei die wachsende Erkenntnis in der Politik, dass die Eigenkapitalfinanzierung von Innovationen für die Wirtschaft großen Nutzen bringt. Die jetzige Besserung darf nach Ansicht Brandis' aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass man von einem sehr niedrigen Niveau komme und noch weit von einer Euphorie entfernt sei. „Fundraising im Venture Capital-Bereich ist insgesamt immer noch schwierig!“

Intelligentes Risikomanagement

Eine relativ neue, aber für Investoren wichtige Entwicklung ist die Einbindung von Nachhaltigkeitskriterien in den Due Diligence-Prozess, wie zu hören ist. Es gehe vielen Investoren dabei nicht nur um die Umsetzung eines moralisch oder politisch korrekten Investmentansatzes, sondern in erster Linie schlicht um die Implementierung eines intelligenten Risikomanagements.

Fazit

Frisches Geld einzusammeln ist insgesamt leichter geworden als noch vor ein, zwei Jahren. Am wenigsten Probleme haben wohl große Fonds im Buyout-Bereich. Im Venture-Bereich stellt das Fundraising dagegen nach wie vor eine große Herausforderung dar – ein Aufwärtstrend ist dennoch deutlich erkennbar. Abzuwarten bleibt, ob die Politik neue Hürden aufbaut oder ob sie es für Investoren – wie beispielsweise Versicherungen – interessanter macht, in Beteiligungsfonds zu investieren. Das wäre nicht nur vor dem Hintergrund des Anlagenotstands im Niedrigzinsumfeld hilfreich, sondern würde auch vielen jungen und mittelständischen Unternehmen bei der Beschaffung von Eigenkapital helfen.

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

DEUTSCHER BUSINESS ANGELS TAG 2014

Pitches Trends
Start-ups Messe
Workshops
Business Angels
Galaabend
Vorträge
Goldene Nase
Panels

12.-13. Oktober
in München

JETZT
ANMELDEN

www.business-angels.de

Gefördert durch



Bayerisches Staatsministerium für
Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie

Interview mit Dr. Wolfgang Weitnauer, Weitnauer Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater, und Lutz Boxberger, King & Wood Mallesons SJ Berwin

„Die Branche war gut auf das KAGB vorbereitet“

Vor knapp einem Jahr wurde die europäische AIFM-Richtlinie durch das neue Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) in nationales Recht umgesetzt. In ihrem kürzlich erschienenen Kommentar erläutern Dr. Wolfgang Weitnauer, Lutz Boxberger und Dr. Dietmar Anders das KAGB praxisnah und berücksichtigen die gesamte Bandbreite kollektiver Vermögensanlagen im offenen und geschlossenen Investmentfondsereich.

VC Magazin: Das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) ist vor rund einem Jahr in Kraft getreten. Wie gut sind die deutschen Kapitalbeteiligungsgesellschaften auf das KAGB vorbereitet gewesen?

Weitnauer: Auch wenn lange nicht ganz klar war, wie die europäische AIFM-Richtlinie hierzulande umgesetzt würde, war das Gros der Beteiligungsgesellschaften gut auf das neue KAGB vorbereitet. In diesem Zusammenhang muss man auch ganz klar den BVK hervorheben, der im Vorfeld der Einführung des KAGB auf diversen Veranstaltungen seine Mitglieder auf die neuen Rahmenbedingungen vorbereitet hat. Allerdings hatte man durchaus den Eindruck, dass eine Reihe von Beteiligungsgesellschaften bis zum Schluss bildlich gesprochen Augen und Ohren verschlossen hatte und sich nicht mit dem Thema auseinandersetzen wollte. Dadurch scheinen viele erst im letzten Moment ihre Registrierungsanträge bei der BaFin eingereicht zu haben, was dort nun zu einer erheblichen Arbeitshäufung führt. Man darf nicht vergessen, dass die BaFin zusätzlich auch noch das Tagesgeschäft der Prospektprüfung zu bewältigen hat.

Boxberger: Die Beteiligungsgesellschaften hatten nach dem Inkrafttreten des KAGB auch ein Jahr Zeit, ihre Strukturen anzupassen, und erst seit dem 22. Juli dieses Jahres ist es „richtig ernst“. Für viele Häuser war das ein großer Schritt, da sie bislang nicht reguliert waren. Ich möchte auch einmal eine Lanze für die BaFin brechen, die sehr zügig auf die ihr gestellten Fragen reagiert – es mögen zwar nicht immer die Antworten sein, die man sich gewünscht hat, aber man bekommt Antworten. Wie von Herrn Dr. Weitnauer angesprochen, häufen sich auch aus unserer Sicht momentan die Anträge bei der BaFin. Was auch daran liegt, dass die Vielfältigkeit der Strukturen bei den Kapitalanlagegesellschaften eine schematische Prüfung verbietet. Die Herausforderung ist nun, in Zusammenarbeit mit der Beteiligungsbranche und der BaFin bei der verwaltungsseitigen Interpretation des KAGB dahin zu kommen, dass es keinen deutschen Sonderweg – und damit Standortnachteile – gibt.

VC Magazin: In welchen Bereichen beobachten Sie aktuell noch Probleme bei der Erfüllung der neuen Rahmenbedingungen?

Weitnauer: Bei dieser Frage muss man differenzieren, ob die Beteiligungsgesellschaften den Weg der Vollerlaubnis oder der Registrierung gehen. Insbesondere die Venture Capital-Fonds und mittelständischen Beteiligungsgesellschaften gehen häufig den Weg einer Registrierung oder eines Negativtestats. Bei den großen Gesellschaften liegt das größte Problem in der Tatsache, dass die Verwahrstellen-Problematik noch nicht final gelöst ist.



Dr. Wolfgang Weitnauer (li.)

ist Rechtsanwalt und Gründungsgesellschafter von Weitnauer Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater. Seine Schwerpunkte liegen auf den Bereichen Unternehmensfinanzierung und -beteiligungen, Unternehmensrestrukturierungen und M&A.

Lutz Boxberger

ist Counsel bei King & Wood Mallesons SJ Berwin und spezialisiert auf Steuer- und Investmentaufsichtsrecht mit einem besonderen Schwerpunkt auf Fondsstrukturierung.

Daneben stellen die Bereiche Vertrieb und Platzierung weitere Herausforderungen für die Gesellschaften dar, da hier in Zukunft ein höherer Aufwand – insbesondere kostenseitig – auf sie zukommt.

Boxberger: Herausforderungen sehe ich außerdem in der Anwendung des KAGB auf die Registrierungsanträge. Hier wäre es wünschenswert, wenn die BaFin ihre Erwartungshaltung wieder mehr klarstellt, so wie es in der Vergangenheit auch schon einmal der Fall war. Mit Inkrafttreten des KAGB und in der Zeit darum wurden einige Merkblätter und FAQs von der BaFin veröffentlicht. Dieser Prozess ist leider in letzter Zeit ausgesetzt worden. Insbesondere das Verwahrstellenrundsreiben lässt auf sich warten – mit den von Herrn Dr. Weitnauer angesprochenen Auswirkungen. Daneben stellt sich eine Reihe von weiteren Fragen, wie beispielsweise: Was passiert, wenn es bei den semiprofessionellen Anlegern zu einem Erbfall kommt und die

Erben nicht mehr ausreichend qualifiziert sind? Außerdem führt der aktuell zirkulierende Referentenentwurf der Anlageverordnung im Zusammenspiel mit dem KAGB zu einiger Unsicherheit, da dieser Investitionen von Versicherungen in Private Equity nur noch zulassen würde, wenn die Fondsmanager eine Vollerlaubnis besitzen. Eine bloße Registrierung würde nicht mehr ausreichen.

VC Magazin: Welchen Anforderungen stehen Beteiligungsgesellschaften durch das KAGB bei der Strukturierung ihrer Fonds gegenüber?

Boxberger: Zunächst gilt es die Frage zu klären, wen man als Investoren anspricht. Sind es ausschließlich professionelle Anleger, die ihrerseits reguliert sind, oder auch semiprofessionelle Anleger, die eine gewisse Expertise vorweisen und ein Mindestzeichnungsvolumen haben, oder als Drittes auch Privatanleger? Je nach Zielgruppe ändert sich das Regulierungsniveau. Bei Publikumsfonds reicht die bloße Registrierung nicht mehr aus. Wenn man gewisse Schwellenwerte unterschreitet, befindet man sich hier in einem Bereich der „Regulierung light“. Das bedeutet, der Fondsmanager muss sich registrieren lassen, es gibt eine Produktregulierung, man muss eine Verwahrstelle vorhalten können, es gibt Beschränkungen beim Leverage und Erfordernisse bei der Risikodiversifizierung. Insgesamt ist es ein anderes Regulierungsniveau als beispielsweise bei Spezialfonds, bei denen eine einfache Registrierung ausreicht. Darüber hinaus muss man sich im Klaren darüber sein, wo die adressierten Investoren sitzen. Beispielsweise profitiert man bei einer bloßen Registrierung als KVG nicht vom EU-weiten Vertriebspass. Außerdem hat man sich zu entscheiden, ob man das Fondsvehikel an sich registrieren lassen möchte oder den Fondsmanager, der dann als Evergreen die Registrierung für die Verwaltung sämtlicher Fondsgenerationen besitzt.



Im Kommentar werden neben dem KAGB auch die Neuregelungen des flankierenden AIFM-Steueranpassungsgesetzes und der Europäischen Verordnung über Risikokapitalfonds erläutert.

VC Magazin: Durch die neuen Rahmenbedingungen unterliegen nicht nur Beteiligungsgesellschaften einer Erlaubnis- und Registrierungspflicht, sondern auch Kapitalpools. Worauf ist bei deren Strukturierung zu achten?

Weitnauer: Die Kapitalpools sind ein klassisches Beispiel dafür, dass das KAGB an einigen Stellen noch nicht praxistauglich ist. Kein Investor möchte in seinem Beteiligungsvertrag auf der Gegenseite eine ganze Fußballmannschaft haben, sondern einen Spielführer. Daher scheint es nur logisch, dass sich Business Angels zusammenschließen und über ein gemeinsames Vehikel investieren. Handelt es sich um einen zielgerichteten Zusammenschluss eines von vornherein feststehenden Anlegerkreises, fehlt es meines Erachtens am Erfordernis des gewerblichen Einsammelns von Kapital und fällt dies nicht unter das KAGB. Die BaFin setzt allerdings voraus, dass sich der „Investmentclub“ ausschließlich aus natürlichen Personen zusammensetzt. Diese Auflage halte ich für zu eng und kritisch, da viele Business Angels sich über Investmentvehikel beteiligen – allein schon unter steuerlichen Aspekten und aus Gründen der Haftungsvermeidung. Überdies lässt das KAGB eine GbR als zulässige Rechtsform für eine interne Verwaltung, etwa durch einen geschäftsführenden GbR-Gesellschafter, nicht zu, sodass die selbst verwaltete GbR gar nicht registrierungs- oder erlaubnisfähig ist. Eindeutig nicht KAGB-relevant wären als Alternative das reine Stimmrechtspooling (gegebenenfalls ergänzt um Abschlussvollmachten) oder die Begründung einer Treuhandenschaft. Steuerlich muss die Treuhandenschaft aber grundsätzlich jederzeit kündbar sein, was wiederum dem Interesse der Investoren an einem dauerhaften Zusammenschluss nicht gerecht wird.

VC Magazin: Kürzlich wurde auch in Österreich die AIFM-Richtlinie in nationales Recht umgesetzt – mit zum Teil dramatischen Auswirkungen für die dortige Beteiligungsbranche. Wie beurteilen Sie im Rückblick die Zusammenarbeit der deutschen Branche mit der Politik?

Boxberger: Die Zusammenarbeit mit dem politischen Berlin war ausnahmslos gut. Es gab dort grundsätzlich ein offenes Ohr für die Anliegen der Branche. Allerdings darf man jetzt nicht nachlassen. Insbesondere die praktische Umsetzung wird entscheidend sein dafür, wie es mit dem Fondsstandort Deutschland weitergeht.

Weitnauer: Das KAGB ist ein durchaus brauchbares Gesetz, auch wenn man als Rechtsanwalt stellenweise verzweifeln möchte aufgrund der Unübersichtlichkeit der Regelungen. Ich schließe mich aber der Einschätzung von Herrn Boxberger an, dass die deutsche Beteiligungsbranche im Vorfeld sehr gut mit der Politik zusammengearbeitet hat; so ist ihrem Einfluss beispielsweise die wichtige Erweiterung des Anlegerkreises bei Spezialfonds um semiprofessionelle Anleger zu verdanken.

VC Magazin: Herr Dr. Weitnauer, Herr Boxberger, vielen Dank für das Gespräch.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Dr. Hubert Birner

Ursprünglich wollte er Tierarzt auf dem Land werden. Heute ist er einer der einflussreichsten Venture Capital-Investoren im Life Sciences-Bereich. Nach drei Jahren in Kanada und pünktlich zum 30-jährigen Bestehen von TVM Capital hat Dr. Hubert Birner mit seinem Team neue Büroräume im Zentrum Münchens bezogen, plant weitere Venture Capital-Fonds in Deutschland und freut sich, zurück in seiner Heimat zu sein.

Aufgewachsen in Ilmünster, besuchte er in den 80er-Jahren das Gymnasium in Pfaffenhofen an der Ilm. Anschließend studierte er an der Münchner Ludwig-Maximilians-Universität Veterinärwissenschaften, promovierte in Biochemie und leitete als Assistenzprofessor verschiedene Forschungsprojekte großer pharmazeutischer Unternehmen. Für seine Doktorarbeit über Stoffwechselkrankheiten erhielt er den Hoffmann-La-Roche-Preis für außergewöhnliche Grundlagenforschung. Ausgestattet mit einem Stipendium von McKinsey war er 1994 der erste Tierarzt, der für den MBA-Studiengang an der Eliteuniversität Harvard angenommen wurde. „Diese betriebswirtschaftlich geprägte Zeit war extrem wichtig für meine weitere Berufslaufbahn und für mein großes Netzwerk“, bekennt der Oberbayer. Es folgten Engagements als Unternehmensberater im Bereich Healthcare bei McKinsey und als Leiter Business Development Europa und Marketingdirektor Deutschland bei Zeneca. Durch seine Zeit in Harvard und die Beratungsprojekte bei McKinsey hatten ihn die Themen Company Building und Venture Capital früh fasziniert. 2000 heuerte er als Investmentmanager bei Techno Venture Management (TVM) in München an.

Direvo, Jerini, ... Kanada

Es folgte eine erlebnisreiche Zeit mit vielen emotionalen Investments, lukrativen Exits, aber auch Rückschlägen. Sein finanziell erfolgreichstes Investment war Direvo, am meisten geprägt hat ihn aber Jerini: „Da war alles dabei: Börsengang in Frankfurt, intensive Arzneimittelforschung durch die Phase drei, ein tolles Team und ein guter Firmenverkauf an Shire“, denkt Birner gerne zurück. Jerini glückte im Oktober 2001 als einer der wenigen Firmen nach den Anschlägen in New York noch eine Finanzierungsrunde über 20 Mio. EUR mit deutschem und amerikanischem Kapital. Anschließend musste die gesamte Szene eine längere Durststrecke überwinden, ehe sich das Exit-Fenster ab 2005 wieder öffnete.

Neue Wege – in Kanada

Als das Fundraising in Deutschland u.a. nach dem Zusammenbruch von Lehman ab 2008 unmöglich war, ging das Team um

Serie Menschen & Macher

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



Dr. Helmut Schühlsler und Dr. Hubert Birner neue Wege, und die führten neben weiteren Stationen auch nach Kanada, wo u.a. eine große Pensionskasse als institutioneller Investor bereitstand: „Wahrscheinlich würde es uns heute nicht mehr geben, wenn wir uns mit dem Kanada-Modell und der Lean Investment-Strategie nicht wieder neu erfunden hätten“, bekennt Birner und fügt an: „Heute wissen wir, dass man eine Phase zwei auch mit 15 Mio. USD finanzieren kann: 80% gehen ins Projekt, nur 20% in den Overhead. Früher war das komplett andersherum.“

Managing Partner, Aufsichtsrat

Heute sitzt Birner in den Aufsichtsräten von Argos Therapeutics, Spexpharm, Proteon Therapeutics und Probiodrug. Gerade gingen in den USA mit Enanta Pharmaceuticals (März 2013), bluebird bio (Juli 2013), Argos Therapeutics und Concert Pharmaceuticals (beide Februar 2014) vier Portfoliounternehmen erfolgreich an die Börse, weitere IPOs sollen folgen. Während Dr. Hubert Birner als Managing Partner für das Life Sciences-Team und die Büros in Montreal und München verantwortlich zeichnet, adressiert Dr. Helmut Schühlsler mit seinem Team aus Dubai das Thema Healthcare Private Equity. „Uns treibt es an, etwas zu verändern und für kranke Menschen Verbesserungen zu schaffen. Natürlich müssen wir für unsere Investoren dabei Werte schaffen, aber es ist – sowohl bei Helmut als auch bei mir – eine große Portion Idealismus dabei“, betont Birner.

