

# VentureCapital Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

## Life Sciences – Wachstumsmotor in NRW

9. Private Equity Konferenz NRW



Special zur

9. Private Equity-Konferenz NRW

11. Mai 2015

veranstaltet von der NRW.BANK



**bio.nrw.de**

**Busyness for Biotech.**

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

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

Tel.: +49 211 385469-9200 • E-Mail: [bio.nrw@bio.nrw.de](mailto:bio.nrw@bio.nrw.de)

# Kapital fördert Innovation und Wachstum

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

was Treibriemen für eine Maschine, sind Investitionen für unsere Wirtschaft: Sie übertragen die Kraft, ohne Unterlass. So ist Beteiligungskapital ein wichtiges Instrument für dynamisches Wachstum. Es dient der realwirtschaftlichen Entwicklung, sorgt für Wachstum und ist somit bedeutend für Unternehmen und für die Volkswirtschaft. Rückgrat unserer Wirtschaft in NRW sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU), unter ihnen 150 „Hidden Champions“, meist im Verborgenen arbeitende Firmen mit internationalem Erfolg. Sie zeichnen sich durch hohe Innovationskraft aus. Innovationen entstehen nur dort, wo Aufgeschlossenheit und ein gutes Gründungsklima herrschen. Den KMU und Gründern wollen wir deshalb in allen Unternehmensphasen optimale Bedingungen bieten.

Wir setzen den Rahmen mit Augenmaß. Falls Regulierung nötig ist, darf sie Investitionen und Finanzierungen nicht beeinträchtigen. Der Rahmen muss klar sein, aber die nötige Beinfreiheit für Kapitalgeber, Gründer und KMU lassen. Aktuelle EU-Initiativen wie das Grünbuch zur Schaffung einer Kapitalmarktunion halte ich grundsätzlich für gut; wir prüfen sie jedoch sorgfältig und achten darauf, dass sie wirtschaftsgerecht ausgerichtet werden. Besonders Gründer müssen häufig ihr Eigenkapital mit Hilfe von Kapitalgebern stärken, um Wachstumschancen nutzen zu können. Deshalb befürworte ich die aktuelle Diskussion um ein Venture Capital-Gesetz. Ich erwarte von der Bundesregierung in absehbarer Zeit einen Gesetzentwurf.

An die Finanzbranche in NRW appelliere ich, sich weiterhin bei innovativen Gründern und KMU zu engagieren. Besonders Aachen und Dortmund sind Vorbilder bei der Frühphasenfinanzierung. Andere Städte müssen sich noch anstrengen. Was wollen wir erreichen? NRW setzt neue Standards für Industrie 4.0. Die digitale Transformation von Wirtschaft, Produktion und Dienstleistungen ist die zentrale Aufgabe gerade für unser Industrieland. Wir wollen NRW in Deutschland als Nummer eins der Digitalen Wirtschaft positionieren.



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

Darüber hinaus ist NRW ein hervorragender Standort für die Lebenswissenschaften. Die Life Sciences-Unternehmen sind überwiegend hoch innovative KMU. Sie entwickeln neue Diagnose- und Behandlungsmethoden bei schweren, oft unheilbaren Krankheiten. Die Erfolge sind sichtbar an der Zahl von Patentanmeldungen; die Biotechnologie-Unternehmen aus NRW sind hierbei europaweit führend.

Wir wollen diesen innovativen KMU die Bahn ebnen für die Entwicklung ihrer Ideen und Umsetzung ihres Know-hows in marktfähige Produkte und Abläufe. Kaum eine andere Region in Europa verfügt über eine so vielfältige Forschungs-, Innovations- und Gründungslandschaft. Unsere Stärke sind regionale Netzwerke aus Hochschulen, Forschungsinstituten, Unternehmen und Wirtschaftseinrichtungen. Mitten in diesem Netz sitzt die NRW.Bank mit ihrem Finanzierungsangebot. Die Landesregierung hat mit der NRW.Bank Private Equity-Angebote entwickelt. Wir arbeiten gemeinsam mit unserer Förderbank daran, die Maschen der Angebote noch enger zu knüpfen.

Garrelt Duin

# Inhalt



Von großer Industrietradition und zahlreichen Mittelständlern bis hin zu renommierten Universitäten, ideenreichen Start-ups und einer lebendigen Business Angel-Szene: Das bevölkerungsreichste Bundesland ist in jeder Hinsicht ein wirtschaftlich bedeutender Standort in Europa mit guter Infrastruktur. Beteiligungsinvestoren bietet sich hier ein interessantes und sehr vielfältiges Umfeld.



NRW ist einer der wichtigsten regionalen Märkte für Life Sciences-Produkte in Europa, gehört zu den großen Pharmastandorten in Deutschland und ist die Gründerregion für Start-ups in diesem Bereich. Der Kapitalbedarf der Life Sciences-Branche ist groß, und es gilt, den Zugang zu Kapital weiter zu fördern. Dabei ist die Beteiligungsfinanzierung die wichtigste Finanzierungsform für die Medizintechnik- und Biotechnologie-Unternehmen.



Eigentlich ist es eine Binsenweisheit: Wer sich auf unergründetes Terrain begibt, macht sich auf einen unsicheren Weg. Unsicher deshalb, weil man nicht weiß, was einen alles erwartet und was im Einzelnen hinter der einen oder anderen Wegbiegung lauert. Neben möglichen Gefahren beinhaltet die Entdeckung von Neuem gleichermaßen aber auch immer eine große Chance auf Veränderung bzw. oftmals auch auf Verbesserung. So zeigt es unsere Geschichte. Hätten nicht viele beherzte Forscher, Wissenschaftler, Erfinder und Genies irgendwann einmal den Sprung ins kalte Wasser gewagt, würden wir nicht dort stehen, wo wir heute sind. Für Deutschland gilt dies umso mehr, haben wir uns doch seit Jahrzehnten als Innovationsstandort einen der vordersten Plätze in der Weltrangliste gesichert.

- 3 Grußwort  
Kapital fördert Innovation und Wachstum

## Zur Konferenz

- 6 11. Mai 2015, Congress Center Düsseldorf  
Programm zur 9. Private Equity-Konferenz NRW
- 8 Impressionen von der  
8. Private Equity Konferenz NRW 2014

## Titelthema

- 10 NRW: Bevölkerungsreichstes und wirtschafts-  
stärkstes Bundesland  
Vielfältige Innovationen an Rhein und Ruhr

## Life Sciences

- 14 Life Sciences als Wachstumsmotor  
Mehr Venture Capital für die Lebenswissenschaften  
in NRW  
Michael Stölting
- 16 Kommentar zur Veränderung in der Biotechnologie  
We are back!  
Dr. Werner Lanthaler
- 18 Interview mit Rodney Turner, RWT Consulting  
„Es wird zu einem Anstieg der Biotech-Investments  
kommen“
- 20 Regulierung braucht mehr Fingerspitzengefühl  
Mehr Vertrauen in Marktprozesse –  
die Perspektive des Mittelstands  
Prof. Dr. Christoph Schmidt
- 22 Interview mit Dr. Peter Güllmann, NRW.Bank  
„NRW ist für die Life Sciences-Branche der  
wichtigste Standort in Deutschland“
- 24 Interview mit Dr. Jörg Fregien, Life Science Inkubator  
„Wir freuen uns über Gründer, die aktiv an uns  
herantreten“

## Standort NRW

- 26 NRW im Bundesvergleich  
Nordrhein-Westfalen bleibt innovationsstarkes  
Bundesland  
Ulrike Hinrichs
- 28 Kommentar zu Entwicklung und Ansehen der Venture  
Capital-Branche  
Vom Mut zur Wut, oder: Gut Ding will Weile haben  
Wolfgang Lubert
- 30 „Mit dem Unternehmens-, Investitions- und  
Wirtschaftsstandort NRW verbinde ich...“  
Die aktuelle Umfrage

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



### Aus der Praxis

- 32 Vorbereitung ist besser als Nachsorge  
To-dos im Vorfeld eines Verkaufs  
Natascha Grosser
- 34 Rigontec GmbH: Erste Schritte, große Ziele  
Mit Exzellenz gegen den Krebs
- 36 Scienion AG: Die Mischung macht's  
Interdisziplinarität bringt den Erfolg

### Service

- 38 Ausgewählte Aussteller im Überblick

## Impressum

**VentureCapital**  
Magazin

### „Private Equity in Nordrhein-Westfalen“

ein Special des VentureCapital Magazins

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

**Redaktion:** Mathias Renz (Verlagsleitung),  
Benjamin Heimlich (Redaktionsleitung), Stefan Gätzner

**Mitarbeit an dieser Ausgabe:**  
Katja Dofel, Bernd Frank, Holger Garbs, Natascha Grosser, Ulrike Hinrichs,  
Dr. Werner Lanthaler, Wolfgang Lubert, Prof. Dr. Christoph Schmidt,  
Michael Stöltzing

**Lektorat:** Sabine Klug, Magdalena Lammel

**Gestaltung:** artenetwork Werbeagentur

**Titelbild:** Valido Marketing Services GmbH

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

ANZEIGE

SKW  
Schwarz  
Rechtsanwälte

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

SKW Schwarz begleitet Private Equity- und Venture Capital-Investments von der Vorbereitung und Strukturierung der Transaktion, der Due Diligence und der Ausarbeitung und Verhandlung der Vertragsdokumente (einschließlich Gesellschaftervereinbarungen, Management-/ Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und Finanzierung) bis zum Closing und späteren Exit. Zusätzlich übernehmen wir auch die steuerrechtliche Konzeptionierung und Projektleitung von Investments und beraten umfassend in allen angrenzenden Rechtsgebieten, wie z.B. Arbeitsrecht, IT/Digital Business und Regulierung. Die rechtliche und steuerliche Fonds-Strukturierung rundet unser Beratungsspektrum ab.

### Ihre Ansprechpartner

Natascha Grosser (Düsseldorf)  
n.grosser@skwschwarz.de

Dr. Stephan Morsch (München)  
s.morsch@skwschwarz.de

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

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

www.skwschwarz.de  
Berlin Düsseldorf Frankfurt/Main Hamburg München



**11. Mai 2015, Congress Center Düsseldorf**

# Programm: 9. Private Equity Konferenz NRW „Life Sciences – Wachstumsmotor in NRW“

---

## Programm – Moderation: Katja Dofel, n-tv Börsenkorrespondentin

---

13.00 – 13.30 Uhr	<b>Begrüßung</b> <b>Garrelt Duin</b> , Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes NRW <b>Michael Stölting</b> , Mitglied des Vorstands der NRW.Bank
13.30 – 14.15 Uhr	<b>Innovation Efficiency 2.0</b> <b>Dr. Werner Lanthaler</b> , Vorstandsvorsitzender der Evotec AG
14:15 – 15:00 Uhr	<b>Pause</b> <i>Interview-Session mit Life Sciences-Vorständen</i> <i>Moderation: Katja Dofel</i>
15.00 – 15.10 Uhr	<b>Dr. Christian Schetter</b> , Vorstandsvorsitzender der Rigontec GmbH
15.10 – 15.20 Uhr	<b>Dr. Holger Eickhoff</b> , Vorstandsvorsitzender der Scienion AG
15.20 – 15.30 Uhr	<b>Dr. Thomas von Rüden</b> , Serienunternehmer und Investor
15.30 – 16.00 Uhr	<b>Podiumsdiskussion I: Unternehmer im Gespräch – Welche Erfahrungen haben Unternehmer mit Venture Capital-Finanzierungen gemacht?</b> <i>Moderation: Katja Dofel</i> <b>Dr. Thomas von Rüden</b> , Serienunternehmer und Investor <b>Dr. Holger Eickhoff</b> , Vorstandsvorsitzender der Scienion AG <b>Dr. Christian Schetter</b> , Vorstandsvorsitzender der Rigontec GmbH
16.00 – 16.45 Uhr	<b>Podiumsdiskussion II: Investoren im Gespräch – Welche Anforderungen bestehen für Venture Capital-Finanzierungen?</b> <i>Moderation: Katja Dofel</i> <b>Dr. Thomas von Rüden</b> , Serienunternehmer und Investor <b>Dr. Peter Güllmann</b> , Leiter Bereich Unternehmensfinanzierung der NRW.Bank <b>Karlheinz Schmelig</b> , Geschäftsführer Creathor Venture Management GmbH <b>Holger Reithinger</b> , Partner Forbion Capital Partners
16.45 – 17.00 Uhr	<b>Pause</b>
17.00 – 17.15 Uhr	<b>Entwicklung auf dem deutschen Beteiligungsmarkt</b> <b>Dr. Peter Güllmann</b> , Leiter Bereich Unternehmensfinanzierung der NRW.Bank
17.15 – 17.30 Uhr	<b>Keynote Speech: Perspectives and Best Practices from the US Biotech Market</b> <b>Rodney Turner</b> , Principal RWT Consulting, Inc.
17.30 – 18.30 Uhr	<b>Mehr Vertrauen in Marktprozesse: Die Perspektiven des Mittelstands</b> <b>Prof. Dr. Christoph M. Schmidt</b> , Präsident des RWI, Essen und Vorsitzender des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung
ab ca. 18.30 Uhr	<b>Abendprogramm und Get-together</b> Buffet und Unterhaltung

---

## Veranstaltungsort

CCD Congress Center Düsseldorf  
Stockumer Kirchstraße 61  
40474 Düsseldorf

## Kontakt

Astrid van der Linden & Andrea Witter  
NRW.Bank  
Kavalleriestraße 22  
40213 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/917 41-14 18  
Fax: 02 11/917 41-18 29  
E-Mail: astrid.van\_der\_linden@nrwbank.de  
E-Mail: andrea.witter@nrwbank.de

Die Online-Anmeldung finden Sie unter:  
[www.nrwbank.de/konferenzzanmeldung](http://www.nrwbank.de/konferenzzanmeldung)