Sportler, Fußballfan, Musiker

Der Familienvater ist seit 17 Jahren verheiratet und hat zwei Söhne. In seiner Freizeit findet man ihn jetzt wieder öfter auf den Sportplätzen rund um München. „Mein älterer Sohn ist fußballverrückt und er spielt beim TSV Gräfelfing in der Kindermannschaft, der kleinere fängt gerade an, sich für Fußball zu begeistern. Wir gehen gerne zum FC Bayern“, sagt Birner, der als Schiedsrichter selbst auch Nachwuchsspiele leitet, gerne Ski fährt und leidenschaftlich Klavier spielt. ■

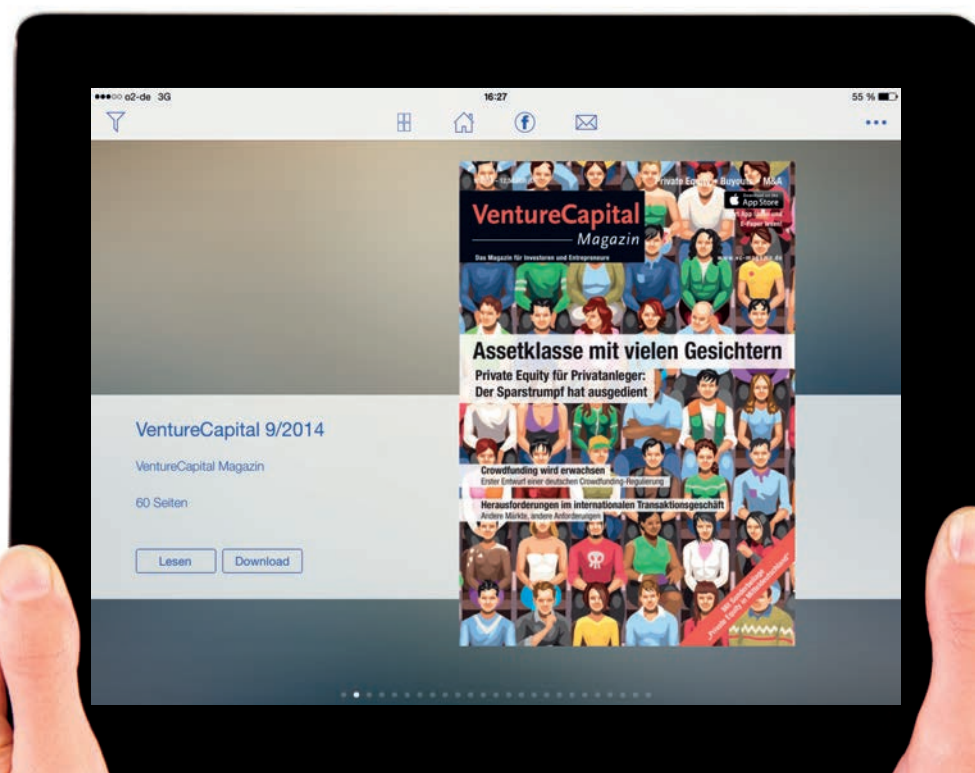
mathias.renz@vc-magazin.de

Jetzt testen!

Venture Capital für Ihr Handgepäck

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

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



Interview mit Dr. Christine Bortenlänger, Deutsches Aktieninstitut

„Geldmarktfonds haben eine wichtige Rolle für die Unternehmensfinanzierung“

Trotz historisch niedriger Zinsen auf Spareinlagen bei Banken und Staatsanleihen zogen sich laut den Zahlen des Deutschen Aktieninstituts im Jahr 2013 600.000 Privatanleger aus Aktieninvestments zurück. Dabei haben Wertpapiere nicht nur eine volkswirtschaftliche Bedeutung, sondern können auch zum Aufbau eines persönlichen Vermögens beitragen und ein Instrument bei der privaten Altersvorsorge sein.

VC Magazin: In Deutschland besitzen nur 8,9 Millionen Menschen oder 13,8% der Bevölkerung Aktien oder Aktienfonds. Woran liegt das und wie ordnen Sie das volkswirtschaftlich ein?

Bortenlänger: Im Vergleich zu Deutschland ist der Anteil der Aktionäre an der Bevölkerung in angelsächsischen Ländern zwei bis drei Mal so hoch. Das hat verschiedene Gründe: Der traditionell konservative Anlagestil der Deutschen, die steuerliche Diskriminierung der Aktienanlage oder auch die geringe finanzielle Allgemeinbildung, um nur einige zu nennen. Den Bundesbürgern entgeht durch ihre Aktienabstinenz Rendite. Denn unabhängig vom Zinsniveau können Aktien bei langfristiger Anlage einen Renditevorsprung von zwei bis drei Prozentpunkten gegenüber Anleihen erzielen. Daher sind Aktien ein ideales Instrument für den Aufbau von Vermögen und privater Altersvorsorge.

VC Magazin: Was halten Sie von Unternehmensanleihen als Finanzierungsquelle für den Mittelstand?

Bortenlänger: Unternehmensanleihen sind grundsätzlich auch für den Mittelstand eine interessante Finanzierungsalternative. So ist der deutsche Mittelstand immer noch fast ausschließlich vom klassischen Bankkredit abhängig. Nach der Finanzkrise sind aber die regulatorischen Anforderungen an die Banken deutlich gestiegen. Dies kann negative Auswirkungen auf die Kreditverfügbarkeit im Mittelstandsgeschäft haben. Für den Mittelstand ist es deshalb durchaus sinnvoll, in Ergänzung zum Bankkredit vermehrt kapitalmarktorientierte Finanzierungen zu nutzen, um weiterhin in Wachstum und Beschäftigung investieren zu können. Neben dem Börsengang kommt hier auch die Anleiheemission infrage. An den deutschen Börsenplätzen sind mittlerweile genügend Segmente vorhanden, die sich maßgeschneidert an die mittelständischen Unternehmen wenden.

VC Magazin: Die EU möchte einen Beipackzettel für Unternehmensanleihen einführen. Warum stehen Sie dem kritisch gegenüber?

Bortenlänger: Obwohl ein Beipackzettel für Unternehmensanleihen von Teilen der Politik geplant war, ist man doch noch rechtzeitig zur Vernunft gekommen. Unternehmensanleihen und auch Aktien sind jetzt von der EU-weiten Pflicht, ein Produktinformationsblatt für Anlageprodukte zu erstellen, ausgenommen. Wir haben uns für diese Ausnahmeregelung eingesetzt, weil ein zweiseitiger Beipackzettel für Aktien und Anleihen keine zusätzlichen Informationen für Anleger bietet. Bereits jetzt gibt es für Anleihen die Zusammenfassung des Wertpapierprospekts



Dr. Christine Bortenlänger

arbeitete von 1998 an als stellvertretende Geschäftsführerin bei der Börse München und wurde im Jahr 2000 zum Vorstand der Bayerischen Börse AG und Geschäftsführerin der öffentlich-rechtlichen Börse München berufen. Seit September 2012 ist sie geschäftsführender Vorstand des Deutschen Aktieninstituts und Aufsichtsratsmitglied bei ERGO, OSRAM, SGL Carbon und TÜV Süd. Sie ist u.a. aktiv im Senat der Deutschen Nationalstiftung, im Kuratorium des ifo Instituts und Mitglied des geschäftsführenden Präsidiums des Wirtschaftsbeirats Bayern.

mit einer übersichtlichen Darstellung der Chancen und Risiken der Anleihe. Für Aktien stellt jede Aktiengesellschaft regelmäßig aktuelle Informationen über das Unternehmen und seine Entwicklung zur Verfügung. Diese können sich Privatanleger leicht über das Internet beschaffen. Aus diesem Grund sollte auch die seit 2011 in Deutschland bestehende Pflicht zur Erstellung eines Produktinformationsblatts für Aktien und Unternehmensanleihen wieder abgeschafft werden. Viele Banken und Sparkassen haben, wie wir in einer aktuellen repräsentativen Umfrage feststellen mussten, wegen dieser Verpflichtung ihre Aktienberatung deutlich reduziert oder teilweise sogar ganz eingestellt. Das kann nicht wirklich der Wille des Gesetzgebers sein.

VC Magazin: Welche Rolle spielen Geldmarktfonds für die Unternehmensfinanzierung und welche Auswirkung hat die geplante EU-Regulierung?

Bortenlänger: Geldmarktfonds haben eine wichtige Rolle für die Unternehmensfinanzierung. In etwa jeder zehnte Euro, den Geldmarktfonds investieren, fließt den Unternehmen der Realwirtschaft zu. Sie stehen damit für etwa 60 bis 100 Mrd. EUR Kurzfristfinanzierung. Außerdem werden Geldmarktfonds im Cash Management der Unternehmen genutzt. Gut ein Viertel der in Geldmarktfonds angelegten Mittel stammt von Unternehmen der Realwirtschaft. Diese machen sich dadurch unabhängiger von Bankanlagen und diversifizieren so ihre Geldanlagerisiken. Die geplante EU-Regulierung wird aller Voraussicht nach das Geschäftsmodell von Geldmarktfonds deutlich verteuern, weil eine Reihe zusätzlicher Compliance-Anforderungen auf die Fonds zukommt. Geldmarktfonds mit festem Anteilswert drohen sogar ganz vom Markt verdrängt zu werden, weil sie einen Kapitalpuffer vorhalten sollen, um mögliche Verluste abzufangen. Ein wirtschaftlicher Betrieb ist für diese Fonds dann nicht mehr möglich. Negative Auswirkungen in der Realwirtschaft sind damit vorprogrammiert.

VC Magazin: Zum Schluss: Welche finanzmarkttechnischen Möglichkeiten zum Einsammeln von Private Equity-Kapital sollte man noch andeuten?

Bortenlänger: Als Deutsches Aktieninstitut denken wir eher über Möglichkeiten nach, wie Private Equity-Investoren interessante Unternehmen im Rahmen eines Ausstiegs an die Börse bringen können und damit den Kurszettel erweitern. Eine flexible Ausstiegsmöglichkeit ist eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass Private Equity-Kapital überhaupt eingesammelt werden kann. Seit der Finanzkrise liegt der IPO-Markt allerdings weitgehend brach. Hier müssen die Rahmenbedingungen verbessert werden. Erfreulicherweise sieht dies auch die Bundesregierung so, die sich im Koalitionsvertrag für ein Börsensegment Markt 2.0 stark gemacht hat. Ob allerdings allein dieses Segment die IPO-Tätigkeit in Deutschland wieder beleben kann, scheint mehr als fraglich.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch, Frau Dr. Bortenlänger.

Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

BörsenTAG

Die Anlegermesse

Sponsor:



Medienpartner:



Berlin, Samstag, 11. Oktober
bcc berlin, Alexanderplatz

mehr als 80 Aussteller
und 60 Fachvorträge

Eintritt frei!



Mick Knauff
live in Berlin



Infos: www.Boersentag-Berlin.de
030 / 30 30 80 890

Interview mit Alfons Botthof, Institut für Innovation und Technik (iit)

„Erfahrenen Unternehmen braucht man die nächsten Investitionsschritte nicht zu erklären“

Die vierte industrielle Revolution steht vor der Tür: Das Internet der Dinge und die Vernetzung in der Produktionstechnik und der Logistik schaffen völlig neue Perspektiven für Geschäfts- und Wertschöpfungsprozesse. Mit dem Zukunftsprojekt „Industrie 4.0“ begleitet die Bundesregierung die deutsche Industrie auf neuen Wegen in der Produktion. Ein besonders wichtiger Aspekt sind autonome technische Systeme. Das Wirtschaftsministerium unterstützt mit dem Förderprogramm „Autonomik für Industrie 4.0“ ausgewählte Projekte von Industrie und Forschung.

VC Magazin: Welche Bedeutung hat das Thema Autonomik im Kontext von Industrie 4.0?

Botthof: Es geht dabei um den Aufbau autonomer technischer Systeme oder Prozesse. Das kann in der Logistik sein, das kann in der Produktion sein – dies ist im Wesentlichen der Fokus von Industrie 4.0. Im Kern dreht es sich um sogenannte smarte Objekte, die sich in der Regel drahtlos und zunehmend über das Internet vernetzen und miteinander kommunizieren. Im konkreten Zusammenhang mit dem Förderprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi) geht es beispielsweise um mobile Assistenzsysteme und Internetdienste für die Produktion. Anhand einiger weiterer Schlagworte möchte ich das weiter veranschaulichen: Plug and Play-Vernetzung von Maschinen und Anlagen, fahrerlose Betriebssysteme – beispielsweise in der Landwirtschaft – oder bionisch gesteuerte Fertigungssysteme für kundenindividuelle Produkte. Ein anderer Punkt sind Schutz- und Sicherheitskonzepte. Wir haben ein Projekt, das sich mit autonomen Flugsystemen – also Drohnen – befasst. Die Drohnen können die Inventarisierung von Lagerbeständen vornehmen. Ein anderes befasst sich mit Echtzeitsystemen als Assistenz für Mitarbeiter in der Produktion. Es gibt ein Projekt für dezentrale Produktionssteuerung in der Automobilindustrie. Bei einem anderen ganz interessanten Vorhaben ist auch Adidas mit dabei. Hierbei geht es um eine automatische Einzelstückfertigung von Sportschuhen. Dadurch erhofft man sich auch die Rückverlagerung von Arbeitsplätzen aus Billiglohnländern, in denen Einzelstücke bisher in Handarbeit gefertigt werden.

VC Magazin: Wie ist das Förderprogramm „Autonomik für Industrie 4.0“ finanziell ausgestaltet?

Botthof: Die Investitionshöhe für das vom BMWi geförderte Vorhaben „Autonomik und Industrie 4.0“ beläuft sich auf etwa 100 Mio. EUR. Davon stammen etwa 40 Mio. EUR vom BMWi. Das heißt, es handelt sich um eine Zuwendungsfinanzierung. Die restlichen Mittel kommen aus den Konsortien, im Wesentlichen sind das die Eigenbeiträge der Industrie. Das Verhältnis ist also etwa 40:60.

VC Magazin: Ist für die Weiterführung der Projekte nach Abschluss des Programms vorgesehen Investoren anzusprechen oder werden diese von den Konsortialunternehmen weitergeführt?

Botthof: Das hängt sehr stark vom Einzelfall ab. Wir haben in der wissenschaftlichen Begleitung Betriebswirte mit an Bord, die bereits jetzt in einer sehr frühen Projektphase mit den Beteiligten, insbesondere denjenigen, die später verwerten wollen,



Alfons Botthof

ist stellvertretender Leiter des Bereichs Gesellschaft und Wirtschaft am Institut für Innovation und Technik (iit) in der VDI/VDE Innovation+Technik GmbH. Dort verantwortet der studierte Physiker die Begleitforschung zu „Autonomik für Industrie 4.0“.

Nutzungsszenarien, Verwertungsoptionen und Geschäftsmodelle diskutieren. Natürlich haben wir es mit erfahrenen Unternehmen zu tun, teilweise Highflyern aus dem Mittelstandsbereich, denen man nicht zu erklären braucht, wie die nächsten Investitionsschritte aussehen müssen und welche Kapitalgeber man mit einbinden muss. Das tun wir dann, wenn wir uns um junge Unternehmen kümmern. Beim Thema Gründungsunterstützung können wir durchaus auf ein größeres Netzwerk mit Kapitalgebern und Venture Capital-Gesellschaften zugreifen. Aber es handelt sich ja hier nicht um unerfahrene Gründer. Da müssen wir nicht belehren. Die Entscheidung liegt bei den Beteiligten, wie sie mit den Ergebnissen der Projekte umgehen und wie sie diese weiterführen.

VC Magazin: Herr Botthof, vielen Dank für das Interview. ■■■

stefan.gaetzner@vc-magazin.de



Das vollständige Interview lesen Sie online unter vc-magazin.de



FRANKFURT
17. EURO FINANCE WEEK
17. - 21. NOVEMBER 2014

Jetzt Frühbucherrabatt sichern!
www.eurofinanceweek.com/fiid2014-reg

Frankfurt International Investors Day (FIID)

Freitag, 21. November 2014

Mit den Themen

- Wie sind die Aussichten für die Weltwirtschaft in 2015? Die Top-Chefvolkswirte diskutieren den Ausblick 2015
- Die EZB hat die Zinsen „abgeschafft“ – und nun? Wohin steuern die internationalen Finanzmärkte ohne den Zins als „Nadel im Kompass“?
- Droht in China die nächste große „Blase“?
- Die Aussichten für die globalen Aktienmärkte im Spannungsfeld zwischen Geldpolitik und Geopolitik
- Schwellenländer wieder an der Schwelle – Comeback in 2015?
- Zinswende in den USA – wie behutsam wird die US-Notenbank Fed vorgehen und was heißt das für Aktien und Renten?
- Euro-Dollar – in 2015 auf dem Weg zur Parität?
- Alternative Investments – interessante Anlagealternativen und Rendite-Chancen abseits der üblichen Investitionspfade
- „Multi-Asset“ – auf der Suche nach dem „Königsweg“ im Asset-Management
- Frankfurt High-Tech Day – Startup meets Capital
- Erfolgreich investieren in unternehmerische Beteiligungen - die Trends in Private Equity in 2015
- Welche Anlagestrategie sollten Investoren in 2015 fahren? Die Top-CIO's der Branche diskutieren den großen Kapitalmarktausblick 2015

Partner



Ein Projekt der



www.eurofinanceweek.com/fiid2014

Zwei IPOs von Berliner Unternehmen angekündigt

Zalando und Rocket Internet auf dem Weg an die Börse

Der Online-Fashionhändler Zalando und seine Mutter Rocket Internet bereiten ihre Börsengänge (IPO) vor, die – sollte das Umfeld weiterhin positiv bleiben – beide noch im Oktober vollzogen werden sollen. Beide zieht es nach Frankfurt. Und auch darüber hinaus gibt es einige Parallelen zwischen den beiden angekündigten IPOs.

In beiden Fällen ist geplant, neue Aktien aus einer Kapitalerhöhung auszugeben. Bei Zalando wird die Platzierung aller Anteilsscheine – einschließlich einer möglichen Mehrzuteilungsoption – 11,3% des Eigenkapitals des Unternehmens entsprechen. Abhängig davon, wie hoch der endgültige Emissionspreis ausfällt, und unter der Prämisse, dass alle Aktien platziert werden, beträgt das Emissionsvolumen zwischen 507 Mio. EUR und 633 Mio. EUR – die Mehrzuteilungsoption einge-

rechnet. Emittiert werden soll im Prime Standard der Frankfurter Börse, der Handelsstart ist für den 1. Oktober angekündigt. Die bestehenden Zalando-Gesellschafter behalten ihre Anteile und werden diese im Rahmen des Angebots nicht verkaufen. Die größten Aktionäre sind die schwedische Beteiligungsgesellschaft Investment AB Kinnevik (36% der Anteile) sowie Global Founders Capital (17%), der Venture Capital-Fonds der Brüder Oliver, Marc und Alexander Samwer. Weitere

wichtige Anteilsinhaber sind Anders Holch Povlsen (10%), DST Europe (8%) und Holtzbrinck Ventures (8%). Als Konsortialführer agieren Morgan Stanley Goldman Sachs und Credit Suisse sowie die Deutsche Bank und J.P.Morgan. Jefferies und Stifel Nicolaus Europe übernehmen die Rolle der Co-Lead Manager. Erst im Juli hatte Zalando eine Kreditlinie über 200 Mio. EUR mit einer Laufzeit von fünf Jahren abgeschlossen.

ANZEIGE

Viele Wege ...

facebook.com/VentureCapitalMagazin

twitter.com/vc_magazin



... führen zum VentureCapital Magazin

VentureCapital
Magazin

<http://vc-mag.de/abo>

VC-Magazin.de

Das Portal für Investoren & Entrepreneur

www.vc-magazin.de

Private Equity Flash

Der Newsletter von VC-Magazin.de

<http://vc-mag.de/newsletter>



Foto: © PantherMedia/paulrommer

Rocket-IPO mit einigen Parallelen – und einem krassen Unterschied

Der Börsengang von Rocket, der dem Vernehmen nach ebenfalls noch im Oktober stattfinden soll, schickt sich an, das größte Internet-IPO seit dem Neuen Markt zu werden. Laut Branchenkreisen strebt das Rocket Management eine Unternehmensbewertung von 5 Mrd. EUR an – die 750 Mio. EUR, die durch die Ausgabe neuer Aktien bei einem IPO Erlöst werden sollen, entsprächen damit 15% des Grundkapitals. Wie berichtet, hatten die Berliner erst vor Kurzem je 333 Mio. EUR bei der Philippine Long Distance Telephone Company (PLDT) sowie dem Internet-Konzern United Internet eingesammelt. Dadurch setzt sich der Aktionärskreis

momentan wie folgt zusammen: Global Founders Fund (52,3%), Investment AB Kinnevik (18,1%), United Internet (10,4%), PLDT (8,4%) sowie Access Industries (8,3%) und Holtzbrinck Ventures (2,5%). Der deutlichste Unterschied zum Börsengang von Zalando ist der, dass es Rocket Internet in den weniger regulierten Entry Standard zu ziehen scheint. Dort muss das Unternehmen beispielsweise keine Quartalsberichte veröffentlichen, kursrelevante Mitteilungen müssen nur auf der eigenen Internetseite publiziert werden.

Fazit

Lange wurde über die Börsengänge der beiden Berliner Unternehmen gemun-

kelt, nun stehen die ersten Tech-IPOs in Deutschland seit Langem vor der Tür. Möglicherweise übernehmen sie eine Eisbrecher-Rolle für weitere junge Wachstumsunternehmen wie beispielweise Delivery Hero, die als nächster heißer Kandidat für ein IPO gehandelt werden. Allen Unkenrufen – die insbesondere die mangelnde Transparenz bei Rocket sowie deren Emission im Entry Standard und das Aufkommen einer Blase prophezeien – zum Trotz ist die Börse als zusätzlicher Exit-Kanal ein wichtiges Signal an die deutsche Gründer- und Investorenlandschaft.

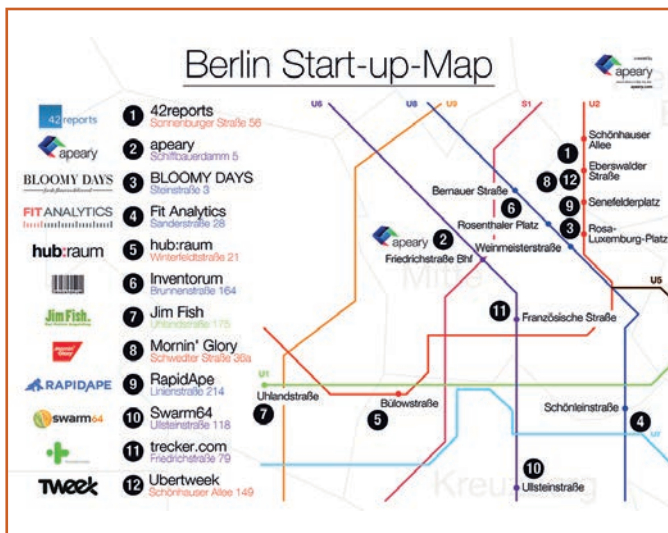
benjamin.heimlich@vc-magazin.de

ANZEIGE

Innovation Discovery Journey

Eine Start-up-Reise

Lassen Sie sich die Chance nicht entgehen, Ihr Investment-Portfolio strategisch auszurichten und Technologien und Geschäftsmodelle von Morgen frühzeitig zu entdecken!



- Erweitern Sie Ihr Investment-Portfolio
- Gewinnen Sie Einblicke in innovative Ansätze in den Bereichen eCommerce, Mobile und Internet
- Treffen Sie potenzielle Partner und erweitern Sie ihr Geschäftsfeld
- Erschließen Sie wichtige Zukunftsmärkte

14. November 2014 in Berlin

Medienpartner

VentureCapital
Magazin

25
JAHRE

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Weitere Informationen unter: www.managementcircle.de/startups

Nach dem Aus bei Epic Companies

Inkubatoren der Konzerne am Scheideweg

Die großen Konzerne in Deutschland tun sich oft schwer mit den kleinen Start-ups. Die Förderung innovativer Geschäftsideen haben sich viele Unternehmen aus der ersten Reihe auf die Fahnen geschrieben. Doch einigen der gerade erst ins Leben gerufenen Inkubatoren ist die Luft schon wieder ausgegangen.

Nach einer regelrechten Gründungs- welle von Inkubatoren durch Großunternehmen in den vergangenen zwei Jahren kehrte in den vergangenen Monaten Ernüchterung ein: BeVation, der Inkubator des Medienkonzerns Bertelsmann, nahm im Mai sang- und klanglos seine Website offline. Anfang September gab ProSiebenSat.1 seinen Brutkasten Epic Companies auf.

Bunter Strauß im Portfolio

Epic Companies leistete den Anstich für eine bunte Bandbreite an E-Commerce-Angeboten: angefangen vom Luxusmodehändler Department 47 über den Spezialisten für Übergrößen Curvy und den Online-Juwelier Valmano reichte das Angebot bis zum Tiernahrungsshop Petobel und dem Erotik-Shop Amorelie. Des Weiteren tummelten sich ein Anbieter für Last Minute Event-Tickets und ein Vermittler von Hotels in europäischen Metropolen im Brutkasten von ProSiebenSat.1. Doch auch die mediale Unterstützung durch TV-Spots in den Werbeblöcken der Sendergruppe konnte über die Schwäche des Portfolios nicht hinwegtäuschen: Die Ideen waren nicht wirklich neu. Um aber Me Too-Angebote in den Markt zu drücken, war der Inkubator offensichtlich zu schwach aufgestellt.

Zu geringe Budgets

Auch der von Bertelsmann-Tochter DirectGroup Germany betriebene Brutkasten BeVation hatte beim Startschuss 2012 zum Ziel, mit dem von ihm geförderten Start-up ein breites Spektrum in den Bereichen E-Commerce, Online-Subscription Services sowie Community und Content abzudecken. Doch als Snoopet, eine Kontaktplattform für Hundeliebhaber, im März vom Netz ging, zeigte sich, dass der Inkubator nicht den langen Atem hatte, um nachhaltig die jungen Unternehmen zu etablieren. Wie das Unternehmen selbst eingesteht, war BeVation zu kurzfristig angelegt und konnte auch nicht ausreichende Budgets zur Verfügung stellen, um neue Geschäfte von der Idee bis zum Proof of Concept durchzubringen.

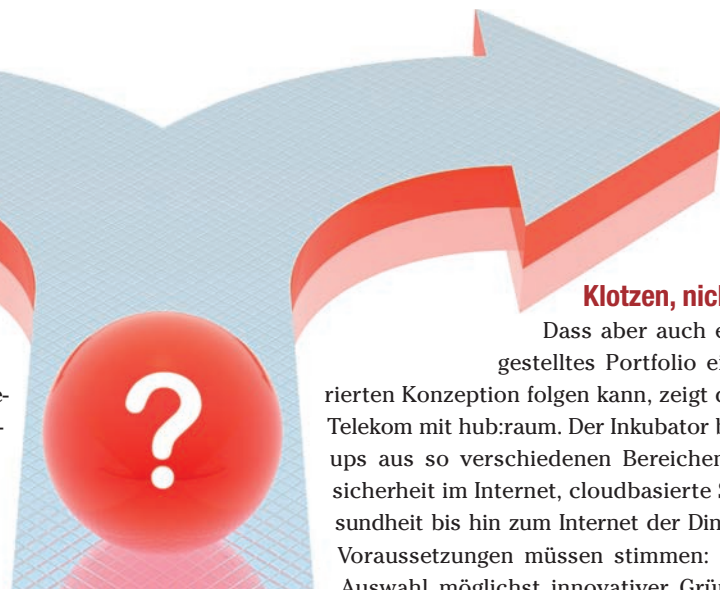


Foto: © Thinkstock/Hemera/Alexander Putyata

Klotzen, nicht kleckern

Dass aber auch ein breit aufgestelltes Portfolio einer strukturierten Konzeption folgen kann, zeigt die Deutsche Telekom mit hub:raum. Der Inkubator betreut Start-ups aus so verschiedenen Bereichen wie Datensicherheit im Internet, cloudbasierte Services, Gesundheit bis hin zum Internet der Dinge. Doch die Voraussetzungen müssen stimmen: eine strenge Auswahl möglichst innovativer Gründungsideen und die richtige Unterstützung – nicht zuletzt

finanziell. Hier nimmt die Telekom-Tochter bis zu 300.000 EUR pro Start-up in die Hand. Einen ähnlichen Weg beschreitet die Scout24-Gruppe mit You Is Now. Der in München und Berlin ansässige Inkubator wurde bereits 2010 gegründet und stellt neu gegründeten Unternehmen sogar bis zu 500.000 EUR Startkapital zur Verfügung. Der Fokus liegt dort besonders auf Geschäftsmodellen, die thematisch an die Scout24-Portale angrenzen.

Konzentration auf geschäftsnahe Ideen

Ganz eng am eigenen Verlagsgeschäft orientiert Axel Springer seinen Inkubator ideAS. „Wir betreiben strategische Produktentwicklung für den Verlag und seine Medienmarken“, beschreibt Michael Paustian, Leiter der strategischen Produktentwicklung, die Idee hinter ideAS. Er sieht den Inkubator als hauseigene Entwicklungsabteilung und Ideenschmiede. „Unsere Projekte entstehen aus dem Unternehmen heraus, wobei wir auch extern nach Talenten suchen, mit denen wir zusammenarbeiten.“ Als erste Ausgründung stellte ideAS vor einem Jahr The Iconist auf eigene Beine. 2010 als iPad-App zu dem Lifestyle-Printmagazin Icon gestartet, präsentiert die Plattform sich mittlerweile als Onlineshop für den Bereich Home und Living, der seine Produkte über darauf zugeschnittene News und Storys vermarktet. Mit Epos hat die Start-up-Schmiede zwischenzeitlich ein



Michael Paustian, ideAS

weiteres iPad-Magazin am Start, daneben auch das Promi-Portal Celepedia. Mit den neuen Möglichkeiten der journalistischen Darstellung auf mobilen Endgeräten befasst sich die App Kompakt.

Spezialisten für Pharma und FinTech

Branchenspezifisch zugeschnitten sind die Inkubatoren des Pharmariesen Bayer und der Commerzbank. Im Frühjahr 2013 eröffnete Bayer nach San Francisco auch in Berlin seinen Co-Laborator, einen Brutkasten speziell für Start-ups im Bereich Biowissenschaften. Erst im März dieses Jahres schickte die Commerzbank den main incubator ins Rennen. Als Wegbegleiter für FinTech-Start-ups bis zur Markteinführung ihrer Produkte soll die Gründerschmiede Entwicklung von Innovationen in allen Bereichen des Bankgeschäftes unterstützen. Damit scheint die Bank einen Nerv getroffen zu haben. „Bislang haben sich 70 Start-ups mit Ideen bei uns beworben“, fasst Gründer und Geschäftsführer Christian



Christian Hoppe,
main incubator

Hoppe die Resonanz zusammen. Das Ziel ist klar. „Die Kooperation mit den Start-ups ist eine sehr gute Möglichkeit, Innovationsprozesse im Banking schneller voranzutreiben.“ Nutznießer der Neuentwicklungen sollen die Bank und ihre Kunden sein. Die Vorteile für technisch versierte, aber im Business noch unerfahrene Gründer liegen auf der Hand: „Der schnelle Kundenzugang zu einer relevanten Anzahl an Kunden und Banking Know-how, zum Beispiel für die Lösung bankenregulatorischer Fragen, sind entscheidend für Start-ups“, meint Hoppe.