## Kontakt

### Eingabedaten für das Navigationssystem:

Rotterdamer Straße/Ecke Stockumer Kirchstraße  
40474 Düsseldorf

### Anreise aus nördlicher Richtung

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

### Anreise aus südlicher Richtung

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

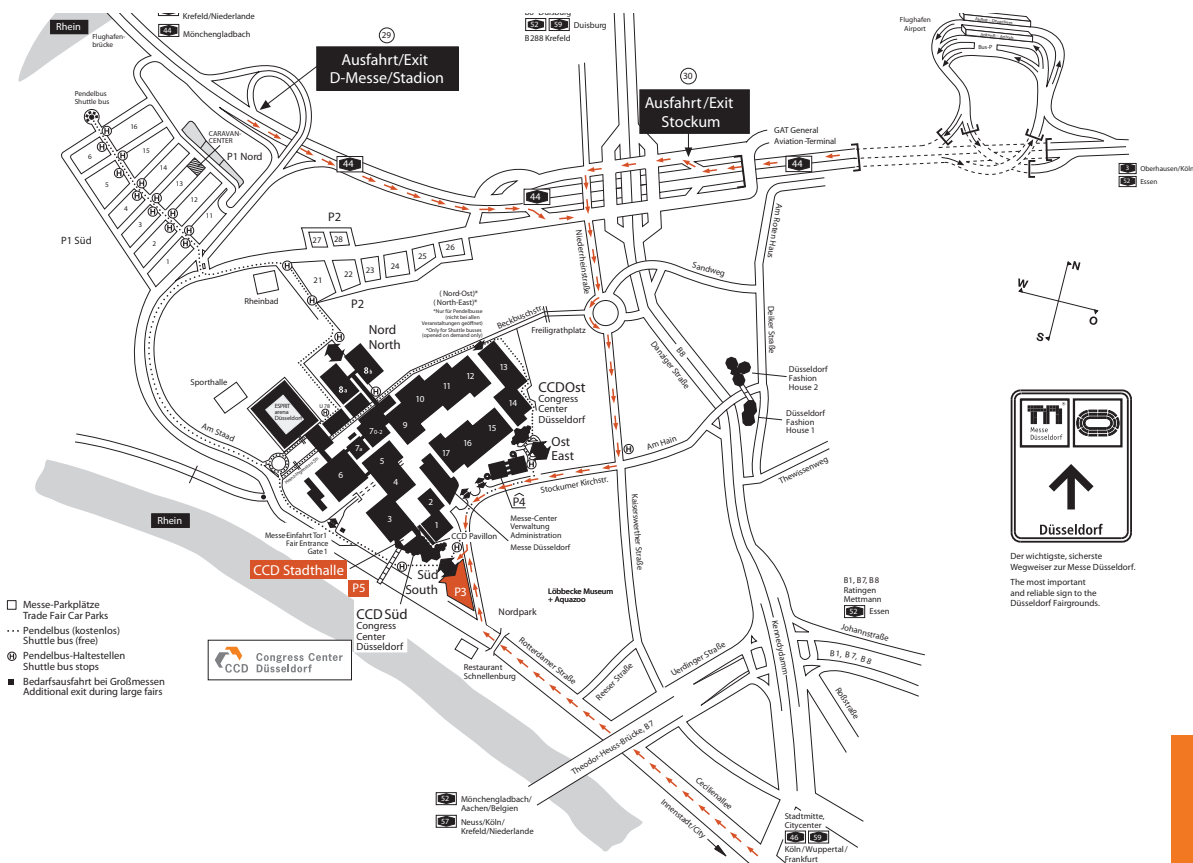
### Anreise aus östlicher Richtung

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

### Anreise aus westlicher Richtung

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

## Anfahrtskizze

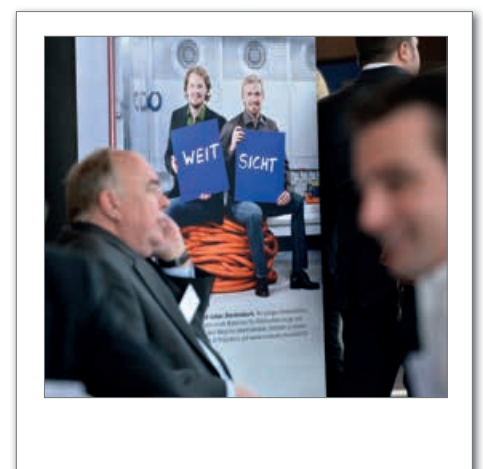
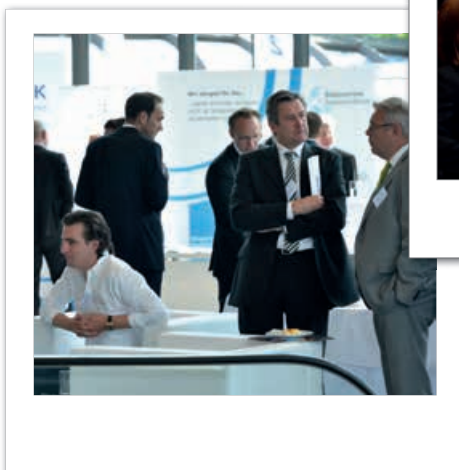
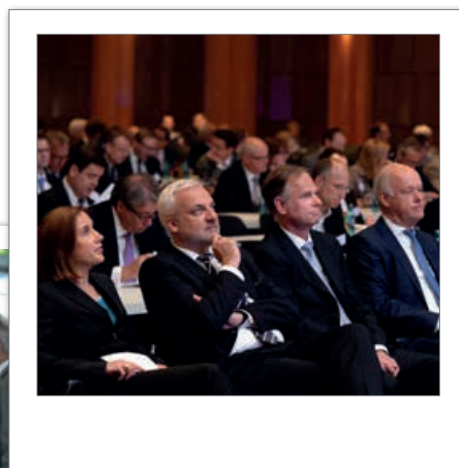
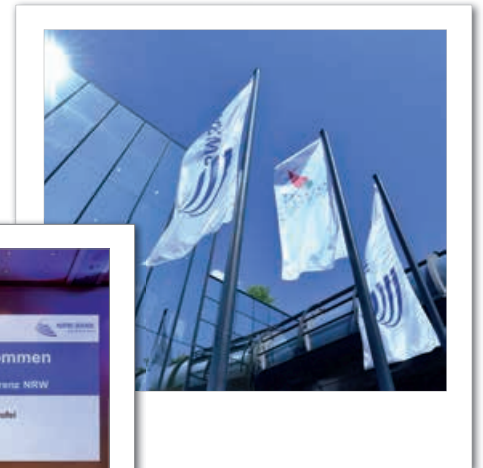
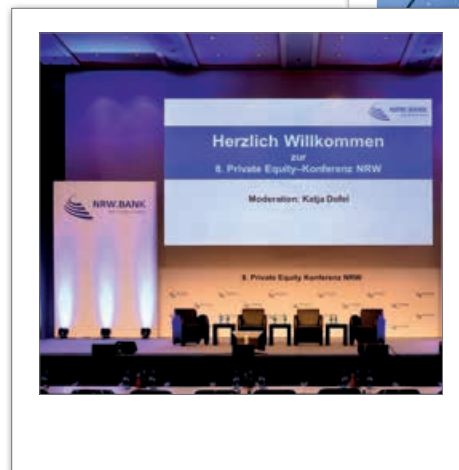
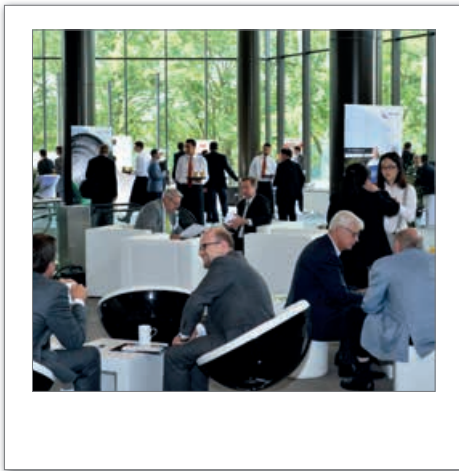


DüsseldorfCongress

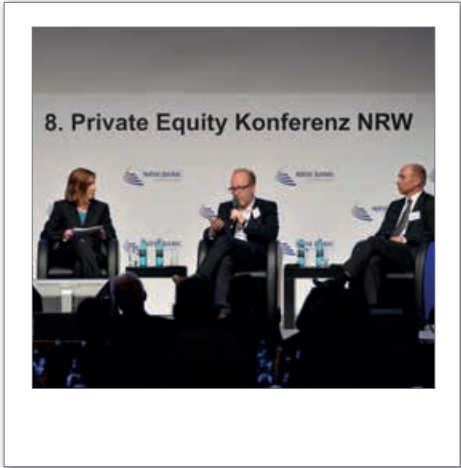
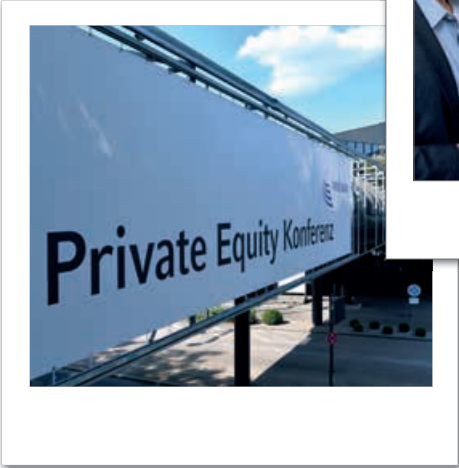
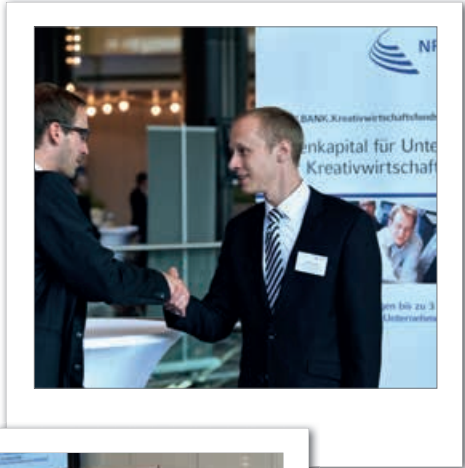
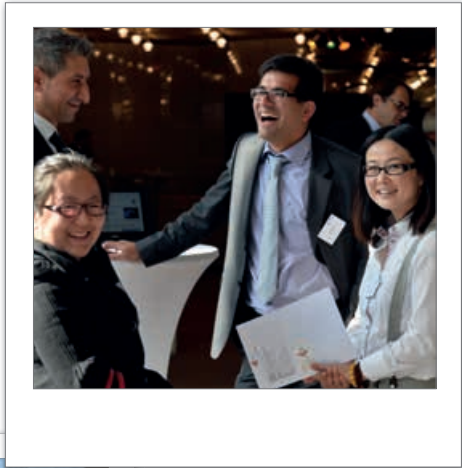
Zur Konferenz

Impressionen von der

# 8. Private Equity Konferenz NRW 2014







**NRW: Bevölkerungsreichstes und wirtschaftsstärkstes Bundesland**

# Vielfältige Innovationen an Rhein und Ruhr

Von großer Industrietradition und zahlreichen Mittelständlern bis hin zu renommierten Universitäten, ideenreichen Start-ups und einer lebendigen Business Angel-Szene: Das bevölkerungsreichste Bundesland ist in jeder Hinsicht ein wirtschaftlich bedeutender Standort in Europa mit guter Infrastruktur. Beteiligungsinvestoren bietet sich hier ein interessantes und sehr vielfältiges Umfeld.

**N**ordrhein-Westfalen kann sich mit einem Bruttoinlandsprodukt von mehr als 600 Mrd. EUR mit vielen Industriestaaten messen. Auch im Beteiligungsbereich gehört es zu den traditionellen Investitionsschwerpunkten, musste im letzten Jahr allerdings ein wenig „Federn lassen“. Von in Deutschland ansässigen Beteiligungsgesellschaften, die der Branchenverband BVK in seinen Statistiken erfasst, floss 2014 mit rund 1,2 (Vorjahr rund 1,6) Mrd. EUR deutlich weniger Kapital als 2013 in nordrhein-westfälische Unternehmen. Mit 17% der Beteiligungsinvestitionen rutschte NRW damit von Platz eins auf Platz drei hinter Baden-Württemberg und Bayern, wobei der Venture Capital-Bereich laut BVK-Statistik relativ gesehen schwächer abschnitt als der Buyout-/Growth-Bereich.

### NRW.Bank und regionale Seed-Fonds

Dennoch: Die Stimmung in der Unternehmerschaft ebenso wie unter den Investoren ist insgesamt gut, wie von verschiedenen Seiten zu hören ist, was auch an der allgemein recht guten Konjunktur liegt. Für junge wie auch etablierte Unternehmen ist die NRW.Bank als öffentlicher Beteiligungskapitalgeber das wichtigste und in seinem Angebot sehr breit aufgestellte Förderinstitut. Hinzu kommen die öffentlichen, regionalen Seed-Fonds wie in Aachen, Dortmund und Köln, während Kapital von klassischen Venture Capital-Gebern allerdings seit Jahren rar ist.

### Zahl der Marktplayer steigt

„Der Trend, dass sich Unternehmen verstärkt für die Aufnahme von Beteiligungskapital öffnen, hat sich aus unserer Sicht fortgesetzt“, sagt Bernhard Kugel, Vorstand der S-UBG in Aachen. „Dazu gibt es ein relativ breites Kapitalangebot, wobei auch recht viele Privatinvestoren bzw. Business Angels nach Investitionsmöglichkeiten suchen. Hinzu kommt eine wachsende Zahl von Family Offices. Dementsprechend haben sich die Preise – gemessen an den EBIT-Multiples – nach oben bewegt; das betrifft Mittelständler ebenso wie Unternehmen in der Frühphase.“ Zum Teil hätten die Preise sogar deutlich angezogen. Kugel sieht aber auch zwei Facetten, die den Dealflow im Mittelstand stocken lassen. Zum einen zögerten manche Mittelständler mit einem Verkauf, da sie bei den Niedrigstzinsen vor der schwierigen Frage einer sinnvollen bzw. rentierlichen Wiederanlage stünden. Zum anderen sei in



Bernhard Kugel,  
S-UBG

der Wachstumsfinanzierung die Nachfrage nach Beteiligungskapital nicht besonders hoch, da man sehr zinsgünstig Fremdkapital aufnehmen kann.

### Investition mit Co-Investoren

Der Seed Fonds Aachen selbst investiert in der Regel mit Co-Investoren – seien es Business Angels, die KfW oder der High-Tech Gründerfonds (HTGF). Nachdem der Seed Fonds Aachen I 2011 ausinvestiert war, wurde 2012 der Seed Fonds Aachen II aufgelegt, der 2014 auf 15 Mio. EUR aufgestockt wurde und der noch bis 2017 investieren wird. Fokus: Junge Technologieunternehmen (max. 18 Monate alt). Zudem gibt es bereits seit 1997 den S-VC-Fonds Aachen, der sich ebenfalls an jungen, technologieorientierten Unternehmen beteiligt, die aber auch schon älter als 18 Monate sein dürfen.

### Viele Aktivitäten bei Life Sciences

Ein Bereich, der immer mehr Aufmerksamkeit auch von Investoren aus dem Ausland erhält, sind die Life Sciences. „Investoren sehen, dass die zahlreichen wissenschaftlichen Institutionen und Start-up-Aktivitäten ein großes Potenzial an neuen Geschäftsideen bergen“, sagt Dr. Bernward Garthoff, Landesclustermanager von BIO.NRW. Als Beispiele nennt er die Unternehmen Qithera, Rigontec und Ayoxxa. Rigontec beispielsweise warb in seiner Serie A-Finanzierung die beachtliche Summe von 14,25 Mio. EUR u.a. bei ausländischen Investoren ein, um Immuntherapeutika auf RNA-Basis gegen Krebs und Virus-erkrankungen weiterzuentwickeln. Rigontec wurde im Januar 2014 als Spin-off zweier Institute des Universitätsklinikums Bonn gegründet.



Dr. Bernward Garthoff,  
BIO.NRW

### Angels-Netzwerk BIO.NRW

Seit 2009 bereits gibt es das Business Angels-Netzwerk BIO.NRW. Die Business Angels sind als Biotech-Finanzierer sehr wichtig in dem Bundesland, sie unterstützen innovative Start-ups, die teils als direkte Ausgründungen von einigen renommierten Universitäten wie beispielsweise Bonn, Aachen und Düsseldorf entstanden sind. „Auch Institutionen wie dem HTGF und der NRW.Bank ist es zu verdanken, dass die Life Sciences hier Finanzierungen erhalten. Insgesamt läuft diese Zukunftsbranche gut in NRW; dennoch wäre mehr Kapitalangebot immer



Foto: © Thinkstock/Stock/Epitavi

noch wünschenswert.“ In der Biotechnologie sind laut Ranking des Fachmagazins GEN NRW und Bayern die wichtigsten, innovativsten Regionen in Deutschland, das wiederum in Europa auf Rang eins geführt wird. Regelmäßige Treffen, bei denen sich Start-ups mit ihren Konzepten gegenüber potenziellen Kapitalgebern vorstellen, untermauern die Entwicklung. In ihrem Biotechnologie-Report 2015 bemängelt die Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY weiterhin das Fehlen von genügend Wagniskapital, Mut mache aber der Anstieg der Ausgaben für Forschung und Entwicklung um 4% auf 803 Mio. EUR im Jahr 2014. Neben München, der Rhein-Neckar-Region und Berlin zähle Köln/Bonn zu den Hotspots für Neugründungen, so EY. Es müssten allerdings steuerliche Anreize für ein breites Spektrum von Anlegern geschaffen werden, um mehr privates Kapital für innovative Hightech-Unternehmen zu mobilisieren.

### Leitmesse und Biotechnologietage

Dass die Landespolitik zumindest steigendes Interesse signalisiert, zeigte NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin mit seinem Besuch des NRW-Gemeinschaftsstands auf der „BIO-Europe Spring“ Mitte März in Paris. NRW präsentierte sich auch dieses Mal wieder mit acht Biotech-Unternehmen auf dieser Leitmesse und wird im November 2016 mit Köln Gastgeber der BIO-Europe sein. Auch die 6. Biotechnologietage (DBT), die in diesem Jahr in Köln stattfinden, sind ein wichtiges Forum: Das Cluster BIO. NRW ist in diesem Jahr Gastgeber und Mitorganisator des Branchentreffs mit über 800 Teilnehmern, auf dem es nicht nur um Themen wie Bioökonomie, pharmazeutische und industrielle Biotechnologie geht, sondern auch um Fragen der Finanzierung.