Fazit

Die Einstellung von BeVation und Epic Companies erscheint angesichts ihrer Schwächen bei Konzeption und Umsetzung letztlich folgerichtig. Noch ist es zu früh, um Aussagen über die dauerhafte Tragfähigkeit der verschiedenen Ideen der Konzerne hinter ihren Brutkästen zu treffen. Als Erfolg versprechend zeigen sich bisher Modelle wie die von hub:raum oder ideAS, die strukturiert und finanzkräftig ihre Portfolios aufbauen oder sich auf konzernnahe Geschäftsfelder fokussieren.

stefan.gaetznert@vc-magazin.de

ANZEIGE

Tickets für das Pioneers Festival:
pioneers.io/festival

FAST. FORWARD. FUTURE.

29. & 30.
OKTOBER
2014

Global Partners

2500 Meinungsführer. Visionäre Querdenker. Ein 500 Jahre alter Palast. Und der Blick in die Zukunft - vom In-Ear-Computer bis zum fliegenden Auto. #PioneersFestival
Tickets für das Pioneers Festival:
pioneers.io/festival

CISCO A1 KONICA MINOLTA

PIONEERS FESTIVAL

Veränderung im Zuge der Industrie 4.0

Die veränderte Führungsrolle des CIOs der Zukunft

Industrie 4.0 wird die Wirtschaftswelt in den kommenden Jahren signifikant verändern. Dies wird in der produzierenden Industrie dahingehend deutlich werden, dass zukünftig Maschinen, Produkte, Services und Technologien miteinander vernetzt werden, also miteinander kommunizieren, mit der Zielsetzung, die Effizienz in der Wertschöpfungskette zu steigern.

Dies bedeutet für die Produktionsabläufe, dass sie in Zukunft transparent sein müssen, da nur so die immer stärker geforderte individualisierte Produktion via IT-Architekturen und -Plattformen gesteuert werden kann. Für das Unternehmen wird dies erfolgreich verlaufen, wenn der CIO genau den Ablauf der Unternehmensprozesse kennt und sie dann in der vernetzten Welt auch gewährleisten kann. Zukünftig wird die Informationstechnologie gewissermaßen Teil des Produktes werden und der CIO prägend am Produktionsprozess sowie am späteren Produkt beteiligt sein. Zudem werden Kunden – und auch dies ist eine signifikante Veränderung – in den Herstellungsprozess eingreifen, indem sie ihre Vorstellungen mithilfe von IT-Tools dem Unternehmen übermitteln und so in das Produkt einbringen können. Ein Beispiel dafür sehen wir heute schon bei der Online-Konfiguration von Autos.

Vom Business Support zum Business Enabler

Die von der Industrie 4.0 ausgehende Veränderung ist offensichtlich, und es sollte Aufgabe eines weitsichtigen Unternehmensführers sein, einen CIO zu rekrutieren – am besten schon rekrutiert zu haben –, der über zukunftsorientiertes IT-Fachwissen, ausgeprägte strategische Kompetenz sowie breites Geschäftsverständnis verfügt. Schon seit einigen Jahren wird über die Evolution der Informationstechnologie von der Business Support-Funktion hin zum Business Enabler diskutiert. Spätestens jetzt ist die Rolle des CIO notwendigerweise die eines Business Enablers, wenn sie nicht scheitern soll.

Augenmerk auf IT- und Datensicherheit

Da Industrie 4.0 eine Vernetzung aller relevanten Unternehmenseinheiten bedeutet, wird vom CIO ein vernetztes sowie mehrdimensionales Denken, das alle Einheiten umfasst, erwartet. Der Mehrwert eines CIO für ein Unternehmen wird zukünftig darin liegen, dass er sämtliche Geschäftsbereiche inklusive ihres Zusammenspiels kennt, deren interne wie externe Schnittstellen versteht und vor allem auch mit seiner IT-Strategie bis in die Fertigungsprozesse hineindringt. Einen weiteren hohen Stellenwert im Aufgabenbereich des CIO wird zukünftig vermehrt die IT- sowie Datensicherheit haben. Durch die starke Vernetzung von Produktionsanlagen, zentralen Systemen, Kunden- und anderen externen Schnittstellen sind neue Anforderungen an das Sicherheitsmanagement gestellt. Bei bestmöglicher Gewährleistung von IT- und Datensicherheit gilt es zugleich, die Möglichkeiten von Industrie 4.0, in der zahlreiche „händische“ Prozesse künftig IT-getrieben erledigt werden, optimal auszunut-



In unmittelbarer Zukunft wird in der produzierenden Industrie eine weitgehende Vernetzung unterschiedlicher Komponenten zu beobachten sein.

Foto: © Thinkstock/Wavebreak Media/Wavebreakmedia Ltd

zen. Das erfordert eine Persönlichkeit, die fähig ist, situative Risiken strategisch abzuwägen und im Sinne der übergreifenden Geschäftsstrategie Entscheidungen zu treffen. Beim CIO der Zukunft sollten daher Technikkompetenz und -affinität sehr stark mit strategischem Geschäftsverständnis verquickt sein.

Fazit

Industrie 4.0 sowie die immer stärker alle Geschäftsbereiche im Unternehmen durchdringende Digitalisierung werden auch dazu führen, dass der Erfolg des CIO zukünftig davon abhängen wird, ob er bei der Entwicklung seiner IT-Strategie und IT-Infrastruktur die Verknüpfung der realen mit der virtuellen Welt berücksichtigen und sich in beiden Welten heimisch fühlen wird. Nur so wird er in der Lage sein, seinem Unternehmen zeitgemäße und zukunftsorientierte IT-Strukturen zu geben – und dem Unternehmen dadurch signifikanten Mehrwert liefern. ■

Lutz Tilker

ist seit Oktober 2013 Partner beim internationalen Executive Search-Unternehmen Eric Salmon & Partners mit Sitz in Frankfurt und verantwortet dort vor allem den Sektor IT, Telekommunikation und Hightech. Darüber hinaus ist er für das alle Branchen übergreifende Thema Führungskräfte für IT- und Digitalisierungsaufgaben verantwortlich. Zuletzt war Lutz Tilker bei Spencer Stuart mehr als zehn Jahre tätig und verfügt insgesamt über 20 Jahre im Executive Search.



Warum IPOs so wichtig für die deutsche Start-up-Szene sind

Dr. Michael Brandkamp

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



Im ersten Halbjahr 2014 hat es in den USA 152 Börsengänge (IPOs) gegeben, in UK 32 und in Hongkong 37, während in Deutschland 23 Rückzüge von der Börse zu verzeichnen waren. Aber IPOs sind nun in Sicht. Zalando und auch Rocket Internet könnten die Eisbrecher sein. Börsengänge scheinen vom Early Stage Venture Capital-Business und vielen jungen Start-ups sehr weit entfernt. Sie sind selten und kommen nur für einen winzigen Bruchteil der Hightech-Unternehmen in Betracht. Warum sind sie dennoch so wichtig für die Branche und das Ökosystem der Technologieunternehmen? Mir fallen unmittelbar fünf gute Gründe ein:

- IPOs sind oft der einzige Weg, um große, eigenständige Unternehmen aufzubauen. Venture Capital-Investoren sorgen dafür, dass die Anteile zumeist an andere Unternehmen (Trade Sale) veräußert werden. Wenn sie hingegen eigenständig bleiben und stark wachsen wollen, kann nur der öffentliche Kapitalmarkt die Mittel für Wachstum und Exit zur Verfügung stellen. Ein Blick auf den Neuen Markt, der zwar vielen Investoren große Verluste beschert hat, zeigt, dass dort dennoch viele, heute sehr erfolgreiche Unternehmen entstanden sind. Beispiele sind Unternehmen wie United Internet, Qiagen, Aixtron, Pfeiffer Vacuum oder Morphosys, die heute alle eine

Marktkapitalisierung von über 1 Mrd. EUR erzielen. Immerhin kommen aktuell noch 57% der TecDax-Unternehmen aus dem NEMAX50.

- Diese eigenständigen Unternehmen sind wertvolle Partner von Start-ups. Sie erwerben innovative Technologieunternehmen und verfügen neben Cash über eine wichtige zusätzliche Währung, nämlich über fungible Aktien.
- IPOs ermöglichen hohe Unternehmensbewertungen. Die Investoren können zu attraktiven Kursen verkaufen und gute Renditen erzielen. So fließt frisches Geld ins Ökosystem.
- Die Bewertungen der Börsengänge bilden eine Grundlage für Peergroup-Analysen. Das bedeutet, dass hohe Bewertungen als Vergleich für andere Transaktionen herangezogen werden und damit einen positiven Spillover-Effekt auf Bewertungen von Trade Sales haben.
- Die Öffentlichkeit nimmt Börsengänge wahr. Davon können die Unternehmen selbst, aber auch die Investoren profitieren. Denn ein gutes Klima in der öffentlichen Diskussion erhöht die Bereitschaft von Investoren, in Venture Capital-Fonds zu investieren. IPOs haben ferner eine Leuchtturmfunktion, die die Entrepreneurship-Kultur befruchten kann. So kommen neben Investoren auch mehr Gründer und Top-Manager ins Ökosystem für Start-ups.

IPOs beflügeln die ganze Start-up-Szene und sind ein wichtiges Glied in der Wertschöpfungskette für die Entwicklung von Hightech-Unternehmen. Wir brauchen mehr Öffentlichkeit, möglichst auch ein neues Segment, in dem große Tech-Unternehmen dauerhaft neben den kleinen gelistet bleiben. Denn heute versuchen erfolgreiche Unternehmen zügig aus dem Freiverkehr bzw. Entry Standard in den General- und Prime Standard aufzusteigen. Die verbleibenden Werte finden nämlich zu wenig Beachtung und vor allem zu wenig Liquidität.

ANZEIGE

This is not comparable to Baselitz' upside-down paintings. We believe, however, that innovation requires to look at things from different angles. David & Goliath is an international conference, hosted in Berlin on November 12, 2014, about the roots and sprouts of entrepreneurship and innovation. Our goal is to talk about the ways innovation and new technologies emerge in established corporations on the one hand, and in start-up companies on the other, and to explore the ways of building bridges between these two worlds. If interested, please register on www.davidandgoliath.vc.

**Ever tried to look at things from a different point of view?
Join us for the David & Goliath Conference in Berlin.**

C O N F E R E N C E B E R L I N



www.davidandgoliath.vc



Interview mit Berndt Büsterfeld, mic sense AG

„Neue innovative Geschäftsmodelle durch Industrie 4.0“

Intelligente Bauteile, erhöhte Effizienz, Kommunikation zwischen Maschinen. Die IT fusioniert mit der Produktion. Physische und virtuelle Welt verschmelzen und schaffen eine neue, vernetzte und sich selbst steuernde Produktion und Logistik. Neue Opportunitäten entstehen – auch für Investoren.

VC Magazin: Wie lautet Ihre Definition von Industrie 4.0?

Büsterfeld: Während M2M – Machine to Machine-Kommunikation eine Basistechnologie zur Erfassung und Übertragung von Daten darstellt, steht der Begriff „Internet of Things“ für die zielgerichtete Kommunikation zwischen mehreren Teilnehmern, inklusive der notwendigen Verarbeitung und Systematisierung der Daten. Mit der Dezentralisierung in der Prozesssteuerung gewann auch die M2M-Kommunikation an Bedeutung. Industrie 4.0 bringt darüber hinaus noch das „Internet of Things and Services“ in die Prozesslandschaft und ermöglicht hierdurch neue innovative Geschäftsmodelle.

VC Magazin: In welchen Teilbereichen sehen Sie besonders großes Potenzial?

Büsterfeld: Die Messtechnik ist in unseren Augen einer der entscheidenden Faktoren in der Prozessoptimierung. M2M ermöglicht mit den verfügbaren Technologien die Integration von Messtechnik in die Prozesslandschaft. Die größten Herausforderungen bestehen meiner Ansicht nach in der Definition von Standards, wie z.B. für Schnittstellen und Daten sowie der Daten- und IT-Sicherheit.

VC Magazin: Was werden in Ihren Augen die signifikantesten Ausprägungen von Industrie 4.0 im Jahr 2025 sein?

Büsterfeld: Industrie 4.0 wird ihr Potenzial nur dann voll entfalten, wenn neue Geschäftsmodelle und internetbasierte Dienste kombiniert werden. Gerade in prozessübergeordneten Bereichen werden Konzepte aus der Informations- und Kommunikationstechnik, wie Software as a Service oder Cloud-Lösungen, zu einer völlig neuen ERP-Nutzung und Geschäftsmodellen führen. Ein naheliegendes Beispiel sind Fabrikhallen, in denen die Vernetzung von Maschinen, Werkzeugen, Einzelteilen und Ressourcen weitgehend selbstorganisierende Fertigungsprozesse ermöglicht und so die Effizienz und Flexibilität der Produktion erhöht. Ich bin davon überzeugt, dass die interaktive Vernetzung der Produktion zu einer aktiven und autonomen, selbstorganisierten Produktion führt und zum Bestandteil unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse wird.

VC Magazin: Sie haben mit der mic sense AG eine eigene Themeholding gegründet. In welchen Ihrer Portfoliounternehmen spiegelt sich das Thema Industrie 4.0 wider?

Büsterfeld: Mit der SHS Technologies GmbH haben wir z.B. ein Unternehmen im Portfolio, das mit seiner Technologie und Systemlösung der „Keimzelle“ der strategischen Ausrichtung von mic sense AG entspricht. SHS verfügt mit ihrem Speed Optical



Berndt Büsterfeld

ist Vorstand der mic sense AG und in besonderem Maße für den Bereich Business Development verantwortlich. Der Technologie- und Vertriebsexperte war zuvor für die Lapp Group, die Wago GmbH sowie die Sartorius AG tätig.

Analyzer über ein messtechnisches System, welches im unmittelbaren Fertigungsprozess in Bandgeschwindigkeit eine optimale Erfassung von Werkstoffkennwerten, Geometrieerkennung und somit die Detektion verschiedener Fehlerbilder auf metallischen Oberflächen ermöglicht.

VC Magazin: Wie stark werden Sie das Thema im Gesamtkontext Ihrer Investments künftig adressieren?

Büsterfeld: Die mic sense AG konzentriert sich bei ihren Investments auf Technologien, die die datenbasierte Optimierung von Prozessen, die nahtlose Durchgängigkeit auf der Hard- und Software-Seite sowie der interaktiven Kommunikation für zentrale und dezentrale Systemwelten sicherstellt. Wir fokussieren uns hierbei auf Unternehmen, die mit ihren Technologien und Lösungen dem „Internet für die Industrie“ gerecht werden. Auch definiert mit dem Begriff „Cyber-Physical Systems“. Mic sense AG wird demnächst auch einen neuen Namen erhalten, welcher die Fokussierung auf den Megatrend Industrie 4.0. noch klarer erkennen lässt.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview.

mathias.renz@vc-magazin.de

Werden
Sie Partner!

E.A.Z.-INSTITUT

INNOVATIONSPROJEKTE



Gründerwoche
Deutschland

17.-23. November 2014

www.gruenderwoche.de



Erleben Sie die Veranstaltung
in 2 Minuten!

Gründen • Fördern • Wachsen

Auftaktveranstaltung zur „Gründerwoche Deutschland“ für Hessen

18. November 2014

THE SQUAIRE, Frankfurt am Main

Impulsvorträge



Diskussionsforen

Keynote

Gründermarktplatz



CoachingCafé

Netzwerk

- Grußwort durch Tarek Al-Wazir, Hessischer Minister für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Landesentwicklung
- Hochkarätige Impulsvorträge und Diskussionsforen zu aktuellen Gründungsthemen
- Individuelle Gespräche mit Experten im CoachingCafé
- Gründermarktplatz mit Ausstellung
- Netzwerken mit erfolgreichen Jungunternehmern und Akteuren der Gründerszene

www.gruenden-foerdern-wachsen.de

Kofinanziert durch:



Goldpartner:



STANDORT. VORTEIL.

Mitinitiatoren:



Silberpartner:



Partner und Aussteller:



Hauptmedienpartner:



Hauptpartner Neue Medien:



Medienpartner:



Interview mit Gerd Kerkhoff, Kerkhoff Consulting, und Stephan Penning, Penning Consulting

„Für Beteiligungsunternehmen spielt der Einkauf eine herausragende Rolle“

Der Gewinn liegt im Einkauf, lautet eine alte Kaufmannsweisheit. Doch die Zeiten haben sich geändert, und damit auch die Bedeutung und die Funktionen des Einkaufs. Globale Beschaffungsmärkte und hohe Kostentransparenz haben den herkömmlichen Einkauf revolutioniert und neue Anforderungen an die handelnden Personen gestellt. Für Investoren bedeutet dies neue Renditechancen.

VC Magazin: Wie groß ist der Druck auf Unternehmen in Zeiten zunehmender Transparenz?

Kerkhoff: Leistungspaket und Leistungstransparenz sind enger geworden. Es gibt heute mehr Möglichkeiten, einen angebotenen Preis transparent zu machen. Bereits über das Internet lässt sich schon recht gut herausfinden, wie Lieferantenstruktur oder Materialkosten aussehen. Für Hersteller wird es zunehmend schwieriger, für vergleichbare Produkthanforderungen Absatzpreise zu erzielen, die über dem Marktdurchschnitt liegen. Einkäufer müssen im gleichen Zug immer tiefer in die Kostenanalyse einsteigen, um Einkaufspreise zu verbessern, die den eigenen Margendruck kompensieren.

VC Magazin: Was bedeutet das für die Qualifikation des Einkäufers?

Penning: Die Rolle des Einkäufers hat sich deutlich weiterentwickelt. Einkäufer sind heute Sparringspartner und Berater interner Bereiche bei komplexen Beschaffungsprozessen, sie steuern internationale Lieferketten, bauen Lieferantenpartnerschaften auf und dienen als Übersetzer und Mediatoren zwischen den internen Anforderern und externen Zulieferern. Dementsprechend benötigen sie ein deutlich umfangreicheres Skill-Set als bisher: Entscheidend sind exzellente Analytik zur Durchdringung der neuen Komplexität, ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten zur Entfaltung von Überzeugungsstärke im Innen- wie Außenverhältnis und ein strategisches Verständnis zur richtigen Einschätzung langfristiger Entwicklungen. Auch ein Grundverständnis von technischen und IT-Fragestellungen ist heute in vielen Branchen eine wichtige Voraussetzung.

VC Magazin: Wie hat sich Ihre Beratungstätigkeit in Zeiten von Vergleichsportalen für Waren und Dienstleistungen verändert?



Die Themen Einkauf, Kostenoptimierung und Personal standen beim Gespräch zwischen Gerd Kerkhoff (li.), Geschäftsführer Kerkhoff Consulting, Stefan Penning (Mi.), Geschäftsführer Penning Consulting und Mathias Renz, Verlagsleiter des VentureCapital Magazins, im Vordergrund.

Gerd Kerkhoff

ist Vorsitzender der Geschäftsführung der auf Einkauf, Beschaffung und Supply Management spezialisierten Unternehmensberatung Kerkhoff Consulting und Autor u.a. der Bücher „Milliardengrab Einkauf“ und „Global Sourcing“.

Stephan Penning

ist geschäftsführender Gesellschafter von Penning Consulting. Der Diplom-Psychologe berät Vorstände, Geschäftsführer und Top-Management in den Schwerpunkten Change Management, Diagnostik und Management Development. Er ist gemeinsam mit Gerd Kerkhoff Autor des Buches „Personal im Einkauf“.

Kerkhoff: Sehr deutlich. Galt es früher in den meisten Fällen, reine Preisverbesserungen über klassischen Hebel der Einkaufsfunktion zu realisieren und Verhandlungstechniken zu trainieren, sind die Aufgabenstellungen heute wesentlich komplexer geworden. Die reine Kostenreduktion hat als tragfähiges Modell weitgehend ausgedient und ist eher in Preisagenturen zu finden. Kundenseitig kommen Themen auf die Agenda wie zum Beispiel Versorgungssicherheit oder Green Procurement. Es gilt, anforderungsgerechte Organisationskonzepte zu erarbeiten und umzusetzen, Prozesseffizienz und Prozesssicherheit zu gewährleisten sowie Compliance-Systeme zu etablieren. Ebenfalls ist die Kenntnis von Produktkosten ein zentrales Thema. Es gilt, Produkte, Bauteile oder gar Produktions- und Dienstleistungsprozesse in ihre Einzelteile zu zerlegen und zu berechnen. Damit lassen sich überzeugende Ergebnisse in Verhandlungsgesprächen realisieren, wettbewerbsfähige Marktpreise festlegen, Fragen zum wirtschaftlichsten Beschaffungsmarkt oder Produktionsstandort beantworten, oder nicht selten stellen wir fest, dass der eigentlich im Unternehmen bekannte Deckungsbeitrag eines Bauteils nicht stimmt.

VC Magazin: Alle sprechen vom Fachkräftemangel. Was erleben Sie in Ihrer täglichen Arbeit, Herr Penning?

Penning: Ich halte den Fachkräftemangel für einen Mythos. Es gibt ausreichend talentierte Menschen. Dieses Potenzial gilt es zu erkennen und gezielt zu entfachen. Kluge Unternehmen haben ihre Rekrutierungsstrategien heute umgestellt: Sie suchen verstärkt nach Talent anstatt bereits erworbener fachlicher Kompetenz. Und sie bauen Kontakt zu Kandidaten schon weit vor einer vorhandenen Vakanz auf – um dann schnell und zielgerichtet zu rekrutieren. Das bedeutet auch, dass Unternehmen aktiv einen Kandidatenpool zusammenstellen müssen, und nicht wie bisher passiv auf den Eingang von Bewerbungsmappen warten. Gewisse Positionen sind aber dennoch schwer zu besetzen, zum Beispiel Kostenanalytiker, die ganz spezifische Fachkenntnisse benötigen, zugleich aber sehr selten bereits ausgebildet gefunden werden können. Das wäre ein Beispiel, in dem Unternehmen häufig mit Personalberatern zusammenarbeiten.

VC Magazin: Wettbewerb um gute Köpfe bedeutet auf der anderen Seite stetig steigende Lohnkosten. Was sagen Sie als Kostenoptimierer?

Kerkhoff: Am Schalthebel der Personalkosten einsparen zu wollen, ist zumeist der falsche Approach. Das systemische Problem des Handels ist zum Beispiel, dass er zwar weiß, dass seine Marge im Einkauf entsteht, aber er zugleich einem Einkäufer zu viel Volumen in die Verantwortung gibt. So muss er sich mit einer Vielzahl Lieferanten auseinandersetzen, während sein Gegenüber aus dem Vertrieb sich oft nur mit wenigen Lieferanten intensiv beschäftigt. Dieses Ungleichgewicht führt dazu, dass Einkäufer nicht gleich gut vorbereitet in Gespräche gehen können. Aber bis heute baut der Handel nicht mehr Einkäufer auf.

Penning: Trotz der – heute auch erkannten – enormen strategischen Bedeutung des Einkaufs werden die Führungskräfte und Mitarbeiter noch immer schlechter bezahlt als in anderen Abteilungen. Vor allem der leistungsbezogene Anteil wird zu selten als Steuerungsvariable in der Vergütung genutzt. In Deutschland erhalten nur 60% der Einkäufer einen variablen Anteil, in Österreich sind es sogar nur 20%. In vielen Fällen fehlt zudem ein klares Beurteilungssystem, an dem die qualitative wie quantitative Performance jedes einzelnen Mitarbeiters gemessen werden kann. Hier ist noch deutlich Professionalisierungspotenzial vorhanden.

VC Magazin: Gerade für Private Equity-Gesellschaften müsste doch das Thema Einkauf, Kostenoptimierung und Fachpersonal ganz oben auf der Agenda stehen?

Kerkhoff: Und genauso ist es auch. Für Private Equity-Gesellschaften wird es zunehmend schwieriger, attraktive Unternehmen zu einem vernünftigen Preis zu kaufen und in der Gesamtsumme profitabel zu gestalten. Daher setzen sich die Beteiligungsgesell-

schaften immer stärker operativ mit ihren Portfoliounternehmen auseinander, um den Wert zu steigern und die Rendite zu erhöhen. Das betrifft natürlich auch den Bereich Einkauf mit seiner entscheidenden Wertschöpfungsfunktion.

Penning: Wir erhalten gerade von Beteiligungsunternehmen vermehrt Anfragen zur Rekrutierung von Einkäufern oder auch zur Etablierung neuer Rekrutierungsstrategien für diesen Bereich. Dies zeigt eindeutig: Für Beteiligungsunternehmen spielt der Einkauf eine herausragende Rolle.

VC Magazin: Wie werden die Portfoliounternehmen fit für Veränderungen gemacht, vor allem im Bereich Einkauf, aber auch darüber hinaus?

Kerkhoff: Viele Beteiligungsunternehmen sehen, dass Veränderung nicht mehr nur ein Projekt bedeutet. Früher wurde ein Projekt durchgeführt, danach war wieder Stabilität im Unternehmen. Heute ist Veränderung ein Dauerzustand. Es gibt immer eine Gleichzeitigkeit von Projekt und Betrieb – dadurch sind die Anforderungen an die Mitarbeiter ganz anders.

Penning: Veränderungen, nicht nur des Einkaufs, sind also heute eher Alltag als besondere Projektphase auch bei vielen Portfoliounternehmen. Dieser permanente Wandel zwingt die Unternehmen, ihre Führungsmodelle anzupassen. Früher hat vor allem die erste Ebene vorgedacht und die nachgelagerten haben dann ausgeführt. Dies ist heute nicht mehr ausreichend, um mit den Entwicklungen intern wie extern mithalten zu können. Es ist von entscheidender Bedeutung, dass sowohl Mitarbeiter als auch alle Führungsebenen wichtige Impulse, Ideen und strategische Ansätze liefern – und zwar täglich, wöchentlich, monatlich. Denn sie kennen ihr Geschäft viel besser als die Geschäftsführung, die den erfolgreichen Gesamtbetrieb sicherstellen muss. Um dies zu ermöglichen, müssen Unternehmen heute verstärkt partizipative Elemente in ihre Führungsstrategien mit aufnehmen und Führungskräfte müssen dahingehend trainiert werden, das volle Potenzial ihrer Mannschaft zu entfalten, anstatt technokratisch Prozesse umzusetzen. Bei der Neubesetzung von Schlüsselpositionen rate ich Unternehmen vor allem darauf zu achten: Kann diese neue Führungskraft die Talente Dritter entfachen und sie zu Höchstleistungen motivieren? Und nicht mehr: Beherrscht die Führungskraft ihre Inhalte exzellent? Letzteres ist heute nur noch notwendige Grundvoraussetzung, nicht mehr hinreichende Qualifikation.

VC Magazin: Herr Kerkhoff, Herr Penning, vielen Dank für das Gespräch. ■■■

mathias.renz@vc-magazin.de



Das vollständige Interview lesen Sie online unter vc-magazin.de

Crowdinvestments: Risiken und Nebenwirkungen – nicht nur für Anleger

Dr. Matthias Birkholz

ist einer der Gründungspartner der Berliner Rechtsanwaltssozietät lindenpartners. Er verfügt über umfassende Erfahrung bei der juristischen Begleitung komplexer gesellschaftsrechtlicher Fragestellungen und M&A-Transaktionen. Die Beratung von Gesellschaften, Geschäftsführern, Vorständen und Aufsichtsräten im Zusammenhang mit Fragen der Pflichtverletzungen von Gesellschaftsorganen bildet einen besonderen Schwerpunkt seiner Tätigkeit.



„**B**und bremst Start-up-Finanzierung aus“: Mit diesem markigen Spruch und weiteren flockigen Statements kritisierte der Hightech-Verband Bitkom den Ende August dieses Jahres veröffentlichten Gesetzentwurf der Bundesregierung zur Verbesserung des Kleinanlegerschutzes. Diese Kritik geht am Kern der Sache vorbei.

Völlig zu Recht sieht der Gesetzentwurf vielmehr schärfere Regeln für den Vertrieb bislang unregulierter Formen der Unternehmensfinanzierung vor. So sollen in Zukunft unter anderem die partiarischen Nachrangdarlehen in den Anwendungsbereich des Gesetzes über Vermögensanlagen einbezogen und damit grundsätzlich auch der Prospektspflicht unterworfen werden. Gerade wegen ihrer bisherigen Nichtreguliertheit sind derartige Darlehen bislang das bevorzugte Modell von Crowdinvestment-Plattformen. Dass damit eine nach der öffentlichen Wahrnehmung „coole“ Finanzierungsform negativ betroffen werden könnte, hat auch der Gesetzgeber gesehen. Ein Verkaufsprospekt für partiarische Nachrangdarlehen soll daher dann nicht erforderlich sein, wenn die Gesamthöhe des Angebots 1 Mio. EUR nicht übersteigt sowie die Beteiligungshöhe pro Anleger maximal 10.000 EUR beträgt und der Vertrieb über eine Internetdienstleistungsplattform erfolgt, deren Betreiber bestimmte Mindestanforderungen erfüllt. Sobald mehr als 250 EUR investiert werden, muss dem Anleger jedoch das auch ansonsten erforderliche Vermögensanlageninformationsblatt zur Verfügung gestellt werden. Dieses muss vom Anleger ausgedruckt, unterschrieben und an den Anbieter oder die Internet-Vertriebsplattform zurückgesandt werden. Werbemaßnahmen für derartige Produkte sind nur noch eingeschränkt zulässig.

Zu meinen, dass Geldgebern die Risiken von Start-up-Investments, wie die Leute von Bitkom nahelegen möchten, durch flotte Werbevideos oder Bildchen der Gründer gegenwärtig bereits vernünftig erläutert würden, ist eher abwegig. Das Gegenteil dürfte der Fall sein. In der Regel werden die Risiken auf diese Weise bestenfalls verbrämt, oftmals verharmlost. Deswegen ist der Ruf nach „Deregulierung“ auf diesem Gebiet bei genauer Betrachtung gerade auch aus Sicht derjenigen, die sich um Crowdinvestments bemühen, ein gefährlicher Irrweg. Auch die Initiatoren derartiger Investitionsmöglichkeiten unterliegen nämlich bereits – wenngleich die genauen Grenzen hier noch bestimmt werden müssen – einer möglichen Schadensersatzhaftung für unrichtige Aussagen im Zusammenhang mit dem Einwerben von Kapital. Vor solcher Haftung schützen die Initiatoren in der Praxis nur ausführliche und inhaltlich richtige Prospekte. In allen Fällen, in denen Crowdinvestments ohne Prospekt und dann noch dazu auf der Grundlage von vollmundigen Werbeanpreisungen vertrieben werden, gibt es in der Regel kaum eine Möglichkeit, sich im Streitfall unter Hinweis auf eine angemessene Information des Anlegers zu entlasten. Da wird auch der nach dem Gesetzentwurf mindestens vorgeschriebene „Beipackzettel“ Vermögensanlageninformationsblatt vermutlich kaum weiterhelfen, wenn nicht zusätzlich ein Prospekt mit weiteren Erläuterungen existiert. Der einzige faktische Schutz vor Haftung mag darin liegen, dass, wenn das Einzelinvestment auf bis zu 10.000 EUR begrenzt bleibt, vielleicht nicht allzu viele Anleger beim Verlust ihres Investments ihre Rechte klageweise durchsetzen werden. Ein wirklicher Trost dürfte das für die möglicherweise auf Schadensersatz haftenden Gründer vermutlich aber nicht sein. ■

Potenziale im Portfolio wecken

Die Aussage, dass von zehn Unternehmen, die ein Wagniskapitalgeber finanziert, nur eines wirklich erfolgreich wird und den Return für die anderen neun Investments mit einspielen muss, ist schon oft strapaziert worden. Dabei ist die Chance, als deutscher oder europäischer Venture Capitalist in das nächste Facebook oder Whatsapp investieren zu können, das dann richtig „durch die Decke geht“, wohl eher gering. Aber was ist mit den zwei oder drei Unternehmen der restlichen neun, die zwar anlaufen und ein gewisses Geschäft machen, aber aus unterschiedlichen Gründen den Durchbruch nicht schaffen und auf der Stelle treten? Oft wäre es wirtschaftlicher, hier mit einem eher mittelständischen Verständnis anzusetzen, als sie abzuschreiben oder auf das Prinzip Hoffnung zu setzen. Aber woran liegt es, dass dies kaum stattfindet?

Auch wenn Anfangserfolge da sind, sind klare Signale für solche Unternehmen beispielsweise fehlende oder ständige Kontroversen im Management bezüglich der Unternehmensziele und -strategie, ein Fokus auf Entschuldigungen und Plananpassungen anstelle von anspruchsvoller Zielsetzung, die Tatsache, dass Expansionsziele nicht erreicht oder erst gar nicht angegangen werden, weil anderes immer wichtiger ist, oder ein erfolgreicherer Agieren von direkten Wettbewerbern bei vergleichbaren Randbedingungen. Investoren – die sich aufgrund einer Menge von Portfoliofirmen, Dealflow-, Fundraising- und anderen Aktivitäten zeitlich nur begrenzt mit dem einzelnen Portfoliounternehmen beschäftigen können – bräuchten oft einen „dritten Arm“, um mehr als nur Strategiediskussionen im Beirat führen zu können. Oft bleibt als einzig scharfes Schwert der Austausch des Managementteams oder einzelner Mitglieder. Und bis endlich gehandelt wird, türmen sich Probleme oft schon so hoch und ist die Liquiditätssituation so eng, dass wichtige Handlungsspielräume vertan wurden.