### Corporate Venturing für neue Technologien

Corporate Venture Capital ist ein wichtiger Baustein im Finanzierungsmix. Seit Anfang 2012 betätigt sich auch der Spezialchemie-Konzern Evonik mit Sitz in Essen als Wagniskapitalgeber. „Evonik Venture Capital stehen mittelfristig insgesamt 100 Mio. EUR zur Verfügung, um in junge Technologieunternehmen und spezialisierte Venture Capital-Fonds zu investieren“, erklärt Managing Director Dr. Bernhard Mohr. Aktuell hält Evonik Beteiligungen an



Dr. Bernhard Mohr, Evonik

drei Fonds und hat in vier Start-ups direkt investiert. In Nordrhein-Westfalen ist Evonik über seine Beteiligung am High-Tech Gründerfonds bereits indirekt an zahlreichen Start-up-Unternehmen beteiligt. „Derzeit prüft Evonik aktiv Möglichkeiten von Direktbeteiligungen in NRW in den für den Konzern relevanten Bereichen neue Materialien, Energietechnologien und Ressourceneffizienz“, so Mohr. Als Mitglied des Initiativkreises Ruhr unterstützt Evonik auch das vom Frankfurter Allgemeine Forum in Kooperation mit dem Landeswirtschaftsministerium durchgeführte Gründerforum NRW, welches im November 2014 erstmalig an der Ruhr Universität Bochum stattgefunden hat. Ziel dieser Initiative „Gründerland NRW“ ist es, die Gründermentalität in der Region zu stärken, Innovationen zu fördern und damit die Zukunftsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes NRW zu sichern.

### Unternehmensbewertungen gestiegen

„Die Bedeutung der Frühphasenfinanzierung für den Technologiestandort Deutschland ist unverändert hoch“, sagt Rolf Brodbeck, Geschäftsführer von BE Investment-Partners, einer Private Equity-Gesellschaft in Köln. „Es gibt eine verstärkte Bereitschaft von Investoren, sich First Time-Teams zuzuwenden. Hier entstehen neue Chancen für Managementteams, die zuvor nicht am Markt waren. Für die kapitalsuchenden Unternehmen sind die Bewertungen weiterhin gut, und um attraktive Targets entsteht intensiver Wettbewerb.“ Nachdem mit WestLB, IKB und Sal. Oppenheim drei große Adressen in NRW ihre Beteiligungsaktivitäten eingestellt haben, sei erfreulicherweise eine deutliche Belebung der Angebotspalette in und aus NRW zu verzeichnen. Brodbeck: „Alles spricht für eine weiter positive Entwicklung: Es gibt in NRW eine qualifizierte Beraterlandschaft zur Unterstützung der Transaktionen in allen Themenbereichen und engagierte Beteiligungsgesellschaften, und allen gemeinsam ist der Markt der einundzwanzigstgrößten Volkswirtschaft weltweit vor der Haustür.“



Rolf Brodbeck, BE Investment-Partners

Bernd Frank  
redaktion@vc-magazin.de

**Private Equity-Transaktionen\* in NRW 2014 bis YTD2015**

Unernehmen	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Transaktion
ASK Chemicals GmbH	Hilden	Chemie	Rhone Capital	257 Mio. EUR	Buyout
auxmoney GmbH	Düsseldorf	Fintech	Foundation Capital, Partech Ventures, Index Ventures, Union Square Ventures	16 Mio. USD	Start-up
Ayoxxa Biosystems	Köln	Biotech	Wellington Partners, NRW.Bank, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, KfW/ERP-Startfonds, b-to-v Partners AG, Creathor Venture Management GmbH, HR Venture GmbH, Grazia Equity GmbH, BioMed Partners AG, BioMed Partners AG, Business Angels	11,3 Mio. EUR	Start-up
bitstars GmbH	Aachen	Software/3D	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	500.000 EUR	Start-up
Christ Juweliere und Uhrmacher GmbH	Hagen	Handel	3i	400 Mio. EUR	Secondary
Chronext AG	Köln	E-Commerce	Iris Capnamic, NRW.Bank, Quintessentially Group, Jamjar Investments, Business Angels	nicht veröffentlicht	Start-up
Comcave-Gruppe	Dortmund	Bildung	Gilde Buy Out Partners AG	nicht veröffentlicht	Buyout
Comnovo GmbH	Dortmund	Warnsysteme	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, SeedCapital Dortmund GmbH & Co. KG	nicht veröffentlicht	Seed-Finanzierung
coramaze technologies GmbH	Essen	Medtech	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, SeedCapital Dortmund GmbH & Co. KG	1 Mio. EUR	Seed-Finanzierung
Desino GmbH	Köln	Medtech	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Business Angels	nicht veröffentlicht	Seed-Finanzierung
Grünspar GmbH	Münster	E-Commerce	KfW/ERP-Startfonds, Mountain Cleantech AG	siebenstelliger Betrag	Start-up
Hussel Süßwaren-Fachgeschäfte GmbH	Hagen	Handel	Emeram Capital Partners GmbH	nicht veröffentlicht	Secondary
HX Holding GmbH (Gea Wärmetauscher-Sparte)	Bochum	Anlagenbau	Triton	1,3 Mrd. EUR	Buyout
JET-Group	Hüllhorst	Anlagenbau	Egeria Private Equity	nicht veröffentlicht	Secondary
Karl Kemper GmbH	Borken	Nahrungsmittel	VR Equitypartner GmbH, German Opportunity AB, Privatinvestor	nicht veröffentlicht	Secondary
Mauser AG	Brühl	Industrieverpackungen	CD&R	1,23 Mrd. EUR	Tertiary
Mediakraft Networks GmbH	Köln	Medien	Shortcut Ventures GmbH, Iris Capital, Capnamic Ventures Management GmbH	16,5 Mio. EUR	Start-up
Medical Adhesive Revolution GmbH (MAR)	Aachen	Medtech	Seed Fonds Aachen GmbH, KfW/ERP-Startfonds, ungenannter US-Investor, Business Angels	siebenstelliger Betrag	Seed-Finanzierung & Start-up
Milk the Sun GmbH	Münster	Online-Plattform/Photovoltaik-Projektvermittlung	Gründerfonds Münsterland/eCapital GmbH & Co. KG, Howaldt Energies Verwaltungs GmbH, Howaldt Energies Verwaltungs GmbH	nicht veröffentlicht	Start-up
mixxt GmbH	Bonn	Software	KfW/ERP-Startfonds, buw Holding GmbH	nicht veröffentlicht	Start-up
moneymeets community GmbH	Köln	Fintech	Holtzbrinck Ventures GmbH	nicht veröffentlicht	Start-up
navabi GmbH	Aachen	E-Commerce	Index Ventures, Bauer Venture Partners GmbH, DuMont Venture Holding GmbH & Co.KG, Seventure Partners, Klaus Wecken	25 Mio. EUR	Start-up
Neuway Pharma GmbH	Bonn	Biotech	Wellington Partners	2,7 Mio. EUR	Start-up
Passt Digital Services GmbH (Passt24)	Köln	Marktplatz	Holtzbrinck Ventures GmbH	nicht veröffentlicht	Start-up
Periscope GmbH (ehem. Flextronics International Germany GmbH & Co. KG)	Paderborn	Automotive	4K INVEST	nicht veröffentlicht	Buyout
PS Biotech GmbH	Aachen	Biotech	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	Start-up
Psyware GmbH	Aachen	Software	Seed Fonds Aachen GmbH & Co. KG, KfW/ERP-Startfonds, S-UBG Aachen AG	nicht veröffentlicht	Start-up
Rigontec GmbH	Bonn	Medizin	Boehringer Ingelheim Venture, Wellington Partners, NRW.Bank, High-Tech Gründerfonds Management GmbH	9,45 Mio. EUR	Start-up
Springlane GmbH	Düsseldorf	E-Commerce	Holtzbrinck Ventures GmbH, Tengelmann Ventures GmbH, KfW/ERP-Startfonds	siebenstelliger Betrag	Start-up
Steel Service Krefeld GmbH	Krefeld	Handel	S-UBG Aachen AG	nicht veröffentlicht	Wachstumsfinanzierung
temicon GmbH	Dortmund	Mikro-und Nanotechnik	eCapital entrepreneurial Partners AG, Business Angels	3 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Vimecon GmbH	Aachen	Medtech	Seed Fonds Aachen GmbH & Co. KG, KfW/ERP-Startfonds, S-VC Aachen GmbH, NRW.Bank, Business Angels	nicht veröffentlicht	Start-up
VMray GmbH	Bochum	Software	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Business Angels	nicht veröffentlicht	Seed-Finanzierung
WPX Faserkeramik GmbH	Köln	Werkstoffe	High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht	Seed-Finanzierung

\* nur namentlich veröffentlichte Transaktionen

Quelle: eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit

## Life Sciences als Wachstumsmotor

# Mehr Venture Capital für die Lebenswissen- schaften in NRW

NRW ist einer der wichtigsten regionalen Märkte für Life Sciences-Produkte in Europa, gehört zu den großen Pharmastandorten in Deutschland und ist die Gründerregion für Start-ups in diesem Bereich. Der Kapitalbedarf der Life Sciences-Branche ist groß, und es gilt, den Zugang zu Kapital weiter zu fördern. Dabei ist die Beteiligungsfinanzierung die wichtigste Finanzierungsform für die Medizintechnik- und Biotechnologie-Unternehmen.

**D**ie Branche Life Sciences ist für den Wirtschaftsstandort NRW von wesentlicher Bedeutung. Nicht umsonst wird die Branche als einer der acht Leitmärkte für Nordrhein-Westfalen definiert – weist sie doch ein hohes Innovationspotenzial für Gesellschaft und Wirtschaft auf. Sie liefert Antworten auf die großen globalen Herausforderungen, wie den Klimawandel, den nachhaltigen Umgang mit begrenzten Ressourcen, die Verfügbarkeit von ausreichender und hochwertiger Nahrung. Auch der demografische Wandel und die Gesundheit stehen im Zentrum der Lebenswissenschaften. Dazu zählen neue Möglichkeiten in der medizinischen Versorgung, wie personalisierte Diagnostik oder zellbasierte Technologien für regenerative Therapien. Umgekehrt prägt NRW diese Branche nachhaltig: Neben starken Wirtschaftszentren gibt es hier viele Universitäten mit unterschiedlichen Forschungsschwerpunkten, eine große Anzahl an Zulieferern und Abnehmern sowie viele potenzielle Investoren und Kooperationspartner. Zudem waren nach einer Erhebung von biotechnology.de im Jahr 2013 in NRW im Bereich der besonders innovativen Biotechnologien mit über 3.600 Angestellten die meisten Mitarbeiter im Bundesvergleich beschäftigt. Insgesamt erzielten die nordrhein-westfälischen Biotechnologie-Unternehmen laut BIO.NRW 42% der Umsätze der gesamten Branche in Deutschland. Geprägt wird die Branche von jungen und mittelständischen Unternehmen gleichermaßen: Neben einigen großen international agierenden Unternehmen wie Qiagen, Miltenyi Biotec, Bayer Health-Care, UCB, Henkel,

Lanxess oder Evonik Industries haben gerade auch einige sehr junge Unternehmen bewusst NRW als ihren Unternehmenssitz gewählt. Das ist auch auf die hohe Anzahl von universitären Forschungseinrichtungen, Technologiezentren und Netzwerken in diesem Themengebiet zurückzuführen.

### Signifikante Zunahme der Beteiligungsinvestments

Um wettbewerbsfähig zu bleiben und Wachstum zu generieren, gilt es für Unternehmen der Life Sciences-Branche, aktuelle Forschungsergebnisse aufzugreifen und daraus neue Technologien zu entwickeln. Doch gerade junge Life Sciences-Unternehmen stehen vor dem Problem, dass sie die hohen Ausgaben für Forschung und Entwicklung marktfähiger Produkte nur schwer aufbringen können. So wurden zwar im Jahr 2014 laut Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) bundesweit 633 Mio. EUR Beteiligungskapital in deutsche Life Sciences-Unternehmen investiert – ein Wachstum von 29% im Vergleich zum Vorjahr mit 489 Mio. EUR. Insgesamt nahmen 2014 aber die Beteiligungsinvestments in deutschen Unternehmen um 40% zu – von 5,05 Mrd. EUR auf 7,06 Mrd. EUR. Die Investitionen in Life Sciences sind somit weniger stark wie der Gesamtmarkt gewachsen. Um sich aber im internationalen Wettbewerb weiter behaupten zu können, benötigen Unternehmen in den Schlüsseltechnologien wie Medizintechnik und Biotechnologie Kapital, um ihre innovativen Produkte und Lösungen weiterzuentwickeln und etwa in medizinischen Verfahren umsetzen zu können. Der Finanzierungsbedarf der Branche ist hoch – die NRW.Bank unterstützt daher Unternehmen aus der Life Sciences-Branche in allen Phasen von der Idee über die Gründung bis zum Wachstum mit verschiedenen Förderangeboten.

### Ausgründungen ermöglichen

Ein Beispiel, wie Wissenschaftler von ihrer Idee bis zur Ausgründung unterstützt werden können, ist der Life Science Inkubator (LSI) in Bonn. Hier erhalten ausgewählte Wissenschaftler Raum, Zeit und finanzielle Mittel, um ihre Forschungsideen aus dem Bereich Life Sciences zu einem marktfähigen Produkt fortzuentwickeln. Dabei profitieren die Teilnehmer von attraktiven Arbeitsräumen, persönlichen Coachings und großen Experten-



Foto: © Thinkstock/Stock/Photomine



netzwerken. Der Bonner Brutkasten arbeitet nach einem bisher einzigartigen Konzept: Im Rahmen eines Public Private Partnership wird er vom Bund, dem Land Nordrhein-Westfalen, der Sparkasse Köln-Bonn und einem privaten Investor getragen. Drei der größten deutschen Forschungsgesellschaften – Fraunhofer, Max-Planck-Gesellschaft und Helmholtz-Gemeinschaft – sind beteiligt, und auch die NRW.Bank unterstützt den LSI.

### Gründungsphase fördern – Mittelstand unterstützen

Obwohl neue Technologien und junge dynamische Unternehmen das Innovationsklima in NRW prägen, können insbesondere Gründer mit chancenreichen technologischen Innovationen nicht genügend Fremdkapital akquirieren, um ihren Bedarf an Kapital zu decken. Neben dem hohen Geschäftsrisiko und fehlenden Umsätzen haben sie oft keine banküblichen Sicherheiten und kein marktreifes Produkt. Förderprogramme, wie die NRW.Bank.Seed Fonds-Initiative und Venture Capital-Finanzierungen aus dem NRW.Bank.Venture Fonds für innovative und technologieorientierte Unternehmen, können hier eine Lösung sein. Denn Venture Capital gehört zu den wichtigsten Instrumenten, um eine Idee zum Produkt zu führen. Ein Schwerpunkt der Venture Capital-Investitionen in Deutschland ist der Life Sciences-Bereich. Im Jahr 2014 konnte laut BVK-Statistik 2014 die Life Sciences-Branche mit rund 150 Mio. EUR nach der IKT-Branche (rund 160 Mio. EUR) die höchsten Venture Capital-Investitionen verzeichnen. Auch für den Mittelstand, der sich durch hohe Flexibilität und Innovationskraft auszeichnet, bieten sich in der Life Sciences-Branche zahlreiche Möglichkeiten, Wachstum zu generieren. Für mittelständische Unternehmen in NRW, die eine gestärkte Eigenkapitalbasis benötigen, steht etwa der NRW.Bank.Mittelstandsfonds zur Verfügung.