Modelle neben Beratung und Managementwechsel

Berater könnten bei der Analyse der Ursachen und mit guten Handlungsempfehlungen helfen oder im Coaching dem Managementteam neue Wege aufzeigen. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass die Teams im Alltag schnell wieder in die eingefahrenen

Verhaltensweisen zurückfallen, wenn der externe Einfluss weg ist. Auch wird das übliche Honorarmodell der Berater von Investoren oft kritisch gesehen („kassieren nur Tagessätze“, „no skin in the game“ etc.). Zwischen reiner Beratung/Coaching und Austausch des Managements liegt ein interessanter Bereich: eine Kombination von externem Coaching und einem zeitlich begrenzt intern mitarbeitenden/unterstützenden erfahrenen Manager. Die für typischerweise drei bis neun Monate direkt vor Ort im Unternehmen wirkende zusätzliche Ressource verschafft dem Management Entlastung. Für einen Durchbruch entscheidende, aber immer wieder aufgeschobene Aufgaben können umgesetzt und Fahrt aufgenommen werden. Gleichzeitig kann das Managementteam nicht einfach in alte Verhaltensweisen zurück. Engagierte Manager und Coachs können neben Cash auch eine an der realisierten Wertsteigerung und dem Erfolg der Boosting-Maßnahmen definierten (Equity-)Kompensation akzeptieren. Das erzeugt Interessengleichheit und schont die Liquidität der Gesellschaft.

Fazit

Das beschriebene Modell fasst neben der Analyse vieler Managementteams die Erfahrungen verschiedener Projekte zusammen, in denen in ähnlicher Form schon mehrfach erhebliche Wertsteigerungen realisiert werden konnten. Es setzt natürlich voraus, dass die Kompetenzen der externen Management-Ressource tatsächlich „passen“ und damit die erforderliche konkrete Unterstützung auch geleistet werden kann. Die Investoren gewinnen in jedem Fall über diesen „dritten Arm“ wertvolles Feedback und eine interne Sicht – und damit mehr Sicherheit zur optimalen Entwicklung des Unternehmenspotenzials. ■

Dr. Horst Joepen

ist als Interimsmanager, Unternehmensberater und Business Angel im Software- und Internet-Business aktiv und hat zusammen mit seinem Partner, dem Coach Peter Holzer, Venture Boosting gegründet. Er greift neben zahlreichen operativen Mandaten und Interimspositionen auf Erfahrungen in verschiedensten Unternehmensphasen zurück. U.a. war Joepen Gründer und CEO von Webwasher (heute Intel Web Security) sowie CEO von Xtramind und Searchmetrics.



LPs und alternative Investments

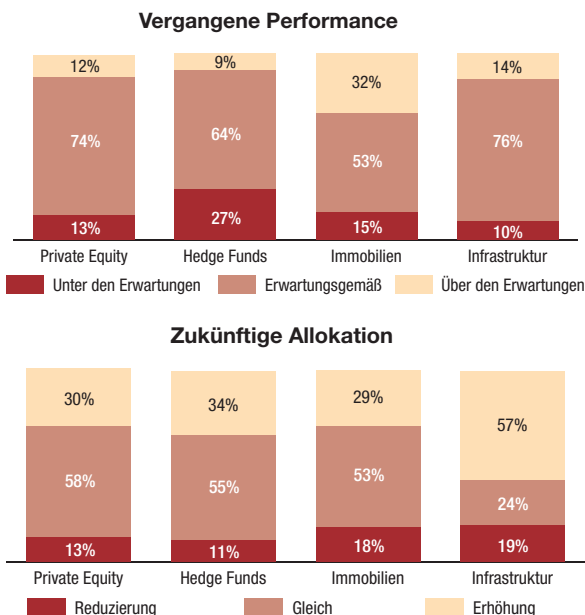
Investoren sind mit der Anlageklasse zufrieden – mit der Regulierung nicht

In Zeiten niedriger Zinsen und hoher Bewertungen an den Aktien- sowie Immobilienmärkten ist der Anlageklasse alternative Investments eine hohe Aufmerksamkeit sicher. Die bei vielen Institutionellen Investoren vorzufindende positive Einstellung gegenüber Alternatives dürfte nicht zuletzt darauf zurückzuführen sein, dass die große Mehrheit dieser Investoren mit der Performance in den zurückliegenden zwölf Monaten zufrieden ist.

Mit Ausnahme von Investitionen in Hedge Funds geben 85% bis 90% der Investoren an, dass sowohl Private Equity- als auch Infrastrukturinvestments ihre Erwartungen erfüllt oder übertroffen haben. Ähnlich positiv fällt das Urteil über die Performance von Immobilien aus. Ein Drittel gibt an, dass die Erwartungen übertroffen wurden; etwas mehr als die Hälfte sieht die Erwartungen als erfüllt an. Die zukünftigen Allokationsstrategien der Investoren bestätigen diesen positiven Trend, und es sind signifikante Neuinvestitionen vorgesehen. Insbesondere der Bereich Infrastruktur erfreut sich wachsender Beliebtheit. Rund 60% der Investoren planen einen Ausbau ihrer Infrastrukturinvestitionen in den kommenden zwölf Monaten.

in Infrastruktur, wie die von Omers (einer der größten kanadischen Pensionfonds) setzt hier sicher Maßstäbe. Die Yale University setzt ebenfalls hohe zweistellige Allokationsquoten für Alternatives um. Demgegenüber fällt auf, dass die durchschnittliche Allokation im Bereich der alternativen Investments in Deutschland noch sehr gering ist. Hiesige Versicherungen sind beispielsweise im Durchschnitt nur mit rund 1% bis 2% ihres Vermögens in Private Equity investiert – die Infrastrukturallokation ist bei vielen potenziellen Investoren gerade erst im Aufbau. Mikroallokationen in Höhe von unter 1% bringen jedoch kaum den gewünschten Diversifizierungs-, geschweige denn einen materiellen Nettoverzinsungseffekt.

Vergangene Performance und zukünftige Allokation von Investments



Quelle: Preqin, Investor Outlook: Alternative Investments H2 2014

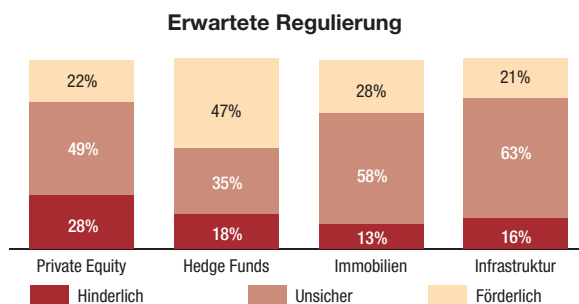
Hemmschuh (Über-)Regulierung

Internationale Institutionen mit signifikanten Allokationen in alternativen Anlageklassen können bereits auf langfristig stabile Erträge zurückschauen. Auch in Deutschland gewinnen aktuell Überlegungen im Rahmen der strategischen Asset Allocation an Bedeutung, mehr Spielraum für eine Diversifikation in alternative Anlagesegmente zu schaffen. Eine über 20%-ige Allokation

Investoren mehrheitlich „unsicher“

Grundsätzlich steht die Notwendigkeit einer höheren Diversifizierung und eines Ausbaus der alternative Investments-Allokation auf der Agenda vieler lokaler Investoren. Es ist davon auszugehen, dass dabei Investitionen in Infrastruktur eine Vorreiterrolle spielen werden. Hauptgründe für die Zurückhaltung institutioneller Kapitalanleger bei alternativen Investments sind die anhaltenden Unsicherheiten hinsichtlich der künftigen regulatorischen Behandlung dieser Assetklasse. Die Solvency II-Diskussion sowie die für Ende 2014 geplante Einführung der neuen Anlageverordnung (AnlV) tragen leider nicht zur Vertrauensbildung bei. Die überwiegende Mehrheit der Investoren ist sich hinsichtlich der Auswirkungen mindestens „unsicher“ bzw. sieht diese als eher hinderlich an. Lediglich im Bereich Hedge Funds scheinen die zukünftigen Regulierungsanforderungen auf etwas Gegenliebe bei den Investoren zu stoßen.

Einfluss der Regulierung auf Investments



Quelle: Preqin, Investor Outlook: Alternative Investments H2 2014

Fazit

Wie auch unlängst vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) in einem Positionspapier gefordert, sollte der Gesetzgeber eher stabile und sachlich angemessene Rahmenbedingungen für alternative Investments schaffen, als aufsichtsrechtliche Hürden für institutionelle Anleger zu erhöhen. Insbesondere sollte die Regulation die systematische Bevorzugung von Staatsanleihen unterlassen, denn umgekehrt werden andere, sinnvollere Investitionen entsprechend diskriminiert. Neben einer Fehlallokation entstehen hohe administrative Kosten bei allen Beteiligten, ohne dass diesem Effekt eine Verbesserung der Anlagesicherheit gegenübersteht (das postulierte Ziel der Politik) – das Gegenteil kann der Fall sein. Dabei soll die Richtigkeit einer Vielzahl von Maßnahmen durchaus anerkannt werden, allein das Ausmaß der Regulierung muss sachgerecht bleiben: Angemessene (!) Eigenmittelanforderung unter Berücksichtigung der Diversifikationsstruktur (Einzel-, Fonds- oder Dachfondsinvestments), der tatsächlichen Ausfallrisiken

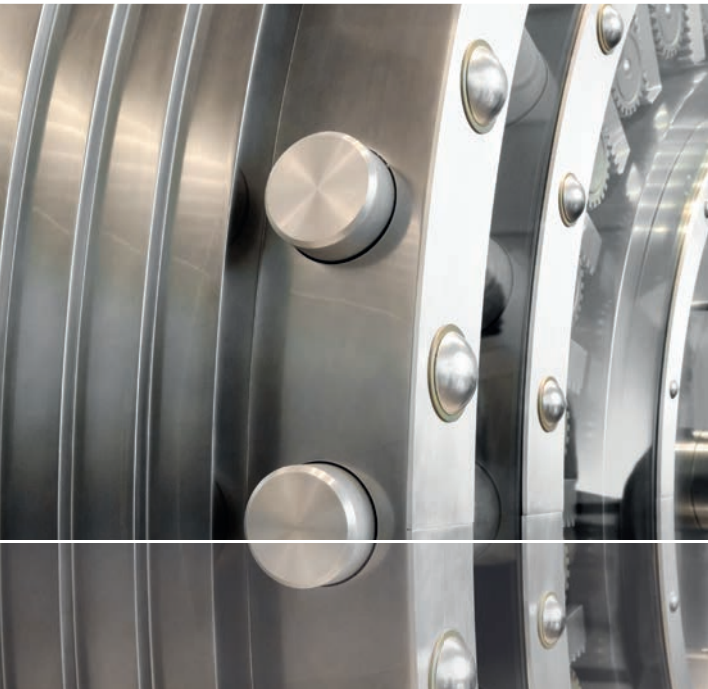
und Korrelationen der jeweiligen Anlageklasse sind geboten. Ein langfristiger, stabiler ordnungspolitischer Rahmen, inklusive eines verlässlichen Besteuerungsregimes, ist eine zwingend notwendige Bedingung für das Vertrauen der Anleger in alternative Investments und notwendig für die Förderung und Erhaltung des Wirtschaftsstandorts. ■

André Hesselmann

ist Geschäftsführer der Yielco Investments GmbH. Seit 1999 durchlief er Stationen in den Bereichen Corporate Finance, Strategieberatung und alternative Investments in Deutschland, Großbritannien und der Schweiz.



ANZEIGE



Private Equity Verwahrstelle GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Alternative Verwahrstelle

Ihr hochqualifizierter
& effizienter Partner
im Bereich Verwahrstelle

So erreichen Sie uns: Thomas Unger / Dr. Christoph Ludwig
Richard-Strauss-Straße 24, 81677 München
Tel.: +49 (89) 41 11 24-220 • Fax: +49 (89) 41 11 24-222
www.bllmuc.de • info@pe-verwahrstelle.de

Der entscheidende Faktor für einen Mehrwert der Verwahrstelle ist das Verständnis, der auf Seiten der Verwahrstelle handelnden Personen, für die Struktur und die Besonderheiten der jeweiligen Assetklasse.

Unsere jahrelange Erfahrung bringen wir daher in die assoziierte „Private Equity Verwahrstelle GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft“ ein, um Private Equity-Fonds und deren Managern auch im Bereich Verwahrstelle als hochqualifizierter, effizienter und pragmatischer Partner zur Seite zu stehen.

Interview mit Sonya Pauls, King & Wood Mallesons SJ Berwin

„Eine diversifizierte Investorenbasis wird immer wichtiger“

Das internationale Fundraising-Umfeld war in den letzten Monaten durchaus positiv – allein im Jahr 2013 sammelten Private Equity-Gesellschaften weltweit 431 Mrd. USD ein. Insbesondere die Buyout-Fonds ziehen die institutionellen Investoren auf ihrer Suche nach Renditen an. Auch im deutschsprachigen Raum zeigt sich der Fundraising-Markt zuletzt durchaus freundlich.

VC Magazin: Wie würden Sie das Jahr 2014 hinsichtlich der Marktstimmung für erfolgreiches Fundraising einordnen?

Pauls: Grundsätzlich lässt sich ein Aufwärtstrend feststellen. Hinzu kommt, dass sich der Fundraising-Prozess fundamental verändert und professionalisiert hat. Früher initiierte man den Prozess kurz vor Ablauf der Investmentperiode des bestehenden Fonds. Heutzutage ist es fast fatal, sich auf die bestehende Investorenbasis zu verlassen, und zwar unabhängig von der Performance des jeweiligen Managers. Investoren reduzieren die Anzahl ihrer Investments weltweit; eine fehlende, hohe Re-up-Rate ist daher insgesamt wahrscheinlicher, andererseits aber auch kein Makel mehr. Fundraising hat sich klar zum permanenten Business entwickelt, und professionelle Investor Relations sind absolut erforderlich.

VC Magazin: Aus welchen Ländern und Regionen kommt das Kapital für deutsche Beteiligungsfonds?

Pauls: Für viele GPs wird eine geografisch und institutionell diversifizierte Investorenbasis zunehmend wichtiger. Investoren aus Asien, MENA und USA signalisieren hierbei insbesondere an deutschen Fonds großes Interesse, und zwar sowohl im Buyout- als auch im Venture Capital-Bereich. Relativ neu ist jedoch auch die deutliche Zunahme an deutschen Investoren, die in heimische Fonds investieren, wie z.B. Versorgungswerke sowie Versicherungen, die ihre Kapitalanlagestrategie entsprechend ausgeweitet haben. Als strategisch, also nicht nur performanceinteressiert, sind besonders große asiatische Investoren hervorzuheben. Gerade in China werden zurzeit Lockerungen in der Investitionsfähigkeit vieler Staatsunternehmen in internationale Private Equity-Fonds umgesetzt und ich erwarte, dass Deutschland auch hier im Fokus des Interesses liegen wird.

VC Magazin: Sehen Sie viele First Time-Fonds im Markt und wie schätzen Sie deren Chancen ein?

Pauls: Die Anzahl der First Time-Fonds ist in den letzten Monaten deutlich gestiegen – sowohl im Buyout- als auch im Venture Capital-Bereich. Die meisten dieser Teams werden meines Erachtens problemlos zum Zeichnungsschluss gelangen, da sie bereits über eine erfolgreiche, gemeinsame Investitionshistorie verfügen. Viele Investoren sehen den doch im internationalen Kontext sehr übersichtlichen deutschen Private Equity-Markt im Vergleich zum Bruttosozialprodukt als Chance für gute neue Manager und werten den frischen Wind, den diese neuen Fonds in den Markt bringen, als für die Region insgesamt positiv.



Sonya Pauls

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

VC Magazin: Welche Rechtsform wählen Fondsvehikel derzeit bevorzugt?

Pauls: Es kommt bei der Fondsstrukturierung natürlich immer auf eine Vielzahl von Faktoren an, aber bei rein deutschen Managern sehen wir die KG nach wie vor als grundsätzlich bewährt an. Natürlich hat auch Luxemburg mit der nun gut funktionierenden SCS ein alternatives Vehikel, ebenso wie die angelsächsisch geprägten Fondsmodelle. Aber es kommt bei der Rechtsform natürlich auf viele weitere Aspekte wie die praktische Handhabung, Flexibilität etc. an. Vor diesem Hintergrund ist für viele Manager die KG eine gut funktionierende Struktur, auch wenn die Rahmenbedingungen, unter denen deutsche Teams generell operieren, im internationalen Vergleich sehr herausfordernd sind. Die Struktur sollte jedoch beim Fundraising nie im Vordergrund stehen – es geht stets um das Team und die Investment Story sowie den intelligenten Aufbau des Fundraising-Prozesses.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview, Frau Pauls. ■■■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

unquote

events



DACH PRIVATE EQUITY FORUM

7 OCTOBER 2014

FOUR SEASONS KEMPINSKI HOTEL, MUNICH

CAPITALISING ON OPPORTUNITIES IN AN INCREASINGLY COMPETITIVE MARKET



Opening Keynote Speaker: **Dr. Klaus Bauknecht**,
Managing Director, Head of Economic and Financial Market Research,
IKB Deutsche Industriebank

- “ The private equity leaders debate will focus on the drivers behind GP investment decisions in the current investment environment
- “ Insights from portfolio companies on their experiences of being owned and managed by private equity investors
- “ GP analysis on the challenge of balancing risk taking and innovation with delivering returns to investors
- “ LP perspectives on private equity direct and co-investments, as well as why they are increasing allocations to private equity
- “ Viewpoint of financiers on the appetite for financing private equity deals and the structures being considered
- “ Discussion on how the liquid market for private equity is influencing valuations and impacting on the exit and secondary markets

Register online at dachpeforum.com

Interview mit Birgit Schmolmüller, RWB

„Es gibt keine sachlichen Argumente für solch ein Gesetz“

Im Juli 2013 trat das Alternative Investmentfonds Manager Gesetz (AIFMG) in Österreich in Kraft. Kurz vor dem Ende der Übergangsfrist wurde nach heftiger Kritik aus der Branche im Sommer 2014 ein Novellierungsgesetz beschlossen. Die kritischen Stimmen sind dadurch nicht leiser geworden.

VC Magazin: Die Novellierung des AIFMG sorgt in der österreichischen Beteiligungsbranche für viel Unmut. Wie beurteilen Sie die Neuregelung?

Schmolmüller: Es ist schon sehr skurril, dass das neue Gesetz im Privatkundenbereich kaum Besserung bringt, obwohl genau das versprochen wurde. Im ursprünglichen Gesetz war der Vertrieb von alternativen Investmentfonds an Privatanleger zur Gänze verboten, mit der völlig unverständlichen Ausnahme von geschlossenen Immobilienfonds und Managed Futures Funds. Die Novelle machte dann zwar ein Investment in Private Equity-Dachfonds wieder möglich, allerdings nicht für den normalen Privatanleger.

VC Magazin: Welche Anforderungen stellt das Gesetz an Privatinvestoren?

Schmolmüller: Man muss mindestens 100.000 EUR pro Alternativem Investmentfonds anlegen und zuvor mindestens vier Jahre unmittelbare und durchgehende Erfahrung mit Einzelaktien vorweisen können. Es ist aber völlig sachfremd, dass man vorher vier Jahre in Aktien investieren muss, um sich für einen breit streuenden, sicheren Dachfonds zu qualifizieren! Und selbst wenn ein Privatanleger 100.000 EUR zur Verfügung hat, verbietet ihm dieses Gesetz die Diversifikation.

VC Magazin: Welche Erklärung gibt es für diese Hürden?

Schmolmüller: Es gibt keine sachlichen Argumente für diese Regeln, zumal gleichzeitig der „qualifizierte Privatkunde“ eingeführt wurde – dem semiprofessionellen Anleger deutschen Rechts nachempfunden, allerdings schon ab einer Mindesteinlage von 100.000 EUR. Der liberalsten Öffnung des institutionellen Bereichs europaweit einerseits steht also eine absurd strenge Vorgabe für den Privatkundenbereich gegenüber – mit identischer Mindesteinlagensumme! Nur Aktienerfahrung braucht der qualifizierte Privatkunde nicht, der normale Privatkunde schon!

VC Magazin: Wie hat sich der Gesetzgebungsprozess gestaltet und in welcher Form hat sich die österreichische Beteiligungsbranche eingebracht?

Schmolmüller: Das ursprüngliche AIFM-Gesetz wurde in Österreich innerhalb weniger Wochen ohne Austausch mit der Branche durchgeboxt. Wir haben uns damals im Mai 2013 als erster Marktteilnehmer mit einer Stellungnahme zu Wort gemeldet. Für Politik und Verwaltung war damals nur wichtig, dass das Gesetz noch irgendwie innerhalb der von der EU gesetzten Frist verabschiedet wird. Seit Jahresbeginn 2014, nach der Regierungsneubildung, waren wir dann erneut in intensivem Kontakt mit sämtlichen politischen Parteien, dem Finanzministerium,



Birgit Schmolmüller

ist Vertriebsdirektorin Österreich bei der RWB Group AG, die seit 2001 Private Equity-Dachfondsprodukte u.a. für Privatanleger anbietet.

der Finanzmarktaufsicht, der Wirtschafts- und Arbeiterkammer und diversen Interessenverbänden.

VC Magazin: Der österreichische Beteiligungsmarkt hatte in der Vergangenheit bereits ein eher überschaubares Volumen. Welche Entwicklung erwarten Sie für die kommenden Jahre?

Schmolmüller: In Österreich können wir künftig nur noch den „qualifizierten Privatkunden“ ansprechen, zugegeben ein kleiner Markt. Für den breiteren Markt haben wir ab Ende Oktober ein Alternativprodukt, das aber natürlich ebenfalls unsere Private Equity-Investments in bekannter Qualität enthält.

VC Magazin: Sehen Sie Chancen für eine rasche Verbesserung bzw. eine Korrektur des eingeschlagenen Kurses?

Schmolmüller: In den letzten Wochen gab es einige Neubesetzungen in der österreichischen Politlandschaft, u.a. der Finanzminister selbst. Man spürt, dass das Interesse am Thema Private Equity steigt und eine größere Bereitschaft für Gesprächstermine herrscht. Dass ein soeben novelliertes Gesetz sehr rasch wieder aufgeschnürt wird, ist natürlich nicht sehr wahrscheinlich, aber die kritischen Stimmen werden immer lauter und zahlreicher.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview.

Paul Richter
redaktion@vc-magazin.de



Foto: © Panthermedia/cobalt

RWB benennt Caceis als Verwahrstelle

Die RWB Private Capital Emissionshaus AG wählt Caceis als Verwahrstelle nach dem KAGB. RWB reagiert nach eigenen Angaben damit auf das nationale Inkrafttreten der Alternative Investment Fund Managers (AIFM)-Richtlinie durch das deutsche Kapitalanlagegesetz. Das Mandat für 20 Private Equity-Dachfonds beläuft sich auf verwaltete Assets in Höhe von 1 Mrd. EUR. Caceis gehört zur Crédit Agricole Bankengruppe und bietet Asset Servicing für institutionelle Kunden und Geschäftskunden an.

Idinvest Private Debt III: Erstes Closing bei 235 Mio. EUR

Bei einem Volumen von 235 Mio. EUR vermeldet Idinvest Partners das First Closing seines Idinvest Private Debt III-Fonds. Das Final Closing beim Zielvolumen von 300 Mio. EUR wird für Ende dieses Jahres erwartet. Investitionsfokus des neuen Fonds sind Wachstumsfinanzierungen oder Leverage Buyouts mittelständischer Unternehmen in Europa. Es wurden bereits drei Investitionen getätigt, mit J&S Auto-

motive Technology auch eine in Deutschland.

DBAG weist Konzernergebnis von 39,6 Mio. EUR aus

Die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) erreicht nach drei Quartalen im Geschäftsjahr 2013/2014 ein Konzernergebnis von 39,6 Mio. EUR und übertrifft damit nach neun Monaten bereits das Vorjahresergebnis von 32,3 Mio. EUR. Als Gründe für die positive Entwicklung führt die DBAG den erfolgreichen Abschluss der Beteiligung an der Homag Group AG, die mit einem Multiple von 3,5 veräußert wurde, sowie die Entwicklung der Portfoliounternehmen an. Das Eigenkapital je Aktie betrug zum 31. Juli 2014 22,01 EUR, ein Anstieg von 1,65 EUR/Aktie seit Beginn des Geschäftsjahres. Bezogen auf das um die Ausschüttung von 1,20 EUR reduzierte Eigenkapital zu Beginn des Geschäftsjahres (19,16 EUR) entspricht das einem Anstieg um 14,9%. Für das volle Geschäftsjahr 2013/2014 erwartet der DBAG-Vorstand ein Ergebnis, das des Vorjahres um rund 10 Mio. EUR übertrifft.

Astorius Capital I schließt bei 11 Mio. EUR

Die Beteiligungsgesellschaft Astorius Capital schließt mit Astorius Capital I ihre erste Fondsfamilie. Insgesamt sammelten die Hamburger 11 Mio. EUR bei Privatanlegern, Family Offices und institutionellen Investoren ein, die sich jeweils mit mindestens 200.000 EUR beteiligt haben. Die Astorius Capital I-Fonds investieren jeweils zu 50% in die Private Equity-Fonds CapVest III und Herkules Capital IV, die sich auf Transaktionen in mittelständische Unternehmen aus Nord- und Mitteleuropa spezialisiert haben.



ANZEIGE



pv magazine group

15th annual
Special jubilee edition

Forum Solarpraxis 2014
Germany's leading solar business conference

View the conference website on your phone or visit the website on www.solarpraxis.de/en/conferences



27/28 November Berlin - Germany

Die Transaktionen des vergangenen Monats

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Beteiligung
360dialog GmbH	Berlin	Dienstleistung	Business Angels	sechstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
42reports GmbH	Berlin	Retail Analytics	Tengelmann Ventures GmbH, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Technologie Berlin	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
ayondo GmbH	Frankfurt	Dienstleistung	Luminor Capital Pte Ltd	5 Mio. SGD	2. Finanzierungsrunde
BioWink GmbH (Clue)	Berlin	App	Business Angels	500.000 EUR	2. Finanzierungsrunde
bitstars GmbH	Aachen	Software as a Service	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Bloomy Days GmbH	Berlin	Blumenabo	Otto Capital, LLC, Intan Group, Business Angel	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
CartoDB	New York (USA)	Web Mapping-Plattform	Earlybird Venture Capital, Kibo Ventures, Vitamina K Venture Capital S.C.R., S.A.	8 Mio. USD	1. Finanzierungsrunde
Chronext AG	Zug (CH)	Marktplatz	JamJar Investments	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Clinpal	Stirling (UK)	Cloud Computing-Plattform	Verve Capital Partners AG, Business Angel	2,4 Mio. CHF	1. Finanzierungsrunde
GoEuro Corp.	Berlin	Suchmaschine	New Enterprise Associates, Lakestar, Hasso Plattner Ventures Management GmbH, Battery Ventures	27 Mio. USD	2. Finanzierungsrunde
Hazelcast, Inc.	Palo Alto (USA)	Datenbank	Earlybird Venture Capital, Bain Capital Venture Partners, LLC., Business Angels	11 Mio. USD	2. Finanzierungsrunde
Holidu GmbH	München	Suchmaschine	Business Angels	sechstelliger Betrag	Seed-Finanzierung
i3 Membrane GmbH	Dresden	Filtertechnologie	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, IFB Innovationsstarter GmbH	nicht veröffentlicht	Seed-Finanzierung
JinMade UG (haftungsbeschränkt)	Hamburg	Dienstleistung	Business Angel	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde
Jurato Digital GmbH	Berlin	Marktplatz	Ebner Verlag GmbH & Co KG, Business Angel	sechstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Insane Logic	London (UK)	E-Learning	Ananda Ventures GmbH	1 Mio. EUR	1. Finanzierungsrunde
Memorado GmbH	Berlin	E-Learning	Sunstone Capital A/S, Business Angels	1 Mio. EUR	Seed-Finanzierung
Quobyte Inc.	Boston (USA)	Software	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Target Partners GmbH	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Roomle GmbH	Linz (AT)	virtuelle Planung	Michael Grabner Media Ges.m.b.H., aws Fondsmanagement GmbH	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Scarosso GmbH	Berlin	E-Commerce	DN Capital LLP, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin, Neo Investment Partners	11 Mio. USD	2. Finanzierungsrunde
ShiftPlanning Inc.	San Francisco (USA)	Personalplanung	MHS Capital, Point Nine Management GmbH	3,2 Mio. USD	2. Finanzierungsrunde
sofatutor GmbH	Berlin	Nachhilfe	Cornelsen Schulverlage GmbH, Acton Capital Partners GmbH, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin, J.C.M.B. Teiligungs GmbH	3,5 Mio. EUR	2. Finanzierungsrunde
Thermondo GmbH	Berlin	E-Commerce	E.on Energie Deutschland GmbH	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Veloclock Germany GmbH (Lock8)	Berlin	Fahrradschlösser	Horizon Ventures, Otto Capital, LLC, Business Angels	nicht veröffentlicht	1. Finanzierungsrunde

Weitere Finanzierungsrunden

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Beteiligung
adjust GmbH	Berlin	Business Intelligence Plattform	Active Venture Partners, Target Partners GmbH, Iris Capital, Iris Capnamic Management GmbH	7,6 Mio. USD	Wachstumsfinanzierung
Alfresco Software, Inc.	Maidenhead (UK)	Software	Sageview Capital LP., Accel Partners, Mayfield Fund, SAP Ventures	45 Mio. USD	Wachstumsfinanzierung
AMW GmbH Arzneimittelwerk Wargau	Wargau	Life Sciences	SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH, Bayern Kapital GmbH, KfW, BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, UnternehmerTUM-Fonds Management GmbH, IEG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH, Management	5 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Delivery Hero Holding GmbH	Berlin	Lieferdienstvermittlung	u.a. Insight Venture Partners, Kite Ventures, Vostok Nafta Investment Ltd.	350 Mio. USD	Wachstumsfinanzierung

ANZEIGE

EVCA Venture Capital Forum

The next stage for venture Berlin, 6 November 2014

evca.eu/vcf14

Explore the strategies that will connect and transform local ecosystems so that they may compete globally.

200 of Europe's leading venture capitalists and founders of the most successful VC-backed portfolio companies will gather in Berlin on 6 November. **Will you be there?**

Book now at evca.eu/vcf14

Receive **10% exclusive discount** for a limited time, using Code: **VC14VC**.

Email events@evca.eu for more details.