### Fazit

Mit einer Vielzahl an Hochschulen und einer starken Wirtschaftsstruktur besitzt Nordrhein-Westfalen eine gute Grundlage, damit Unternehmen aus dem Life Sciences-Bereich die besten Voraussetzungen vorfinden. Mit ihrem Angebot, das neben der Finanzierung auch Beratung beinhaltet, arbeitet die NRW.Bank im Auftrag des Landes daran, dass die innovativen Ideen der Unternehmer nicht an der Finanzierung scheitern, sondern ihr Wachstum gefördert und Arbeitsplätze geschaffen werden. ■



**Michael Stöling**

ist Mitglied des Vorstands der NRW.Bank, Düsseldorf.

## Kommentar zur Veränderung in der Biotechnologie

# We are back!

Totgesagte leben länger. Wer hätte in den Jahren 2009, 2010, und 2011 geglaubt, dass wir im Jahr 2014 den besten Innovations-Output der Healthcare-Industrie in ihrer Geschichte sehen würden? Neuzulassungen von Medikamenten sind trotz einer fundamentalen R&D-Krise in den letzten Jahren gestiegen, was sogar dramatische Produktivitätssteigerungen impliziert. Dieser höhere Output hat viele innerhalb und außerhalb der Industrie positiv überrascht. Was ist hier passiert und wie kann man sich die nächsten Jahre vorstellen?



Foto: © Thinkstock/Stock/flipjelic

**D**ie Möglichkeiten für Innovationen in der Pharmabranche sind größer als je zuvor. Wir sehen bereits die ersten Anzeichen für deutlich erhöhte R&D-Outputs von Unternehmen, die hier rascher als andere adaptieren, und können erstmalig diese Effekte auch in klaren Effizienzparametern messen. Gerade in der frühphasigen Pharmaforschung gibt es erste klar identifizierbare Pipelinefortschritte, die auf bessere Forschungsleistungen hindeuten. Diese Datenpunkte wurden von den zurückkehrenden Biotech-Investoren frühzeitig erkannt und in den letzten drei Jahren in bare Münze mit vielen Biotech-Werten umgesetzt. Nach dem Hype im Jahr 2000, der weitgehend hoffnungsgetrieben, aber datenfrei war, haben wir endlich eine Biotech-Industrie, die ihren ersten Wachstumszyklus abgeschlossen hat und tatsächlich liefert.

### Technologischer Fortschritt

Nach vielen Jahren von „Trial & Error“ erkennen wir die ersten Anzeichen für eine Lernkurve hin zu völlig neuen Wirkstoff-Targets. Nach der Finalisierung des „Human Genome Project“ im Jahr 2000 gibt es insbesondere durch neue Technologien ein besseres Verständnis für einzelne Gene und deren möglichen Einsatz als Wirkstoff-Targets. Der Optionsraum für Innovation wird sich also nicht wie lange befürchtet auf einige wenige Targets, denen dann alle Unternehmen gleichzeitig nachjagen, verengen, sondern der Innovationsraum wird sich für Unternehmen, die wissen, wie man Hochtechnologie einsetzt, erheblich erweitern. Ebenso trägt der systematische Einsatz von neuen Technologien dazu bei, dass viele extrem schwierige Wirkstoffkandidaten in die Wertschöpfungskette eingebracht und bear-

beitet werden können. Was vor wenigen Jahren oft noch unmöglich, unlösbar oder ökonomisch unsinnig erschien, wird durch den integrierten Einsatz von Know-how und Technologien in der Wirkstoffforschung plötzlich zur neuen Realität.

### Kooperationen als Erfolgsmodell

Wir finden bei heutigen Innovationsführern sehr klare Prozessverbesserungen, die in den nächsten Jahren auf signifikante Verbesserungen bei den Pipeline-Outputs führen werden. Die Spreu wird sich also sehr klar vom Weizen trennen, und beeindruckende Unterschiede in Bezug auf R&D-Outputs werden sichtbar werden. Im Wettkampf um die potentesten Pipelines haben vor allem jene Unternehmen die Nase vorne, die auf effiziente Kooperationsmodelle gesetzt haben oder gar erfolgreiche Akquisitionen abschließen konnten. Gilead, Celgene, MorphoSys, Regeneron, Galapagos, Bayer und Biogen sind hier nur beispielhaft genannte Unternehmen, die signifikante Innovationssprünge gemacht haben. Eine Industrie hat es geschafft, gemeinsam zu lernen. Pharma-Unternehmen sind, aufgeschreckt durch Patentabläufe und Wettbewerber, von ihren hohen Rössern gestiegen und haben begonnen, gemeinsam mit Biotech-Unternehmen zu lernen. Neue Kooperationsmodelle sind entstanden. Den unzähligen wissenschaftlichen Experimenten wurden auch einige Organisationsexperimente hinzugefügt, um schneller zu lernen.

### Kapitalmarkt und Biotech versöhnen sich

Biotechnologie war über viele Jahre als Anlageklasse ein absolutes „No-Go“ für viele Fondsmanager und Investmentprofis. Wenn man jetzt auf die letzten drei Jahre z.B. des NASDAQ Biotech-



index blickt, muss man zum Schluss kommen, dass sich in den USA eine neue Liebesbeziehung zwischen Investoren und Biotech entwickelt hat. In Europa gibt es hier noch Aufholpotenzial.

### Fazit

Investoren haben verstanden, dass nicht jeder klinische Versuch gut gehen kann, aber Investoren haben auch verstanden, dass man besser in eine Zukunftsindustrie investiert als in die Vergangenheit. Biotechnologie hat eine zweite Chance bekommen, Biotechnologie ist back, besser und stärker als je zuvor. ■

### Dr. Werner Lanthaler

ist seit März 2009 CEO der Evotec AG, Hamburg. Zuvor war er von März 2000 bis März 2009 Finanzvorstand der Intercell AG, Wien. Auf der diesjährigen Private Equity-Konferenz NRW spricht er zu „Innovation Efficiency 2.0“.



ANZEIGE



**Warth & Klein  
Grant Thornton**

An instinct for growth™

Kein Investment ist frei von Risiken. Sie sollten nur nicht größer als die Chancen sein. Warth & Klein Grant Thornton unterstützt Sie dabei, das für angestrebte Beteiligungen auszuschließen. Mit langjähriger Expertise, großem Branchenverständnis und dem richtigen Instinkt für Lösungen, die Unternehmen zu nachhaltigem Wachstum führen. Sprechen Sie uns an.

[www.wkgt.com](http://www.wkgt.com)



**Die Vernunft sagt:  
diese Beteiligung  
ist ein Wagnis.**

**Der Instinkt sagt:  
aber ein  
kalkulierbares.**

**Interview mit Rodney Turner, RWT Consulting**

# „Es wird zu einem Anstieg der Biotech-Investments kommen“

Die deutsche Life Sciences-Branche blickt in letzter Zeit nicht ohne eine gewisse Sehnsucht in die USA. Die dortige Branche brach im vergangenen Jahr mit Venture Capital-Finanzierungen in Höhe von 12,9 Mrd. USD und 103 IPOs mit einem Gesamtvolumen von 9,3 Mrd. EUR alle Rekorde. Der deutsche Sektor der Lebenswissenschaften ist von derlei Dimensionen noch weit entfernt. Doch auch hierzulande gibt es eine Reihe zuversichtlich stimmender Ansätze.

**VC Magazin:** Die deutsche Biotechnologie-Branche kämpft laut dem neuesten EY-Report mit Finanzierungsschwierigkeiten. Es gibt zu wenig Wagniskapital für deutsche Biotech-Unternehmen. Was fällt Ihnen mit Blick aus den USA an der deutschen Biotechnologie aktuell besonders auf?

**Turner:** Meiner Meinung nach zeichnet sich die deutsche Biotechnologie-Branche seit jeher durch herausragende wissenschaftliche, technologische und technische Fähigkeiten aus. Dem gegenüber steht jedoch ein tendenziell unterentwickeltes Netzwerk, das insbesondere die finanzielle Komponente von unternehmerischem Risiko und Innovation nicht ausreichend fördert. Das ist keine besonders neue Erkenntnis, sondern vielmehr eine, die sich in den zwanzig Jahren, in denen ich die deutsche Biotech-Industrie nun intensiv verfolge, nicht verändert hat. Ein weiterer Unterschied ist der anhaltende Fokus öffentlicher Märkte, in besonderem Maße des Finanzsektors, auf das Thema Drug Development. In Wirklichkeit wachsen die Ressourcen für Produktentwicklung im Pharmabereich nicht wie noch vor zehn Jahren, sondern gehen in den meisten Fällen sogar eher zurück. Bei Venture Capital aus den Vereinigten Staaten ist das Interesse an Research Tools und Diagnostik-Produkten innerhalb der vergangenen sieben Jahre wieder aufgelebt. Grund dafür sind ein niedrigerer Kapitalbedarf sowie eine größere Zahl möglicher Exit-Optionen. Für Entwicklungen in Deutschland wären diese Bereiche ideal, insbesondere aufgrund der eingangs genannten Stärken des Standortes.

**VC Magazin:** Sie waren mehrere Jahre u.a. für Evotec in Deutschland tätig. Was läuft in den USA besser, was muss sich in deutschen Biotech-Unternehmen verändern, um Weltspitze zu werden?

**Turner:** In Deutschland bieten Arbeitsmoral sowie Technologie-Know-how eine hervorragende Grundlage für Start-ups. Es fehlt jedoch an Unterstützung dafür, unternehmerisches Risiko einzugehen. Als ich 1994 zu Evotec gekommen bin, war das Konzept unternehmerischer Risikobereitschaft vielen Menschen fremd. Das scheint sich mittlerweile zu ändern. Derzeit fehlen jedoch Investoren mit Bereitschaft, sich über das Modell Medikamentenentwicklung hinaus mit Research Tools, Diagnostika oder dienstleistungsorientierten Geschäftsmodellen auseinanderzusetzen, ebenso wie ein größerer Pool erfahrener Führungskräfte



**Rodney Turner**

ist Principal und Gründer der in Kalifornien ansässigen RWT Consulting, Inc., die sich seit 2002 auf Business Development und Management Consulting für Unternehmen aus den Life Sciences konzentriert. Den deutschen Markt kennt er aus seiner Zeit als Senior Research Scientist an der Universität Göttingen (1988 – 1995) und als Senior Director Sales & Marketing Drug Delivery Services bei der Evotec AG, Hamburg (1995 – 2001).

in diesen Bereichen. In der frühen Phase war Evotec eine Technologieplattform für High-Throughput Screening. Finanzielle Unterstützung kam fast ausschließlich durch Business Angels und Kooperationen mit multinationalen Pharmakonzernen zur Weiterentwicklung der Technologie. Ohne Business Angels und das erfahrene Management hätten wir es nicht geschafft, ein Unternehmen mit Dienstleistungsfokus aufzubauen. Obwohl der Plan von Anfang an war, unsere Technologieplattform für Inhouse Drug Development zu nutzen, bedurfte es einiger Zeit, um uns dorthin zu entwickeln. Diese Transformation ist mittlerweile abgeschlossen.

**VC Magazin:** Warum investieren europäische Investoren in Life Sciences-IPOs in den USA – aber nicht in Deutschland?

**Turner:** Verfügbarkeit, Liquidität und Risikobereitschaft. Die Schwierigkeit liegt in der vergleichsweise kleinen Zahl an IPOs in Deutschland und Europa sowie in der schwachen Performance der Aktien im Vergleich zu ihrem Ausgabekurs. Der neuste EY Swiss Biotech Report zeigt einen interessanten Überblick über 31 IPOs europäischer Biotech-Unternehmen der jüngeren Vergangenheit. Die mediane Preisentwicklung der Aktien von Unternehmen mit Sitz in der EU, verglichen mit ihrem Ausgabekurs, ist negativ. Dieser Trend besteht auch unabhängig davon, dass 39 % dieser Unternehmen an der NASDAQ gelistet sind. Anders die Entwicklung der 61 untersuchten US-Unternehmen. Hier zeigt der Vergleich eine leicht positive Entwicklung der Aktienkurse sowie höheres Ertragspotenzial. Ich denke, dass Liquidität ein Faktor ist. Ein weiteres Problem ist fehlender Support von Investoren und Analysten. Meiner Meinung nach haben die meisten börsennotierten Biotechnologie-Unternehmen in Europa darüber hinaus auch Schwierigkeiten mit der Erwartung ihrer Investoren. Diese präferieren eine Steigerung der Profitabilität gegenüber Wachstum. In den USA hingegen ist die Akzeptanz für einen Wachstumskurs bedeutend größer. Selbst wenn ein Unternehmen dabei unprofitabel bleibt.

**VC Magazin:** Welche Rolle spielen China und die asiatischen Märkte künftig im Bereich der Life Sciences?

**Turner:** Sie sind Wachstumstreiber. Dort gibt es Länder mit großer Bevölkerung, die bislang nur über einen sehr begrenzten Zugang zu modernen Medikamenten verfügen. Die kontinuierlich größer werdende Mittelschicht insbesondere in China, aber auch in Korea, Vietnam und Thailand treibt die Nachfrage nach einer modernen Gesundheitsversorgung. Ganz im Gegensatz zu den Märkten USA und Europa, die sich mit Stagnation oder Kostenreduktion konfrontiert sehen. Neue Produkte werden jedoch weiterhin aus dem Westen kommen, insbesondere da biotechnologische Innovationen in asiatischen Ländern noch im Anfangsstadium sind.

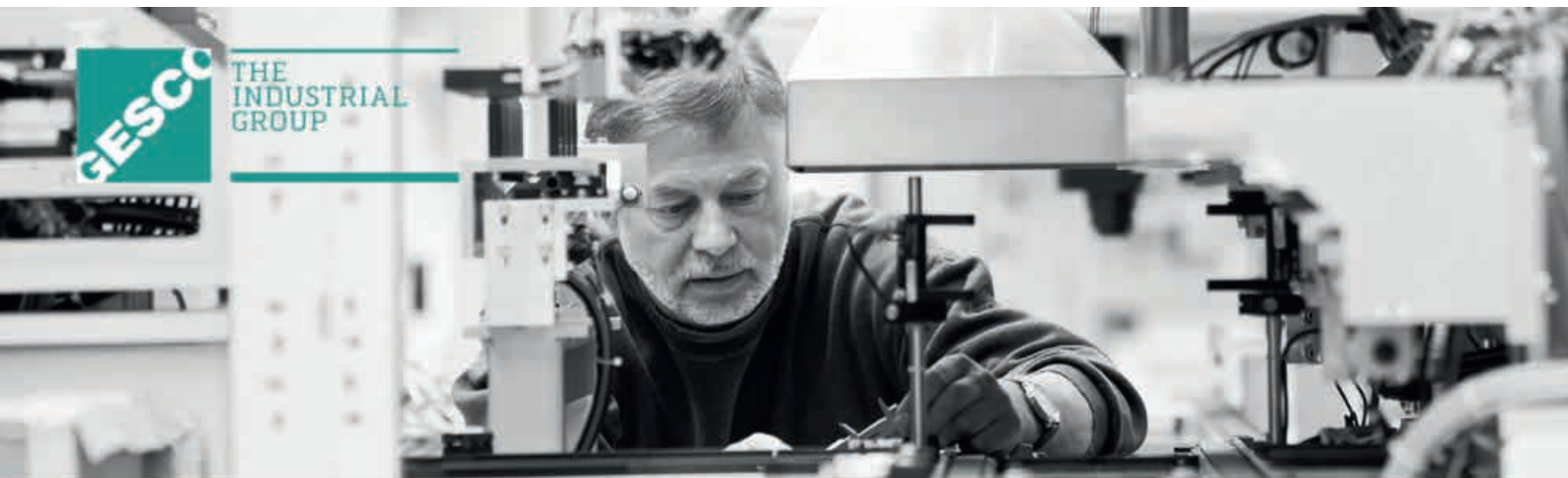
**VC Magazin:** Und wo sehen Sie die künftige Rolle Deutschlands?

**Turner:** Ich denke, dass es in Deutschland zu einem Anstieg an Biotech-Investments kommen wird, ähnlich wie in den USA innerhalb der letzten zwei Jahre. Wenn Deutschland es schafft, zusätzlich zu Drug Development auch Unternehmen mit Fokus auf Research Tools oder Diagnostika zu fördern, wird dieses Wachstum auch Bestand haben.

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

mathias.renz@vc-magazin.de

ANZEIGE



## DIE LANGFRISTIGE NACHFOLGELÖSUNG

Unternehmer mit Nachfolgeproblem geben ihr Lebenswerk gern bei uns in gute Hände. Denn wir gehen Langfrist-Investments ein und verfolgen *keine* Exit-Strategie. Wir erwerben unsere Töchter mehrheitlich, halten sie langfristig, betreuen sie intensiv und entwickeln sie erfolgreich weiter. Das neue Management beteiligt sich mit 10 % bis 20 % an seiner Gesellschaft – so wird das Ende des einen Unternehmersdaseins zum Beginn eines neuen.

Wir kaufen wirtschaftlich gesunde Unternehmen ab ca. 10 Mio. € Umsatz aus den Branchen Werkzeug-/Maschinenbau und Kunststoff-Technik.

GESCO AG  
CHRISTOPH BORGES  
LEITER AKQUISITIONEN  
JOHANNISBERG 7  
42103 WUPPERTAL

TELEFON: 0202 24820-24  
TELEFAX: 0202 24820-49  
BORGES@GESCO.DE  
WWW.GESCO.DE

## Regulierung braucht mehr Fingerspitzengefühl

# Mehr Vertrauen in Marktprozesse – die Perspektive des Mittelstands

Im Frühjahr 2015 ist die konjunkturelle Lage in Deutschland sehr gut. Mittlerweile darf man für das Jahr 2015 von einem preisbereinigten Wachstum der deutschen Wirtschaft von nahezu 2% oder gar leicht darüber ausgehen. Das war im Herbst 2014 noch recht anders eingeschätzt worden. Damals hatten vor allem eine schwache wirtschaftliche Entwicklung im Rest des Euroraums sowie geopolitische Krisen in Osteuropa und in der arabischen Welt den Aufschwung gehemmt. Doch am Ende des Jahres 2014 übernahmen starke positive Auftriebskräfte das konjunkturelle Ruder. Überraschend ergab sich im vierten Quartal 2014 starkes positives Wachstum, sodass die deutsche Wirtschaft in das Jahr 2015 mit dem Rückenwind eines positiven statistischen Überhangs startete.

Zwei Impulse, deren Wirkung sich bislang fortgesetzt hat und die auch im ersten Quartal 2015 für ein kräftiges Wachstum sorgten, sind der stark gesunkene Ölpreis und die äußerst lockere Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB). Zum Ersten sorgt der niedrige Ölpreis dafür, dass die Kaufkraft der deutschen Verbraucher ohne weiteres Zutun der Lohnpolitik oder des Steuer- und Transfersystems deutlich gestiegen ist, sodass die gesamtwirtschaftliche Nachfrage einen erheblichen Rückenwind erhält. Zumindest die private Konsum-, nicht jedoch die Investitionsnachfrage hatte ohnehin bereits seit einigen Jahren die Rolle des Konjunkturmotors inne und wird dadurch noch zusätzlich gestärkt. Diese Rolle liegt vor allem in der Stabilität des deutschen Arbeitsmarkts begründet. Andere europäische Volkswirtschaften erlebten in der aktuellen Krise einen drastischen Anstieg der Arbeitslosigkeit, in Deutschland stieg hingegen seit dem Jahr 2005 die Beschäftigung und die Arbeitslosigkeit nahm ab: Statt rund 39 Millionen Erwerbstätigen sind es jetzt fast 43 Millionen, und statt fünf Millionen registrierten Arbeitslosen sind es jetzt weniger als drei Millionen. Gleichzeitig

ist aufgrund des umfassenden Systems der Ergänzung schwacher Einkommen in den vergangenen zehn Jahren in Deutschland die Ungleichheit der verfügbaren Einkommen nicht angestiegen. Beschäftigung und Einkommen dürften auch stabil bleiben.

### Mittelständische Prägung als eine Wurzel der Stabilität

Diese Stabilität hat eine Reihe von Wurzeln. Nicht zuletzt ist hier die mittelständische Prägung der deutschen Wirtschaft zu nennen, die den Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern häufig eine längerfristige Natur verleiht. Selbst in einer Krise bleiben daher viele Arbeitsplätze zunächst erhalten, so wie es beim starken wirtschaftlichen Einbruch im Jahr 2009 zu beobachten war, damals effektiv durch die Arbeitsmarktpolitik unterstützt. Zudem verhalf die zurückhaltende Lohnpolitik der Tarifvertragsparteien im ersten Jahrzehnt nach der Jahrtausendwende der deutschen Volkswirtschaft wieder zu preislicher Wettbewerbsfähigkeit. Dieser Prozess wurde durch die Reformen auf dem Arbeitsmarkt, bei den sozialen Sicherungssystemen und beim Steuersystem erfolgreich flankiert.

### Auswirkungen der expansiven Geldpolitik der EZB

Zum Zweiten wirkt aktuell die expansive Geldpolitik der EZB stimulierend auf die deutsche Wirtschaft. Sie hat dazu geführt, dass der Außenwert des Euro in den vergangenen Monaten gesunken ist. Insbesondere ist der Wechselkurs gegenüber dem Dollar stark gefallen. Da die deutsche Volkswirtschaft – und insbesondere auch viele mittelständischen Unternehmen – stark in die internationale Arbeitsteilung eingebunden ist, wirkt diese Abwertung besonders stark auf die gesamtwirtschaftliche Aktivität. Während allerdings exportierende Unternehmen ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit dadurch gestärkt sehen, werden Importe gleichzeitig teurer. Insgesamt dürfte im laufenden Jahr 2015 der Beitrag des Außenbeitrags zum Wachstum nennenswert positiv ausfallen.

Foto: © Thinkstock/Stock/Jupiterimages





Eine Wirtschaftspolitik, die sich jetzt, in konjunkturell guten Zeiten, bereits auf künftige strukturelle und konjunkturelle Krisen vorbereitet, wäre vernünftig.

## Langfristige Herausforderungen

Die Enttäuschung der hohen Erwartungen an die Konjunktur, die zu Beginn des Jahres 2014 die Bundesregierung offenbar darin bestärkt hatten, ihre finanzpolitischen Spielräume für konsumtive Zwecke wie die Mütterrente und die Rente mit 63 für langjährig Versicherte zu vergeuden, hat allerdings auch ihr Gutes. Auf diese Weise rückten gegen Jahresmitte 2014 die langfristigen Herausforderungen der deutschen Volkswirtschaft in den Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Diskussion. Der Sachverständigenrat greift in seinem Jahrgutachten bewusst drei dieser Herausforderungen heraus: den demografischen Wandel, die Globalisierung und die inhärente Krisenanfälligkeit unseres auf Hochleistung getrimmten Wirtschaftssystems. Insbesondere wäre eine Wirtschaftspolitik vernünftig, die sich jetzt, in konjunkturell guten Zeiten, bereits auf künftige strukturelle und konjunkturelle Krisen vorbereitet. Doch es kommt auf die Art und Weise an, mit der diese Vorbereitung betrieben wird. Der wenig Erfolg versprechende Weg, den die Politik im Augenblick favorisiert, ist, in Marktprozesse direkt einzugreifen und dort auf diese Weise politisch unerwünschte Marktergebnisse zu beseitigen sowie staatlicherseits gezielt wirtschaftliche Leistung anzuregen und zu steuern. In diese Richtung weisen die Einführung des flächendeckenden allgemeinen Mindestlohns zu Beginn dieses Jahres oder die höchst planwirtschaftlich gestaltete Energiewende. Auch die Maßnahmen, die aktuell erwogen werden, um mit staatlichem Einsatz bei Finanzierung und Lenkung die vermeintliche Lücke bei den privaten Investitionen zu schließen, weisen in die gleiche Richtung: Marktprozessen wird nur bedingt Vertrauen geschenkt.

## Klare Aufforderung: soziale Marktwirtschaft stärken

Mehr Vertrauen in Marktprozesse ist nicht gleichbedeutend mit blindem Vertrauen in den Markt, sondern eine klare Aufforderung, die soziale Marktwirtschaft zu stärken. Diese beruht gerade auf der Balance zwischen Marktprozessen, unterstützt durch eine kluge Regulierung, und staatlicher Umverteilungspolitik. Ihr geht es zwar um die Sicherung der volkswirtschaftlichen Effizienz durch ein erhebliches Vertrauen in Marktprozesse. Doch gleichzeitig wird die soziale Kohärenz der Gesellschaft durch ein umfassendes und transparentes Steuer- und Transfersystem sichergestellt. Aus Sicht des Mittelstands ist es diese ausgewogene Vorgehensweise, auf welche die Politik setzen sollte. Denn nicht zuletzt wird die gezielte staatliche Steuerung tendenziell immer große Unternehmen gegenüber den kleinen und mittleren begünstigen. Das kann kaum zum Wohle des Wettbewerbs und damit des Mittelstands sein. ■

### Prof. Dr. Christoph Schmidt

ist Präsident des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung sowie Vorsitzender des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Er lehrt an der Ruhr-Universität Bochum. Auf der Private Equity-Konferenz NRW spricht er zum Thema dieses Gastbeitrags.



**Interview mit Dr. Peter Güllmann, NRW.Bank**

# „NRW ist für die Life Sciences-Branche der wichtigste Standort in Deutschland“

Der Beteiligungsmarkt befindet sich im Wandel. Hohe Unternehmensbewertungen und niedrige Kreditzinsen haben die Exit-Märkte beflügelt. Auf Investorenmehrheit ist ein reges Interesse seitens Family Offices, Business Angels und Corporate-Investoren zu verzeichnen. Dadurch ergeben sich neue Möglichkeiten für Investitionskonsortien, aber auch neue Herausforderungen.

**VC Magazin:** Nach Jahren, in denen der Trade Sale das einzig lukrative Exit-Szenario darstellte, scheinen aktuell auch Börsengänge wieder im Bereich des Möglichen. Wie sieht Ihr Blick auf das Exit-Jahr 2015 aus?

**Güllmann:** Die Börsengänge von Rocket Internet und Zalando sind und waren hoffnungsvolle Zeichen, dass die Börse auch für junge Technologiefirmen als Exit-Kanal in Betracht kommt. Dennoch bleibt das IPO auch weiterhin eine Ausnahme. Die meisten Unternehmen werden im Rahmen eines Trade Sales an einen strategischen Partner oder einen anderen Finanzinvestor veräußert. 2015 sehe ich als vielversprechendes Exit-Jahr, da sich die Unternehmensbewertungen gut entwickelt haben und es eine Reihe von Kaufinteressenten am Markt gibt.

**VC Magazin:** Auch die Beteiligungssparte der NRW.Bank ist immer nur Partner auf Zeit. Wie werden Sie das gute Exit-Umfeld nutzen?

**Güllmann:** Wir pflegen grundsätzlich einen langfristigen Investitionsansatz. Natürlich suchen aber auch wir nach Möglichkeiten, Unternehmenswerte zu realisieren. Im Jahr 2015 werden wir uns von Beteiligungen, die wir über etliche Jahre gehalten haben, erfolgreich trennen. Im Gegenzug gehen wir auch wieder neue Beteiligungen ein.

**VC Magazin:** Und wenn Sie ganz speziell den Bereich der Life Sciences, der den thematischen Schwerpunkt der diesjährigen Private Equity-Konferenz bildet, betrachten?

**Güllmann:** Nordrhein-Westfalen ist für die Life Sciences-Branche der wichtigste Standort in Deutschland. Das spiegelt auch unsere Investitionsquote in diesem Bereich wider. Unser Portfolio besteht zu rund 50 % aus Life Sciences-Unternehmen, die wir mit Venture Capital finanziert haben. Daher ist dieses Thema für uns, aber auch für das Land Nordrhein-Westfalen, von hoher Bedeutung. Wir sehen im Markt weiterhin gute Investitionsmöglichkeiten. Bei einigen Unternehmen befinden wir uns im Veräußerungsprozess, wobei wir für diese Unternehmen in erster Linie strategische Partner suchen.



**Dr. Peter Güllmann**

leitet seit 2006 den Bereich Unternehmensfinanzierung der NRW.Bank. Sein Team investiert über unterschiedliche Vehikel in sämtlichen Unternehmensphasen – von Gründungs- über Wachstums- bis hin zu Nachfolgefinanzierungen und Fund of Funds-Investments. Er ist Vorstandssprecher des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK).

**VC Magazin:** Von welchen Investorengruppen beobachten Sie aktuell ein steigendes Interesse an Life Sciences-Unternehmen?

**Güllmann:** Unsere große Herausforderung ist es, adäquate Co-Investoren bei Finanzierungsrunden einzubinden. Generell kommen wir mit Family Offices und Corporate Venture Capital-Gesellschaften deutlich besser ins Gespräch als in der Vergangenheit, während sich klassische institutionelle Investoren unverändert schwer mit diesem Thema tun. Fundraising im Life Sciences-Bereich stellt für Venture Capital-Fonds nach wie vor

ein gewisses Problem dar. Dies beeinflusst mitunter die Größenordnung der Fonds und der Geschäftsmodelle. Gewisse Themen im Bereich Life Sciences können in Deutschland faktisch nicht finanziert werden, da die Fonds eine suboptimale Größenordnung haben. Es besteht somit die Gefahr, dass Technologien auf der Strecke bleiben. Das stellt insgesamt eine große Herausforderung dar, der wir uns auch stellen.

**VC Magazin:** Wie schwierig ist es für Manager von Beteiligungsfonds, angesichts der hohen Unternehmensbewertungen derzeit überhaupt günstige Einstiegsmöglichkeiten zu finden?

**Güllmann:** Die eine große Aufgabe besteht darin, interessante Geschäftsmodelle zu finden. Da der Venture Capital-Markt in Deutschland unterentwickelt ist, stellt sich jedoch weniger die Frage nach der Unternehmensbewertung, sondern eher die, entsprechende Konsortien zusammenzustellen. Im Mittelstand hingegen werden steigende Unternehmenswerte aufgerufen, insbesondere wenn es um Unternehmensverkäufe oder Nachfolgeregelungen geht und man sich in ein kompetitives Wettbewerbsumfeld begeben muss. Dies macht es vielfach unattraktiv, solche Unternehmen zu erwerben.

**VC Magazin:** Welche Herausforderungen ergeben sich dadurch für die NRW.Bank?

**Güllmann:** Steigende Bewertungen sind durch liquide Kreditmärkte getrieben, daher haben es klassische Buyout-Fonds derzeit bei einem Zinssatz, der gegen null geht, leichter, eine Übernahme zu einem hohen Multiple zu finanzieren. Banken haben auf der Aktivseite einen Anlagedruck, wodurch Unternehmen mit relativ hohem Leverage finanziert werden. In der Konsequenz werden unabhängig von der realwirtschaftlichen Situation teils ungesunde Bewertungen aufgerufen. Daneben gibt es einen Markt, in dem exklusiv mit Unternehmen verhandelt wird. Dieser Markt ist nicht durch überzogene Unternehmensbewertungen gekennzeichnet. Auf diesen Markt konzentrieren wir uns. Die besondere Herausforderung ist, exklusiv an diese Unternehmen heranzukommen.

**VC Magazin:** Die Venture Capital-Szene in Deutschland ist in den vergangenen Jahren vielseitiger geworden. Wie hat sich die Szene in NRW verändert?

**Güllmann:** Wir haben in Nordrhein-Westfalen mithilfe der NRW.Bank eine leistungsfähige Frühphasenindustrie aufgebaut. Die Anzahl der investitionsfähigen Fonds in NRW und deutschlandweit ist gleich geblieben bis leicht rückläufig. Dies ist sicherlich nicht ausreichend und muss besser werden. Vielseitig ist die Szene eher durch neue Finanzierungsinstrumentarien geworden. So spielt unter anderem Crowdfunding im Start-up-Bereich eine Rolle, auch wenn das Ausmaß in der öffentlichen Wahrnehmung teils überschätzt wird. Insgesamt ist die Branche professioneller geworden und investiert heute anders, als es

noch vor fünf Jahren der Fall war. Dazu haben viele ihren Beitrag geleistet. Hier ist neben der NRW.Bank.Seed Fonds-Initiative auch der High-Tech Gründerfonds zu nennen, der zusammen mit uns eine Reihe an Finanzierungen angeschoben hat.

**VC Magazin:** Im Mittelpunkt steht nach wie vor der Unternehmer. Wie würden Sie die Entrepreneurship-Ausbildung in NRW im bundesweiten Kontext einordnen?

**Güllmann:** Im internationalen Vergleich gibt es in Deutschland zu wenige Gründer. Das Thema muss in Schulen und Universitäten institutsübergreifend auf den Lehrplan gesetzt werden. Es gibt nicht nur zu wenige Gründungslehrstühle; das Thema findet überhaupt nicht statt. Gründerausbildung und die Akzeptanz von Gründungen, die Bereitschaft, ein Scheitern zu akzeptieren – Fehlanzeige. Dies muss sich ändern, sonst begleitet uns auch weiterhin die Situation, dass an den Universitäten hervorragend geforscht wird, aber der Output an Gründern zu wünschen übrig lässt.

**VC Magazin:** Gibt es hierzu Initiativen aus Ihrem Haus?

**Güllmann:** Diesen Transfermechanismus zu organisieren, ist auch eine Herausforderung der NRW.Bank. Auf Anregung der Landesregierung haben wir das NRW.Bank.Venture Center ins Leben gerufen mit dem Ziel, in den Forschungseinrichtungen und Universitäten potenzielle Gründer zu identifizieren und sie bei dem Vorhaben, sich selbstständig zu machen, zu unterstützen und investitionsfähig zu machen. Das Pilotprojekt ist derzeit auf zwei Jahre angelegt, ich gehe allerdings davon aus, dass das NRW.Bank.Venture Center in den nächsten Jahren deutlich an Bedeutung gewinnen und dementsprechend kein Pilotprojekt bleiben wird. Es ist originäre Aufgabe einer Förderbank, sich in diesem Segment zu engagieren, Gründungen zu identifizieren und zu ermöglichen.

**VC Magazin:** Welchen Stellenwert besitzt das Beteiligungsgeschäft eigentlich innerhalb einer Förderbank?

**Güllmann:** In Deutschland haben wir eine historisch niedrige Zinssituation. Förderbanken agieren unter anderem über Zinsverbilligungen. Definiert man perspektivisch die Rolle einer Förderbank, so werden Langfristfinanzierungen, sowohl auf der Fremdkapital- als auch insbesondere auf der Eigenkapitalseite, in der Zukunft des Geschäftsmodells einer Förderbank eine zentrale Rolle spielen. Selbst bei einem historisch niedrigen Zinsniveau mit Null- oder negativen Zinsen, wenn man voraussetzt, dass dies über etliche Jahre anhalten wird. Deshalb bin ich der Überzeugung, dass Förderbanken ihr Beteiligungsgeschäft zukünftig ausbauen müssen.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Interview, Herr Güllmann. ■■■

mathias.renz@vc-magazin.de

## Interview mit Dr. Jörg Fregien, Life Science Inkubator

# „Wir freuen uns über Gründer, die aktiv an uns herantreten“

Der Life Science Inkubator (LSI) am Forschungszentrum Caesar in Bonn wurde 2008 gegründet, um innovative Forschungsergebnisse aus Pharma, Biotechnologie und Medizintechnik bis zur Finanzierungs- oder Marktreife professionell weiterzuentwickeln. In enger Zusammenarbeit mit Wissenschaft und Industrie wurde hier ein neuartiges Konzept realisiert, um eine tragfähige Brücke zwischen Wissenschaft und Markt zu bilden.

**VC Magazin:** Ihr Ziel ist es, aussichtsreiche Projekte aus den Lebenswissenschaften in Richtung einer Unternehmensgründung weiter voranzutreiben. Wie viele Unternehmensgründungen konnten seit 2009 initiiert werden?

**Fregien:** Mit Neuway, Bomedus und Epivios konnten wir in dieser Zeit drei Ausgründungen realisieren. Weitere drei Projekte befinden sich derzeit im Transfer.

**VC Magazin:** Gründungen im Bereich der Life Sciences sind besonders kostenintensiv. Welche Unterstützung bieten Sie?

**Fregien:** Da diese Frage die Besonderheit des LSI ausmacht, muss ich hier etwas weiter ausholen. Bevor wir ein Projekt aufnehmen, führen wir eine intensive Evaluierung in den Bereichen Markt, Innovation, Patente und Team durch. Dies ist ein mehrstufiger Prozess gemeinsam mit internen und externen Experten. In mehreren Workshops diskutieren Gutachter, Team und LSI die Ergebnisse und passen eventuell den Projektplan an. Mit der Aufnahme zur Inkubation ist dann nicht nur eine 100%ige Förderung verbunden, sondern in der Zeit am LSI wird das Projekt nach Industriemaßstäben gesteuert, es erfolgt ein Coaching des Projektleiters sowie des Teams. Kurz gesagt, es wird die Unterstützung bereitgestellt, die für eine erfolgreiche Inkubation notwendig ist. Bereits in den letzten Monaten der Zeit am LSI beginnt der Transferprozess mit der Erstellung von Business- und Finanzplan, Sicherstellung der Anschlussfinanzierung einschließlich der Bereitstellung von Mitteln aus unserer eigenen Fondsgesellschaft.

**VC Magazin:** Wie empfinden Sie die aktuelle Kapitalvergabebereitschaft von Venture Capital-Fonds, Business Angels und Corporates?

**Fregien:** Im internationalen Vergleich gibt es in Deutschland noch erheblichen Nachholbedarf in der Bereitstellung von Wagniskapital. Gerade für die Lebenswissenschaften wäre es wichtig, dass sowohl die Kapitalhöhe als auch die Risikobereitschaft der Geldgeber noch weiterentwickelt wird.

**VC Magazin:** Wie sollten potenzielle Gründer am besten an Sie herantreten? Wie läuft der Aufnahmeprozess?

**Fregien:** Wir freuen uns über Gründerinnen und Gründer, die aktiv an uns herantreten. Viele Informationen zum LSI finden sich auf unserer Webseite, und wir informieren auch gerne am Telefon über unser Angebot. Wenn von beiden Seiten Interesse an einer Inkubation besteht, laden wir das Team zur Vorstellung ein und könnten danach mit unserer Tiefenevaluierung starten.



**Dr. Jörg Fregien**

begann im September 2007 gemeinsam mit der Max-Planck-Innovation mit der Konzeption und dem Aufbau der Gesellschaften des Life Science Inkubators am Forschungszentrum Caesar in Bonn, deren Geschäftsführer er seit Oktober 2009 ist.

Dieser Prozess dauert ca. drei Monate, abschließend entscheidet unser Investmentgremium über die Aufnahme.

**VC Magazin:** Auf welche Unternehmen, die im LSI die ersten unternehmerischen Schritte vollzogen haben, verweisen Sie besonders gerne?

**Fregien:** Dies ist natürlich unser Pionierprojekt VLP, die heutige Neuway GmbH. Mit ihr gemeinsam haben wir aus einem Konzept eine Erfolgsstory gemacht – immerhin durften wir im Juli 2014 bekannt geben, dass sich Wellington Partners als Lead-Investor mit einem Gesamtvolumen von 2,7 Mio. EUR bei der Neuway Pharma GmbH beteiligt. Gerade weil VLP ein Projekt war, das wir sozusagen aus der Grundlagenforschung in den Markt gebracht haben, sind wir darauf besonders stolz.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Interview, Herr Dr. Fregien. ■■■■

mathias.renz@vc-magazin.de



## Sorgen vor dem „Tal des Todes“

# Der Staat sollte die Rahmenbedingungen verbessern – leisten könnte er es sich

Das Venture Capital-Investitionsvolumen im Jahr 2014 lag in Deutschland bei 650 Mio. EUR. Das waren rund 10% weniger als 2013 und bedeutet das zweitschlechteste Ergebnis seit 2010. Und das, obwohl die deutsche Wirtschaft 2014 wieder auf Hochtouren lief! Für 2015 ist die Venture Capital-Branche zuversichtlich – ein bisschen.

**W**arum nur ein bisschen, obwohl die deutsche Wirtschaft weiter wächst? Leider führt hierzulande eine Hochkonjunktur nicht automatisch zu höheren Venture Capital-Investitionen. Dafür gibt es viele Gründe – einer der wichtigsten ist das „Tal des Todes“, wie es Hendrik Brandis, Gründer der Venture Capital-Gesellschaft Earlybird, nennt. Als „Tal des Todes“ bezeichnet Brandis die Phase, in der junge Unternehmen nach der Start-up-Finanzierung eine Wachstumsfinanzierung brauchen – in der Regel zwei bis zehn Jahre nach der Unternehmensgründung. In dieser Phase gehen viel zu vielen jungen Unternehmen in Deutschland die Investoren aus.

### Zahlreiche Gründe für das schwierige Umfeld

Heute ist dieses Problem vor allem eine Finanzkrisenfolge. Denn nach Ausbruch der Finanzkrise im Jahr 2008 sind viele Venture Capital-Fonds geschlossen worden, so etwa wichtige Fonds-Investmentprogramme der staatlichen Förderbank KfW. Solche Programme galten als Ankerinvestitionen, die Vertrauen gebildet und privates Kapital nachgezogen haben. Inzwischen leben solche Programme wieder auf, aber sie reichen noch nicht aus. Ein weiteres Hemmnis für den deutschen Venture Capital-Markt ist die steuerlich nachteilige Behandlung von Verlustvorträgen. Wenn in einem Unternehmen Verluste anfallen, können diese nur begrenzt für die steuerliche Verrechnung von Forschungs- und Entwicklungsausgaben auf die nächsten Jahre übertragen werden. Das bedeutet unter dem Strich: Die Kosten für Forschung und Entwicklung sind in verlustreichen Jungunternehmen vergleichsweise höher als in etablierten Unternehmen, die diese Kosten vereinfacht ausgedrückt gegen Gewinne rechnen können und so die Steuerlast senken.

### Die Möglichkeiten wären da

Der Staat sollte die Ausgaben für Forschung und Entwicklung von Jungunternehmen steuerlich fördern, etwa durch umfangreichere Möglichkeiten, diese Kosten über längeren Zeitraum mit angefallenen Verlusten verrechnen zu können. Die finanziellen Möglichkeiten dazu hätte der Staat: 2014 waren die Steuereinnahmen in Deutschland mit 593 Mrd. EUR so hoch wie nie zuvor. Ein weiterer Ansporn für private Venture Capital-Investoren wäre eine Wiederbelebung von Fonds-Investitionsprogrammen durch Lead-Investoren wie Förderbanken. Als Ankerinvestoren mit staatlichem Auftrag würden sie ein klares Signal setzen, dass es die Bundesregierung ernst meint damit, jungen Unternehmen den Zugang zum Kapitalmarkt zu erleichtern.



Foto: © Thinkstock/Stock/LudmylaSupynska

### Fazit

In diesem Zusammenhang wünscht sich Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel ein Börsensegment für Start-ups. Die Deutsche Börse in Frankfurt hält allerdings nach den Erfahrungen mit dem Neuen Markt nach dem Jahrtausendwechsel eine Plattform für Wachstumsunternehmen und Investoren zunächst für sinnvoller. Auf dieser Plattform sollen junge Unternehmen mit Kapitalbedarf und Investoren einfacher als bisher zusammenfinden. Wenn dort tragfähige Geschäftsbeziehungen entstehen, kommt vielleicht auch ein Börsengang infrage, so das Kalkül. Und wenn es keinen Börsengang gibt, müssen zumindest weniger Unternehmen befürchten, nach einer erfolgreichen Gründung im „Tal des Todes“ zu enden. Hoffentlich. ■

### Katja Dofel

ist seit 1996 Wirtschafts- und Börsenjournalistin. Von 1997 bis 2000 hat sie unter anderem für den Nachrichtensender n-tv zunächst von der New York Stock Exchange berichtet, seither ist sie Moderatorin und Büroleiterin bei n-tv an der Frankfurter Börse. Sie hat Politik und Wirtschaftswissenschaften studiert und ist Moderatorin der Private Equity-Konferenz NRW.



**NRW im Bundesvergleich**

# Nordrhein-Westfalen bleibt innovationsstarkes Bundesland

Ein neues Mittel gegen Krebs, verbesserte Behandlungswege bei einem Herzinfarkt oder neuartige Wirkstoffe zur Behandlung von Krankheiten – innovative Ideen verbessern oftmals nicht nur den Lebensalltag, sondern sind gerade im Bereich Life Sciences ein wichtiger Zugewinn für die medizinische Entwicklung. Medical Ayoxxa Biosystems, Rigontec oder Cryotherapeutics sind nur einige Beispiele für erfolgreiche Jungunternehmen aus dem Life Sciences-Bereich mit Sitz in Nordrhein-Westfalen. Mit Beteiligungskapital konnten zahlreiche Unternehmer ihre Ideen realisieren und marktfähige Produkte entwickeln, die die deutsche Medizinforschung und Entwicklung maßgeblich voranbringen.

Insgesamt investierten Beteiligungsgesellschaften im vergangenen Jahr 7,06 Mrd. EUR in rund 1.300 Unternehmen in Deutschland. Damit wurde das höchste Investitionsvolumen seit 2008 erreicht und der Investitionsrückgang aus dem Vorjahr (5,06 Mrd. EUR) deutlich wettgemacht. Wie schon in den Vorjahren setzten 93 % der im Jahresverlauf finanzierten Unternehmen weniger als 100 Mio. EUR um oder beschäftigten weniger als 500 Mitarbeiter. Damit zeigt sich erneut deutlich, dass Beteiligungskapital vor allem ein Finanzierungsinstrument für kleine und mittlere Unternehmen ist. Blickt man auf das Bundesland Nordrhein-Westfalen, sind die Investitionen von 2014 im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunken. Wurden 2013 noch 1,62 Mrd. EUR in 124 Unternehmen investiert, waren es im letzten Jahr noch 1,17 Mrd. EUR in 110 Unternehmen. Allerdings war 2013 auch ein herausragendes Jahr aufgrund einiger sehr großer Einzeltransaktionen.

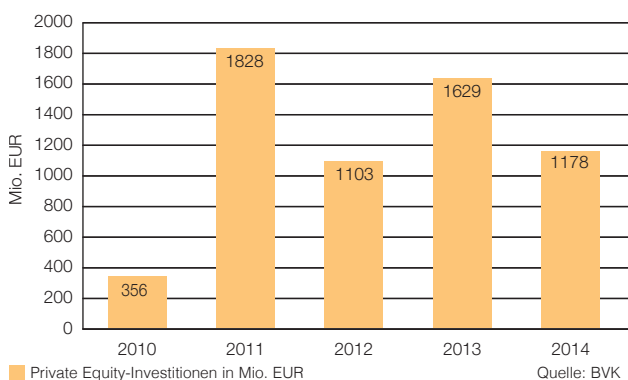
**Große Transaktionen belegen NRW's Attraktivität**

NRW belegte im abgelaufenen Jahr im Bundesländer-Ranking bei den Investitionszahlen Platz drei nach Bayern und Baden-Württemberg. Betrachtet man die Zahl der mit Beteiligungskapital finanzierten Unternehmen, lag NRW letztes Jahr auf Platz vier nach Baden-Württemberg, Bayern und Berlin. Herausragende Investitionsbeispiele aus dem letzten Jahr sind ASK Chemicals mit einem Transaktionsvolumen in Höhe von 1,3 Mrd. EUR, die Mauser AG mit 1,2 Mrd. EUR und Christ Juweliere und Uhrmacher mit 400 Mio. EUR. Die Investitionen von Venture Capital-Gesellschaften zeigten sich im gesamtdeutschen Raum insgesamt stabil und lagen mit 0,65 Mrd. EUR nur knapp unter dem Vorjahresergebnis (0,72 Mrd. EUR). Die deutschlandweit 712 mit Wagniskapital finanzierten Unternehmen machten mehr als die Hälfte aller im letzten Jahr finanzierten Unternehmen aus. In NRW jedoch sanken die Investitionen von Venture Capital-Gesellschaften von 65 Mio. EUR (2013) auf 50 Mio. EUR. Die Zahl der finanzierten Unternehmen blieb hingegen konstant bei 77 Start-ups. Damit belegt NRW sowohl bei der Zahl der finanzierten Unternehmen als auch bei den Investitionen Platz drei im Ranking hinter Berlin und Bayern. Trotzdem zeigen die Finanzierungsrunden im zweistelligen Millionenbereich bei Mediakraft Networks, Ayoxxa Biosystems oder auxmoney, dass Start-ups aus NRW auch erfolgreich große Finanzierungen einwerben können.

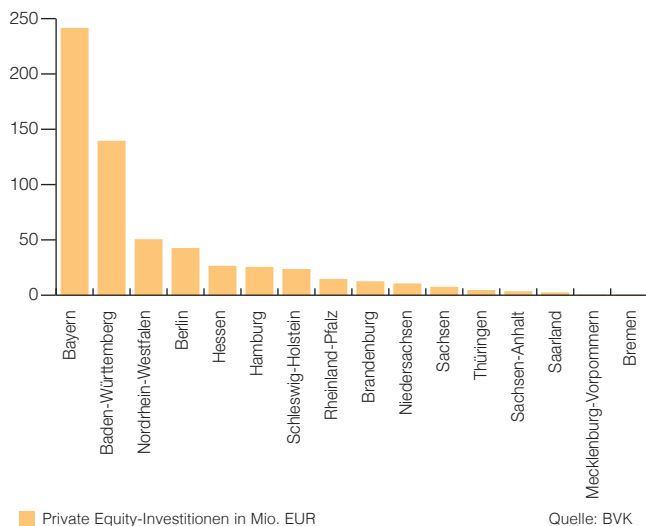
**Wichtiger Impulsgeber vor Ort**

Mit der NRW.Bank verfügt NRW über einen wichtigen Impulsgeber für die Innovations- und Gründerfinanzierung im Bundesland. Mit eigenen Venture Capital-Mitteln bzw. über die initiierten regionalen Seed-Fonds unterstützt die NRW.Bank die hiesigen Start-ups maßgeblich. Allerdings bedarf es für eine nachhaltige Verbesserung der Finanzierungssituation junger Unter-

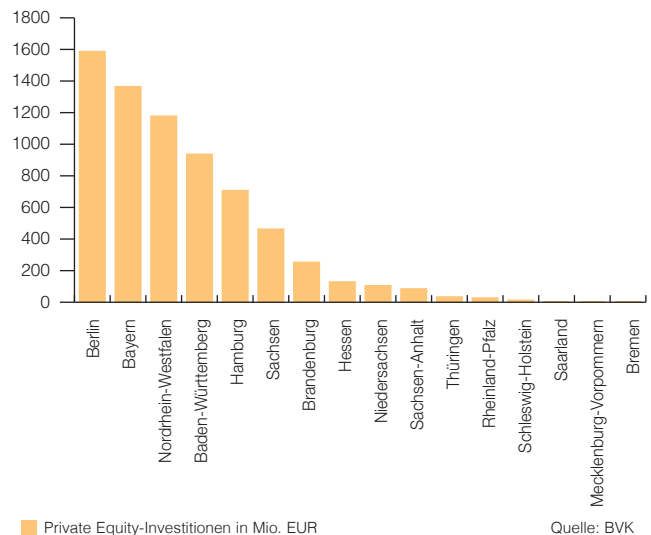
**Investitionen von Beteiligungsgesellschaften  
2010 – 2014 in NRW**



### Investitionen von Beteiligungsgesellschaften 2014 nach Bundesländern



### Investitionen in Venture Capital 2014 nach Bundesländern



nehmen einer Stärkung des privaten Venture Capital-Marktes. Dadurch können auch öffentliche Mittel eine weiter reichende Wirkung erzielen. Die von der großen Koalition im Koalitionsvertrag angekündigten Verbesserungen für die Finanzierung von Start-ups mit Wagniskapital bedürfen dringend einer Umsetzung, um das Venture Capital-Segment in Deutschland wieder zu stärken und den Anschluss an das europäische Ausland nicht zu verlieren.

### Fazit

Dort herrschen zum Teil deutlich vorteilhaftere Rahmenbedingungen für die Finanzierung junger Unternehmen, was zu einer Abwanderung der Start-ups führen könnte und damit auch der innovativen Ideen, die der deutschen Forschung bislang international zu einer Poleposition verhalfen. Der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) hat deshalb im Januar 2015 einen Entwurf für ein Venture Capital-Gesetz vorgelegt, um die Diskussion um die Stärkung von Wagniskapital

voranzutreiben. Mit einem Maßnahmenkatalog für die drei Ebenen der Wertschöpfungskette – Jungunternehmen, Venture Capital-Gesellschaft und Fondsinvestor – hat der BVK sowohl aufsichtsrechtliche als auch steuerrechtliche Verbesserungsvorschläge vorgelegt. Die Politik sollte nun ihren Worten im Koalitionsvertrag Taten folgen lassen und das angekündigte Venture Capital-Gesetz endlich in Angriff nehmen.

### Ulrike Hinrichs

ist Geschäftsführerin des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (BVK), der Interessenvertretung der Beteiligungsbranche in Deutschland.



## Kommentar zu Entwicklung und Ansehen der Venture Capital-Branche

# Vom Mut zur Wut, oder: Gut Ding will Weile haben

Eigentlich ist es eine Binsenweisheit: Wer sich auf unergründetes Terrain begibt, macht sich auf einen unsicheren Weg. Unsicher deshalb, weil man nicht weiß, was einen alles erwartet und was im Einzelnen hinter der einen oder anderen Wegbiegung lauert. Neben möglichen Gefahren beinhaltet die Entdeckung von Neuem gleichermaßen aber auch immer eine große Chance auf Veränderung bzw. oftmals auch auf Verbesserung. So zeigt es unsere Geschichte. Hätten nicht viele beherzte Forscher, Wissenschaftler, Erfinder und Genies irgendwann einmal den Sprung ins kalte Wasser gewagt, würden wir nicht dort stehen, wo wir heute sind. Für Deutschland gilt dies umso mehr, haben wir uns doch seit Jahrzehnten als Innovationsstandort einen der vordersten Plätze in der Weltrangliste gesichert.

**D**ass dort, wo gehobelt wird, jedoch auch Späne fallen, ist gleichermaßen eine Binsenweisheit. Und letztlich sind es genau die Schnitzer, Fehlritte und sonstigen Flops oder Ausrutscher, die einem die Grenzen des Machbaren aufzeigen, damit jedoch auch den maximalen Handlungsrahmen in der Ausschöpfung der Möglichkeiten für etwas Neues definieren. Auch mit noch so guten und detaillierten Plänen kommt man in innovativen Prozessen also nicht umhin, im Zweifel zwei Schritte nach vorne und einen zurück machen zu müssen. Nicht selten ist sogar auch ein komplettes Reset im Sinne von „Gehe zurück auf Los“ erforderlich. So war es immer, und so wird es immer bleiben – die dritte Binsenweisheit!

### Deutschland musste das Beteiligungsgeschäft erst lernen

Private Equity und Venture Capital sind in Deutschland noch sehr junge Branchen und haben eigentlich so richtig erst vor etwa 20 Jahren begonnen, den hiesigen Markt für sich zu erschließen. Insofern wurde diesbezüglich bei uns auch Neuland betreten. Wenngleich es Vorbilder bzw. Maßstäbe insbesondere aus dem angloamerikanischen Raum gab, musste für die Entwicklung dieses hierzulande seinerzeit neuen Geschäfts vieles ausprobiert, wieder verworfen und schließlich mit anderen, neuen Ansätzen nochmals probiert werden. Auch hier waren diverse Korrekturen erforderlich, bis sich unsere „Industrie“ mit ihren heutigen Usancen annähernd etabliert hat. Der Vorgang ist gleichwohl noch längst nicht abgeschlossen, wie uns insbesondere im Bereich der Frühphasenfinanzierung ein noch erheblich stotternder Motor im Sinne einer unverändert unzureichenden Kapitalverfügbarkeit immer wieder belegt. Und dennoch geht es auch hier mit zwar kleinen Schritten, aber dennoch beständig voran. So entdecken zum Beispiel immer mehr ausländische Investoren den deutschen Markt als attraktives Anlagegebiet. Ferner ist ein Anstieg der Aktivitäten deutscher Business Angels zu beobachten, und es beginnt sich hier eine recht lebhafte und zunehmend organisierte Szene zu

formieren. Zudem versuchen sich Crowdfunding und Crowdinvesting als zusätzliche Finanzierungsalternative konsequent ihren Weg in die Venture Capital-Szene zu bahnen. Und schließlich sei auf die diversen Bundes- und Landesinitiativen hingewiesen, mit denen die Finanzierung von Start-ups unterstützt wird. Eine ganz wesentliche Rolle spielt hier gerade das Land NRW, das über die NRW.Bank seit 2007 im Rahmen der Seed.Fonds.Initiative inzwischen zehn regionale Frühphasenfonds mit einem Gesamtvolumen von über 100 Mio. EUR aus der Taufe gehoben hat. Die initiierten Fonds haben den Charakter von Privatfonds und werden durch professionelle, renditeorientierte Fondsmanager verwaltet. Bis heute konnten rund 100 Unternehmensgründungen finanziert werden. All das sind Entwicklungen, die berechtigterweise Hoffnung und Zuversicht aufkommen lassen dürfen, dass sich in unserem Land zwar langsam, aber dennoch sicher eine Venture Capital-Kultur mit einem irgendwann auch funktionierenden Markt etablieren wird. Tue also Gutes und sprich darüber!

### Die Deutschen verschmähen die Chance

Umso bedauerlicher, dass in der öffentlichen Diskussion die Private Equity- und Venture Capital-Branche nach wie vor mit Argwohn belegt und keine Gelegenheit ausgelassen wird, Fehler, Ausreißer, Missgeschicke und Verluste mit hämischen Kommentaren zu versehen, anstatt uns zuzugestehen, dass wir eben auch noch lernen. Vielmehr sollte einmal darüber berichtet werden, wie weit wir in unserem Lernprozess in den letzten Jahren dennoch bereits vorangekommen sind, denn nicht von ungefähr kommen inzwischen rund eine Million Arbeitsplätze im Umfeld von Private Equity- und Venture Capital-finanzierten Unternehmen! Allerdings unterstützen Wohlfahrtsstaat, Erhaltungssubventionen, großzügig verteilte Fördermittel und sonstige „Rundum-sorglos-Leistungen“ bei uns eher das Streben nach Sicherheit denn nach unternehmerischer Freiheit und Verantwortung. Berufliche Selbstständigkeit wird von vielen



Bürgerinnen und Bürgern daher nicht als Chance, sondern in erster Linie als Risiko gesehen sowie als Last empfunden. Vor dem Hintergrund einer solchen Denkhaltung ist der Weg nicht weit, Gründer für ihren unternehmerischen Mut öffentlich sogar an den Pranger zu stellen: Natürlich war der alles auslösende Zwischenruf zu Christian Lindners schon 15 Jahre zurückliegender Start-up-Aktivität in der moomax GmbH zwar reiner Populismus im politischen Wettbewerb. Allerdings kann die hier an Lindner gerichtete Äußerung durchaus als Paradebeispiel für das in der öffentlichen Meinung vorherrschende Misstrauen gegenüber unternehmerischem Engagement betrachtet werden. Insofern mag es auch nicht verwundern, dass sich die Videoaufzeichnung dieses Vorgangs im Landtag wie ein Lauffeuer in den sozialen Netzwerken auf Facebook und Co. – gefolgt von mit Verdächtigungen versehenen Kommentierungen in der Presse – verbreitete und ein Millionenpublikum erreichte. Erstaunlicherweise war der hierdurch erzielte mediale Effekt sogar um einiges größer als die wenige Tage zuvor im Zusammenhang mit dem Dreikönigstreffen der FDP-Spitze verbreiteten Informationen über deren politisches Programm im Jahre 2015!

### Lernkurven sind notwendig

Warum also in aller Welt wird Unternehmertum in der deutschen Öffentlichkeit derart ablehnend behandelt sowie durch ein Verdrehen der Wahrheit nicht nur die betroffene Person selbst, sondern letztlich auch die gesamte Venture Capital-Branche mit all ihren kreativen und engagierten Gründern und Investoren durch den Kakao gezogen? Vielmehr muss man diesen Pionieren dankbar sein, dass sie bereit sind, für eine unternehmerische Idee oftmals alles in den Ring zu werfen und dabei auch ein Scheitern ihres Vorhabens bewusst in Kauf zu nehmen. Denn das ist ganz und gar nicht selten: aus Venture Capital-Erfahrung scheidet tatsächlich nahezu jedes zweite Vorhaben, d.h., der geplante Erfolg bleibt aus. Die Gründe hier-

für sind vielfältig. Höchst selten liegt es an einer nicht funktionierenden Technologie. Viel öfter ist es der Markt, der eine Innovation nicht bzw. noch nicht anzunehmen bereit ist, wie es z.B. auch bei Lindners moomax der Fall war. „Alles zu seiner Zeit“ heißt es so schön. Interessanterweise sind nämlich die damals von moomax – und übrigens auch von diversen anderen Unternehmen – verfolgten Personalisierungsansätze für das Internet inzwischen völlig üblich geworden. In der Nachbetrachtung Operation somit geglückt, Patient allerdings tot. Ist damit aber das Geld, das seinerzeit in das gescheiterte Unternehmen investiert wurde, volkswirtschaftlich tatsächlich für die Tonne gewesen? Wohl ganz sicher nicht, denn ohne genau diese Lernkurven aus misslungenen Unternehmungen wäre unser technischer Fortschritt mit all seinen angenehmen Begleiterscheinungen, die uns Verbrauchern das Leben jeden Tag ein Stück angenehmer und komfortabler machen, längst nicht so schnell vorangekommen. Womit wir wieder bei den drei Binsenweisheiten wären. ■

### Wolfgang Lubert

ist Mitgründer und Vorstandsvorsitzender des Private Equity Forum NRW e.V. sowie Geschäftsführer der EnjoyVenture Management GmbH, einer auf Frühphasenfinanzierung spezialisierten Venture Capital-Gesellschaft mit Standorten in Gelsenkirchen, Düsseldorf, Wuppertal und Hannover. Aktuell ist EnjoyVenture an 29 Unternehmen beteiligt, davon sieben in NRW. EnjoyVenture hatte seinerzeit auch die moomax GmbH finanziert, weshalb Lubert eine eigene Sicht auf die Vorgänge damals hat.



„Mit dem Unternehmens-, Investitions- und Wirtschaftsstandort NRW verbinde ich...“

# Die aktuelle Umfrage:

## Dr. Paul-Josef Patt,

Vorstandsvorsitzender, eCapital entrepreneurial Partners AG, Münster:

... das bevölkerungsreichste deutsche Bundesland, das den Strukturwandel von der überwiegend industriell geprägten Gesellschaft hin zur Wissensgesellschaft erfolgreich gemeistert hat. Heute beheimatet NRW neun der 30 DAX-Unternehmen, einen starken international agierenden Mittelstand und kann eine wachsende Gründerszene aufweisen. Das Bundesland mit der höchsten Wirtschaftsleistung ist ebenfalls führend bei ausländischen Direktinvestitionen, durch die heimische Private Equity-Szene erfolgt zusätzlich eine Unterstützung beim Ausbau der Konkurrenz- und Wettbewerbsfähigkeit, und es sind interessante Beteiligungsmöglichkeiten vorzufinden.



## Dr. Roland Kirchof,

Vorstand, Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND), Essen:

... eine riesige Vielfalt der Möglichkeiten. Die Zukunft wird bestimmt sein von Start-ups der Green Economy, die auf der traditionellen Stärke als Standort der Umwelt- und Energieindustrie aufbauen können. Auch die Medizinwirtschaft hat sehr gute Entwicklungschancen aufgrund des hervorragenden Klinikbesatzes in NRW. Die ITK-Wirtschaft und die klassische Industrie werden sich im Industrieland NRW immer stärker durchdringen, sodass auch in diesem Feld für Unternehmensgründungen viel Raum ist.



## Arndt Rautenberg,

Managing Partner, Rautenberg & Company GmbH, Düsseldorf:

... ein leider oft unterschätztes Zentrum unserer Wirtschaftskraft, denn in einem Umkreis von 150 km von Düsseldorf leben fast 30 Millionen Menschen, von 500 km sogar jeder dritte EU-Bürger. Ein hohes Maß an Innovationskraft, nachdem die Region besser als fast jede andere einen massiven Strukturwandel bewältigt hat und heute für zahlreiche hoch spannende Forschungs- und Entwicklungsthemen steht. Attraktive Standorte mit netten Menschen und viel Lebensqualität, in Düsseldorf selbstverständlich noch mehr als in Köln.



## Prof. Dr. Tobias Kollmann,

Lehrstuhlinhaber für E-Business und E-Entrepreneurship, Universität Duisburg-Essen, Landesbeauftragter für die Digitale Wirtschaft in NRW, Business Angel des Jahres 2012, Essen:

... hervorragende Chancen für einen Schulterchluss von Investoren und Start-ups mit der starken Industrie und dem großen

Mittelstand in NRW für die gemeinsame Entwicklung von elektronischen Geschäftsmodellen und -prozessen für die Digitale Wirtschaft. Die einen brauchen den Zugang zu Märkten, die anderen den Zugang zu digitalen Innovationen. Das ist eine Kombination, die NRW als Standort für die Digitale Wirtschaft einmalig macht.



## Sven von Loh,

Unternehmer und Buchautor („Dicke Fische Angeln“, soeben erschienen), Düsseldorf:

... dass es Gründern und Investoren weit mehr zu bieten hat als Berlin, das in der öffentlichen Wahrnehmung als Zentrum der deutschen Gründerszene gilt. NRW punktet mit einer erstklassigen Wissenschafts- und Forschungs-Infrastruktur, aber auch mit hoch innovativen Branchen mit internationaler Reputation. Die NRW.Bank ist zudem eine der wichtigsten Fördereinrichtungen vielversprechender Start-ups, mit denen NRW wesentlich zur Stärkung des Standorts Deutschland beiträgt.



## Rainer Wilts,

Senior Partner, Warth & Klein Grant Thornton AG, Düsseldorf:

... Weltoffenheit, hohe Lebensqualität und exzellentes Humankapital. Ungeachtet der hohen Wertschätzung des Standorts NRW auch durch ausländische Wirtschaftsexperten erscheinen zur Sicherung dessen Zukunftsfähigkeit insbesondere weitere Verbesserungen bei den Investitionsanreizen und zusätzliche Infrastrukturmaßnahmen notwendig.



## Lukas Bennemann,

Investmentmanager, VCDE Venture Partners GmbH, Frankfurt, und Organisator der GrowthCon (gebürtig in Wattenscheid):

... das Bundesland mit der größten Wirtschaftsleistung Deutschlands, das es schaffen kann, ein Zentrum für junge, innovative Wachstumsunternehmen zu werden, dafür aber noch viel tun muss!



## Herbert Seggewiß,

Geschäftsführer Aheim Capital GmbH, Starnberg, und Vorstand Private Equity Forum NRW, Düsseldorf:

... eine durch hohen Veränderungsdruck tief verankerte Innovationsbereitschaft in großen Teilen der Bevölkerung, Offenheit für Menschen aus aller Welt, eine unglückliche und –

wenn es so etwas gibt in der Welt des Geldes – unverdiente Schwächung des Finanzplatzes in den letzten 15 Jahren. Es gibt unternehmerische Traditionen schon lange vor der Gründerzeit in den 1870er-Jahren, Unternehmer, bei denen noch das Wort zählt, und eine professionelle Anwaltswelt nicht nur in den Metropolen Köln, Essen und Düsseldorf, die diesen Worten dauernde Gültigkeit verleihen. Als Investor in Unternehmen verbinde ich mit NRW einen gesunden Mittelstand und DAX-Konzerne in einer Dichte wie nirgends sonst in Deutschland.



**Dr. Alex von Frankenberg,**

**Geschäftsführer High-Tech Gründerfonds, Bonn:**  
... eine einzigartige Verbindung aus alter, etablierter Industrie und viel Aufbruchsstimmung. Gerade Start-ups, die die Stärken der etablierten Industrie in NRW nutzen können, haben besondere Chancen, erfolgreich zu sein.



**Jörg aus der Fünten,**

**Rechtsanwalt / Partner, Heuking Kühn Luer Wojtek, Köln:**

... eine Metropolregion im Zentrum Europas, die sowohl große Industrieunternehmen von Weltrang, starke mittelständisch geprägte Industrie- und Handelsunternehmen als auch junge innovative Unternehmen beherbergt. NRW ist der begehrteste Investitionsstandort in Deutschland; dies beruht neben der starken industriellen Basis insbesondere auf einem großen Potenzial an qualifizierten Arbeitskräften, Europas dichtestem Forschungsnetzwerk, der guten Verkehrsinfrastruktur und der großen Kaufkraft des Einzugsgebietes.



**Nicolas Gabrysch,**

**Rechtsanwalt / Partner, Osborne Clarke, Köln:**

... eine tolle Entwicklung des Standortes NRW in den letzten Jahren mit super Start-ups, aktiven Investoren in der Frühphase und Later Stage sowie einem sich wunderbar entwickelnden Ökosystem, bei dem es sich sehr lohnt, weiter Gas zu geben und sich zu engagieren.



ANZEIGE

**Marktchancen erkannt.**

**In Technik investiert.**

**Wachstumsziele im Visier.**

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



Gründung | Frühphase | Wachstum  
Gesellschafterwechsel | Nachfolge | Going Public



**S-UBG Aachen**  
Unternehmensbeteiligungsgesellschaft  
und Risikokapital-Fonds [www.s-ubg.de](http://www.s-ubg.de)

## Vorbereitung ist besser als Nachsorge

# To-dos im Vorfeld eines Verkaufs

2014 war ein Rekordjahr für die Life Sciences-Branche, insbesondere in den USA. Weltweit betrachtet lag das Transaktionsvolumen bei insgesamt 223 Mrd. USD – 150% über dem des Vorjahres. Der deutsche Markt scheint nun nachzuziehen. Im März ging etwa ein Münchner Unternehmen für 200 Mio. EUR an einen US-Pharmariesen. Zahlreiche interessante Targets, genügend Liquidität im Markt und positive Bewertungen der Unternehmen eröffnen in Deutschland insgesamt wieder gute Chancen für Transaktionen.

Um die derzeit positive Marktstimmung für die Erzielung eines guten Kaufpreises zu nutzen, muss ein Verkauf optimal vorbereitet werden. Sowohl für Start-ups, Unternehmen, die bereits eine erste oder zweite Finanzierungsrunde hinter sich haben (gegebenenfalls unter Beteiligung eines Investors), als auch für etablierte Unternehmen gilt: Wer sein Unternehmen nicht angemessen darstellen kann, verschenkt bares Geld.

### Bedeutung der Vendor Due Diligence

Ein Unternehmen, bei dem entweder noch nie eine Due Diligence durchgeführt wurde oder bei dem sie mehr als fünf Jahre zurückliegt, ist gut beraten, vor der Aufnahme von Verhandlungen eine Due Diligence (Vendor Due Diligence) durchführen zu lassen. So können Schwachpunkte im Vorfeld erkannt und es kann entsprechend reagiert werden. Außerdem ist eine selbst durchgeführte Due Diligence vertrauensbildend bei den Verhandlungsgesprächen mit einem potenziellen Käufer. Idealerweise fasst das Unternehmen die Ergebnisse der Due Diligence in einem sogenannten Fact Book zusammen. Wird dieses dann über die Jahre laufend aktualisiert, sollte das Unternehmen optimal vorbereitet sein, um Verkaufsgespräche aufnehmen zu können.

### Informationen im Fact Book

Das Fact Book sollte mit einer Zusammenfassung der Equity Story in wenigen Sätzen beginnen. Danach sollten das Unternehmenskonzept, die Marktpositionierung, Soft Skills im Management und in der Belegschaft sowie die Organisation des Unternehmens dargestellt werden. Die bisherige Entwicklung wird anhand der vergangenen Jahresabschlüsse kommentiert, und die zukünftigen Erwartungen können aus der Planung und deren Plausibilität begründet werden. Informationen über stille Reserven und nicht betriebsnotwendiges Vermögen runden das Bild ab. Die wichtigsten Punkte, die im Detail dargestellt werden sollten, sind: Basisinformationen, Marktpositionierung bzw. eine Marktanalyse, Stärken und Chancen, eventuelle Schwächen und Risiken sowie die Plausibilisierung von Strategie und Planung.



Foto: © Thinkstock/Stock/shironosov/Bild

### Basisinformationen

Zu den Basisinformationen gehört alles, was das Unternehmenskonzept und dessen Umsetzung betrifft. Darzustellen sind Kundeninteressen und Lösungsansätze. Bei produzierenden Unternehmen sind technische Ausführungen zu Produkten und Produktionsverfahren erforderlich, bei Handelsunternehmen die Struktur der Lieferanten- und Kundenbeziehungen, bei Dienstleistern die Beschreibung des Angebots und dessen Einbringung durch Teams. Ebenso sollten Informationen über den Standort bzw. die Standorte und deren Einbindung in das Unternehmen, über die Organisation des Vertriebs und der Verwaltung als auch eventuelle Leitlinien enthalten sein. Als Basisinformationen gelten daneben gesellschaftsrechtliche Unterlagen, wesentliche langfristige Verträge sowie arbeitsrechtliche Unterlagen. Erfahrungsgemäß krankt es gerade bei jungen Unternehmen meist an lückenlos dokumentierten Gesellschafterunterlagen, der aktuellen Rechtsprechung angepassten Arbeitsverträgen oder rechtlich belastbaren Aufträgen.



## Marktpositionierung bzw. Marktanalyse

Hier geht es darum, eingehend den Marktanteil und die Kundenstruktur des Unternehmens zu schildern. Besonders wichtige Kunden sollten hier aufgeführt werden, gegebenenfalls anonymisiert, aber mit entsprechendem Zahlenwerk. Auch ohne Nennung konkreter Namen lässt sich verdeutlichen, dass die Unternehmen nicht nur von wenigen Kunden abhängig sind. Wettbewerber sollten wenigstens kurz skizziert werden.

## Stärken und Chancen

Sofern das Unternehmen mit einer nationalen oder internationalen Marktführerschaft oder sogar einer Technologieführerschaft aufwarten kann, sollte diese ausführlich dargestellt werden. In Bezug auf eine Technologieführerschaft sollte das Forschungs- und Entwicklungsbudget geschildert und dargestellt werden, in welchen Zeiträumen in der Vergangenheit marktfähige Produkte hervorgebracht wurden. Wettbewerbsvorteile können sich auch aus dem zu beschreibenden Service des Unternehmens ergeben. Auch die weichen Faktoren spielen eine nicht unerhebliche Rolle beim Unternehmenswert. Ebenfalls dokumentiert werden sollten daher zum Beispiel Schlüsselpersonen im Unternehmen, eine besonders gute Ausbildung, langjährige Praxiserfahrung und das Netzwerk von Geschäftsführung oder Vorstand, außerdem ein professionell aufgestellter Bei- oder Aufsichtsrat, gerade wenn die Besetzungen in erster Linie durch nützliche Beratungs- und

Vertriebsansätze gestützt werden. Auch die Loyalität der Belegschaft, beispielsweise durch eine lange Betriebszugehörigkeit, kann für das Unternehmen sprechen.

## Fazit

Mit einer selbst initiierten Risikoprüfung durch fachkundige Dritte und einer repräsentativen Zusammenfassung der Ergebnisse, einer kritischen Marktanalyse und der Hervorhebung der eigenen Stärken ist ein Unternehmen für Verkaufsgespräche bestens vorbereitet. Wer also über einen Verkauf seines Unternehmens oder von Unternehmensteilen nachdenkt, sollte eine Due Diligence aktiv angehen – je früher, desto besser.

## Natascha Grosser

ist Partnerin bei SKW Schwarz am Düsseldorfer Standort. Sie berät in allen gesellschafts- und kapitalmarktrechtlichen Fragen. Diese reichen von der Unternehmensgründung über alle Phasen von Transaktionen (Venture Capital, Private Equity und M&A), der Strukturierung entsprechender Beteiligungsvehikel bis zur Betreuung von Privatinvestments.



ANZEIGE

Finance

15. Handelsblatt Jahrestagung

**Private Equity**

1. und 2. Juli 2015, München

**EUROFORUM**  
an informa business

# Investieren - aber wie? Die Strategien der Experten.

Mehr als  
**40**  
Referenten

Exklusiv für  
Family Offices  
**Pre-Workshop**  
am 30. Juni 2015



Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner, TU München

Ilse Aigner, Bayerische Wirtschaftsministerin

Thomas Ebeling, ProSiebenSat.1 Media AG

J. Christopher Flowers, J.C. Flowers & Co. LLC

René Obermann, Warburg Pincus LLC

Prof. Dr. Axel Weber, UBS Group AG

Weitere Informationen: [www.vc-pe.de](http://www.vc-pe.de) • Infoline: 0211.96 86 - 33 45

Exklusiv Partner:



Premium Partner:



Weil

Handelsblatt

Substanz entscheidet.

## Rigontec GmbH: Erste Schritte, große Ziele

# Mit Exzellenz gegen den Krebs

Das biopharmazeutische Unternehmen Rigontec, im vergangenen Jahr als Spin-out des Universitätsklinikums Bonn gegründet, entwickelt Immuntherapeutika für die Behandlung von Krebs und Viruserkrankungen. Vor wenigen Wochen konnte mit Unterstützung eines internationalen Konsortiums, darunter Forbion Capital und die NRW.Bank, eine Serie A-Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen werden.

**G**efragt nach seiner Motivation, die Geschäftsführung eines jungen Life Sciences Start-ups zu übernehmen, verweist Rigontec-CEO Christian Schetter auf eine Vielzahl von Aspekten. So war er bereits in der Vergangenheit am Aufbau eines biopharmazeutischen Unternehmens beteiligt und begleitete dies von der Forschung und Entwicklung über Venture Capital-Finanzierungsrunden und NASDAQ-Notierungen bis zu einem erfolgreichen Trade Sale an einen großen Pharmakonzern. Als CEO von Fresenius Biotech wiederum war Schetter nicht nur für eine vollständig integrierte Biotech-Firma verantwortlich, sondern konnte seine Arbeit am Ende mit einem erfolgreichen Spin-off und dem Verkauf der Sparte an einen strategischen Investor krönen. „Für eine neue Aufgabe war es mein erklärtes Ziel, all diese Erfahrungen noch einmal in den Aufbau einer Biotech-Firma einbringen zu können und den Übergang einer spannenden Technologie in eine therapeutische Anwendung zur Behandlung von schwerkranken Patienten zu ermöglichen“, fasst Schetter zusammen.

### Wesentliche Alleinstellungsmerkmale

Das Erfolgsgeheimnis der Rigontec ist die unternehmenseigene proprietäre Plattformtechnologie, mit einem einzelnen speziellen Rezeptor als Zielstruktur. Dieser RIG-I-Rezeptor ist im Organismus dafür zuständig, bestimmte Infektionen mit RNA-Viren zu erkennen und spezifische Aktivitäten zur Abwehr einzuleiten. „Rigontec ist es frühzeitig gelungen, die wesentlichen Grundeigenschaften und strukturellen Komponenten für synthetische Liganden des RIG-I Rezeptors zu entwickeln und patentrechtlich schützen zu lassen“,



Christian Schetter,  
Rigontec

erklärt Schetter. Derzeit wird der Haupt-medikamentenkandidat weiter intensiv vorangebracht. Für 2016 sind die ersten klinischen Prüfungen zur Immuntherapie von Krebs am Menschen mit der RIG-I