Follow updates on Twitter: **#EVCAVCF**

Exchange ideas with the movers and shakers in European venture capital, including:



Thomas Andrae
Director EMEA,
3M New Ventures



Michael Linse
Partner, Kleiner
Perkins Caufield
& Byers



Dr. Sebastian Sieglerschmidt
Managing Director,
Allianz Digital
Accelerator



Cornelia Yzer
Minister for
Economics,
Technology and
Research, Berlin



Benoist Grossman
Managing Partner,
Idinvest Partners



Dr. Michael Brandkamp
Managing Director,
High-Tech
Gründerfonds
Management



Stefan Glaenzer
Partner,
Passion Capital



Roger Johanson
Head of Venture
Capital & Direct
Investments,
Skandia Life
Insurance



Jan Westerhues
Investment
Partner, Robert
Bosch Venture
Capital



Matthias Ummenhofer
Head Venture
Capital, European
Investment Fund



Wolfgang Seibold
Managing Partner,
Growth Invest
Partners. Board
Member of the BVK



Nikolas Samios
COO, German
Startups Group
Berlin



Stephen Lowery
Partner,
Frog Capital



Sebastian Blum
Partner, ACTIVE
Venture Partners

The Venture Capital Forum is truly unlike any other industry event and **should not be missed.**





Foto: © Panthermedia/Sergey Khakimullin

RegioHelden GmbH	Stuttgart	Online-Marketing	MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH, Schwarzwälder Bote Mediengesellschaft mbH, Bertelsmann Digital Media Investments S.A, Mountain Partners AG, NWZ-Digital, KfW	nicht veröffentlicht	3. Finanzierungsrunde
Sleepz GmbH	Hennigsdorf	E-Commerce	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH, bmp media investors AG	sechsstelliger Betrag	Wachstumsfinanzierung

Buyout

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Transaktion
retarus GmbH	München	Cloud	BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH	nicht veröffentlicht	Minderheitsbeteiligung

Secondary

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Erwerbender Investor	Veräußernder Investor	Volumen
J&S GmbH Automotive Technology	Wustermark	Automobilzulieferer	Brockhaus Private Equity GmbH via Brockhaus Private Equity III	Finatam Fonds Management Verwaltungs GmbH	nicht veröffentlicht
Kama GmbH	Dresden	Maschinenbau	Arcus Capital AG	Wachstumsfonds Mittelstand GmbH & Co. KG	nicht veröffentlicht

Exit

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Art der Transaktion	Volumen
Backhausen GmbH	Hoheneich (AT)	Textilherstellung	Cudos Advisors GmbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht
commercetools GmbH	München	Software as a Service	Bayern Kapital GmbH, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, Astutia Ventures GmbH, Wecken & Cie.	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Covagen AG	Zug (CH)	Biotech	Gimv, Ascent Biomedical Ventures, Novartis Venture Fund, Edmond de Rothschild Investment Partners, Seroba Kernel Life Sciences, Ventech, MP Healthcare Venture Management, Inc.	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Intelligent Apps GmbH (mytaxi)	Hamburg	App	T-Venture Holding GmbH, e42 GmbH, KfW	Trade Sale	nicht veröffentlicht
MinCell GmbH	Weimar	Baustoffe	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	Buy-back	nicht veröffentlicht
mytheresa.com GmbH	Aschheim/München	E-Commerce	Acton Capital Partners GmbH	Trade Sale	150 Mio. EUR
Sapiens Steering Brain Stimulation GmbH	Eindhoven (NLD)/München	Medtech	Wellington Partners, Edmond de Rothschild Investment Partners, Life Science Partners, Wellcome Trust Ltd., The Michael J. Fox Foundation, Inkef Capital, Gilde Healthcare Partners	Trade Sale	200 Mio. USD
tape.io GmbH (Doctape)	Hannover	Cloud	Business Angels	Trade Sale	nicht veröffentlicht
Wikidocs GmbH	Wien (AT)	Dienstleistung	Speed Invest GmbH	Trade Sale	nicht veröffentlicht

Aktuelle Deals

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





Foto: Panthermedia/Sergey Khakimullin

Neue Fonds

Name	Name der Gesellschaft	Sitz	Fokus	Volumen	Status
Aglaia Oncology Fund II.	Aglaia BioMedical Ventures B.V.	Bilthoven (NLD)	Life Sciences-Start-ups mit Schwerpunkt auf Krebsbekämpfung in Europa	65 Mio. USD	First Closing
Astorius Capital I	Astorius Capital GmbH	Hamburg	Private Equity-Fonds CapVest III und Herkules Capital IV	11 Mio. EUR	Final Closing
GVCIII	DN Capital LLP	London (UK)	Jungunternehmen in den Bereichen Software, mobile Apps, digitale Medien und E-Commerce in Deutschland, Großbritannien und Skandinavien	200 Mio. USD	Final Closing
Idinvest Private Debt III	Idinvest Partner – Société Anonyme	Paris (FR)	Europäische mittelständische Unternehmen	235 Mio. USD	First Closing

ANZEIGE



CLEAN GREEN & SRI EVENT

One-to-Ones between European Funds, Corporate Ventures, BA's and companies from the Clean & Green sectors & SRI conferences & discussion panels

PARIS
12 & 13
November
2014

Raising funds in Europe in crisis time !

PROGRAM Includes

>> **One-to-One meetings & Pitches** : morning sessions 8:30 - 10:30 / afternoon session 16:30 - 19:30

- * Companies available for One-to-One meetings from the following sectors : Ecomobility, Energy - Biomass / Efficiency / Saving / Solar / Storage, Biotech Pharma, Construction, Recycling, Smart Grid, Water Treatment, ...
- * Israeli companies available for One-to-Ones

>> **Round Tables and conferences** : morning session 10:45 - 12:45 / afternoon session 14:15 - 16:15

- * Experts & participants include : Aster Capital, Bank of America Merrill Lynch, BPIFrance, CDC Climat, Cisco, European Investment Fund, Ethifinance, Foresight Group, Invest Securities, Raymond James, The World Bank, Reprisk, Siemens, Sustainalytics, Solvay, Vlgeo ...



**New opportunities of investment at all stages (seeds to development)
Meet new investors, fund managers or VC's to raise funds**

Datum & Ort	Veranstalter	Event
29.09.2014 Berlin	Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), P+P Pöllath + Partners www.berlinersteuergespraech.de	52. Berliner Steuergespräch: Vorträge und Diskussionen zum Thema „Europäisches Beihilferecht und Deutsches Steuerrecht“; Teilnahme: kostenfrei
30.09.2014 Düsseldorf	eCapital Entrepreneurial Partners AG, Sozietät Tigges, Warth & Klein Grant Thornton AG www.vc-stammtisch.net	VC-Stammtisch: Treffen von Unternehmern und Investoren; Teilnahme: kostenfrei
01.10.2014 Erfurt	auftakt. Das Gründerforum Ilmenau, Hochschulgründernetzwerke Thüringen, TU Ilmenau, FH Erfurt www.vc-campus.de	VC-Campus 2014: Investoren- und Gründertreffen mit Businessplan-Pitches; Teilnahme: für Studierende kostenlos, sonst ab 25 EUR
01.10.2014 Frankfurt	Aurelia Private Equity GmbH www.aurelia-pe.de	Aurelia VC-Meeting: Treffen der hessischen Venture Capital-Szene mit Themenvortrag; Teilnahme: k.A.
07.–08.10.2014 London	Mobile Economy GmbH www.ecosummit.net	8th Ecosummit Conference: Networking-Event und Konferenz für Investoren sowie „grüne“ Start-ups und Unternehmen; Teilnahme: ab 840 GBP
07.10.2014 München	Munich Network e.V. www.munichnetwork.com	CleantechEve: Vortrag und Treffen für Cleantech-Interessierte mit Businessplan-Pitches; Teilnahme: ab 24 EUR
07.10.2014 Berlin	Science Business Publishing Ltd. www.sciencebusiness.net	The 2014 ScienceBusiness Summit – The Innovation Connection: Treffen von Führungskräften, Forschern und Politikern zur Erforschung von Europas technologischem Potenzial; Teilnahme: k.A.
09.–10.10.2014 Dresden	biosaxony e.V. www.bionection.de	Bionection: Konferenz zum Technologietransfer im Bereich der Life Sciences; Teilnahme: ab 130 EUR
12.–13.10.2014 München	Business Angels Netzwerk Deutschland www.business-angels.de	Deutscher Business Angels Tag: Konferenz und Workshops für Business Angels; Teilnahme: ab 100 EUR
16.10.2014 München	Munich Network e.V. www.munichnetwork.com	Innovationstreiber BigData: Konferenz, Diskussionsplattform, Treffen der Life Sciences- und IKT-Industrie; Teilnahme: k.A.
17.–18.10.2014 Berlin	Investitionsbank Berlin, Investitionsbank des Landes Brandenburg www.degut.de	30. Deutsche Gründer- und Unternehmertage 2014: Messe rund um Existenzgründung und Unternehmertum; Teilnahme: ab 155 EUR
22.10.2014 München	Münchener Unternehmenssteuerforum e.V. www.muenchener-ustf.de	Münchener Unternehmenssteuerforum: Vortrag und Treffen mit Experten aus der Wirtschaft und der steuer- und rechtsberatenden Berufe; Teilnahme: kostenfrei
23.10.2014 Augsburg	A³ Innovationsfonds GmbH www.forum-unternehmerkapital.de	6. Forum Unternehmerkapital: Treffen von Investoren und eigenkapitalsuchenden Unternehmen aller Branchen und Technologien; Teilnahme: kostenfrei
23.10.2014 Dortmund	dortmund-project, TechnologieZentrumDortmund, NRW.Bank, KfW, SeedCapital Dortmund, High-Tech Gründerfonds www.invest-dortmund.de	11. Venture Capital Roundtable Dortmund: Pitching-Event und Networking zum Thema „Neue Technologien und Materialien“; Teilnahme: k.A.
28.–30.10.2014 Dortmund	bbg Betriebsberatungs GmbH www.dkm-messe.de	DKM 2014: Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft; Teilnahme: ab 25 EUR
28.10.2014 Düsseldorf	Ecapital Entrepreneurial Partners AG, Sozietät Tigges, Warth & Klein Grant Thornton AG www.vc-stammtisch.net	VC-Stammtisch: Treffen von Unternehmern und Investoren; Teilnahme: kostenfrei
04.11.2014 München	Verein Münchener M&A Forum www.mma-forum.eu	Münchener M&A-Forum: Event für Unternehmer, Anwälte und Berater; Teilnahme: k.A.
04.11.2014 München	Munich Network e.V. www.munichnetwork.com	CleantechEve: Vortrag und Treffen für Cleantech-Interessierte mit Businessplan-Pitches; Teilnahme: ab 24 EUR
06.11.2014 Hamburg	Alpers & Wessel, Flick Gocke Schaumburg, P+P Pöllath + Partners www.fondsgespraech.de	7. Hamburger Fondsgespräche: Treffen für Emissionshäuser, Managementteams, Sponsoren und Investoren von geschlossenen Fonds; Teilnahme: kostenfrei

Vorschau

Das VentureCapital Magazin 11/2014
erscheint am 31.10.2014.

Schwerpunktt Themen:

- Finanzierungstrends im Mittelstand
- Unternehmensbewertung
- Mezzanine Finanzierungsformen

Märkte & Zahlen:

- Banken, Kapitalmarkt, Debtfonds – CFOs erfolgreicher Mittelständler haben die Wahl
- Aktuelle Bewertungsmethoden und -multiples im Überblick

Early Stage & Expansion

- Mezzanine Capital für Start-up- und Wachstumsunternehmen
- Fenster öffne dich – mit welchen IPOs wir 2014 noch rechnen dürfen

Mittelstand & Buyouts

- Alternative Finanzierungslösungen zur Optimierung der Finanzierungsstruktur in Portfoliounternehmen
- Auf Einkaufstour – Family Offices entdecken den Mittelstand

Investing

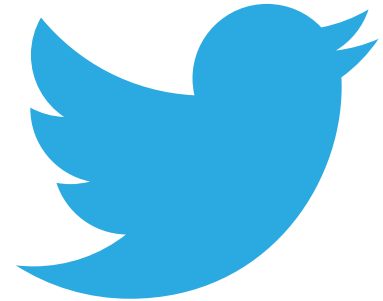
- Volle Fonds und kaum Verkäufer – von Anlagedruck und überhitztem Preisniveau
- Mezzanine als Anlageklasse

Mit Sonderbeilage „Unternehmensfinanzierung in Baden-Württemberg“

- Erfolgsgeheimnisse der Weltmarktführer
- Innovation im Mittelstand – von Intrapreneurship bis Corporate Venture Capital
- Cluster und Regionen im Überblick
- Neue Wege bei der Start-up-Finanzierung
- Aktive Investoren, Fallstudien, Interviews etc.



Tweet des Monats



Volker Schukai @volker_schukai

Jeder findet Innovation toll,
bis er betroffen ist.
#entrepreneur
#startup

Impressum 15. Jahrgang 2014, Nr. 10 (Oktober)

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:

Mathias Renz (Verlagsleitung),
Benjamin Heimlich, Stefan Gätzner

Mitarbeit an dieser Ausgabe:

Dr. Matthias Birkholz, Dr. Michael Brandkamp,
Bernd Frank, André Hesselmann, Dr. Horst Joepen,
Paul Richter, Georg von Stein, Lutz Tilker

Lektorat:

Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung:

Holger Aderhold

Bilder:

Fotolia, Panthermedia, Photodisc, Thinkstock

Titelbild:

© Thinkstock/iStock/Imagedepotpro

Anzeigen:

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

Anzeigen:

Denise Hoser
Tel.: 089-2000339-30, Fax: 089-2000339-39
Claudia Kerszt
Tel.: 089-2000339-52, Fax: 089-2000339-59

Erscheinungstermine 2014:

31.1. (112-14), 24.2. (3-14), 28.3. (4-14), 30.4. (5-14),
30.5. (6-14), 27.6. (7/8-14), 29.8. (9-14), 26.9. (10-14),
31.10. (11-14), 5.12. (12-14)

Sonderausgaben:

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

Preise:

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

Abonnementverwaltung:

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

Druck:

Joh. Walch GmbH & Co. KG, Augsburg

VentureCapital
Magazin

Haftung und Hinweise:

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

Nachdruck:

© 2014 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM. ISSN 1611-1710, ZKZ 53974



Foto: © Thinkstock/Stock/Robert Churchill

aws Mittelstandsfonds

Der aws Mittelstandsfonds hat einen neuen Geschäftsführer: **Karl Lankmayr (Fo.)** übernimmt die Position von **Arno Langwieser**, der aufgrund von Auffassungsunterschieden mit der Geschäftsführung der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) den Posten räumen musste. Zuletzt war Lankmayr als Gründungspartner und geschäftsführender Gesellschafter beim M&A-Beratungs- und Investmentunternehmen Noreia Capital tätig. Zuvor war er unter anderem beim Beratungsunternehmen PwC und der Raiffeisen Investment beschäftigt.



und den gamma III-Fonds weiterentwickeln. Dabei steht er Feuerstein zur Seite, der bereits seit 2003 Geschäftsführer bei GPC ist. Götze führte zuletzt die Geschäfte der Infoniqa Holding GmbH, an der GPC beteiligt ist. Zuvor leitete er die IHC Holding & Consulting. **Oliver Grabherr**, Götzes Vorgänger bei GPC, wechselte zum Economica Institut für Wirtschaftsforschung, bleibt aber weiterhin Mitgesellschafter.

Etventure

Etventure komplettiert seine Leitung mit **Sven Bornemann (Fo.)**, der die Geschäftsführung von etventure business ignition übernimmt. Künftig wird Bornemann gemeinsam mit Co-Geschäftsführer **Alexander Franke** die Start-up-Schmiede leiten. Dabei wird er sich insbesondere um das Business Development und den Vertrieb kümmern, um das Geschäftsfeld Digitale Transformation weiter auszubauen.



King & Wood Mallesons SJ Berwin

Lutz Boxberger ist wieder als Counsel bei King & Wood Mallesons SJ Berwin in München tätig. Zuvor war er Partner bei der Kanzlei Weitnauer. Bereits von 2009 bis 2011 war Boxberger für SJ Berwin – damals noch vor dem Zusammenschluss mit King & Wood Mallesons – als Rechtsanwalt und Steuerberater tätig. Boxbergers Schwerpunkt liegt auf der Strukturierung von Fonds. Er berät sowohl Initiatoren als auch Investoren von alternativen Investments an der Schnittstelle zwischen Steuer- und Investitionsaufsichtsrecht.



Peppermint Venture Partners

Markus Müschenich ist neuer Venture Partner von Peppermint Venture Partners (PVP). Er wird das PVP-Team im Bereich Digital Health dabei unterstützen, junge Unternehmen zu evaluieren und zu begleiten. Der Kinderarzt ist Vorstand des Bundesverbands Internetmedizin und hat neben dem Think Tank Concept-Health 2012 den Company Builder Flyinghealth mit Fokus auf Start-ups aus dem Bereich Digital Health gegründet.

Gamma capital partners

Karl Heinz Götze (Fo.) ist neuer Partner und geschäftsführender Gesellschafter bei der österreichischen Venture Capital-Gesellschaft gamma capital partners (GPC). Zusammen mit **Burkhard Feuerstein** wird er künftig GPC leiten. Götze soll in den kommenden Monaten Exits bei den bestehenden Fonds iLab24 und gamma II begleiten

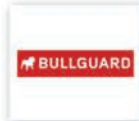


Die neuesten Personalia finden Sie auf:
<http://vc-mag.de/people>



now or never?

Don't hesitate. Create.





RICHTUNG ZUKUNFT

- Industrie 4.0
- Big Data
- Wearable Technologies
- Telemedizin
- Infrastruktur- und Energiemanagement

Mit ihrer Ausrichtung auf den Wachstumsmarkt Internet of Things bietet die mic Gruppe ein attraktives Investitionsumfeld für die Spitzentechnologien von morgen.

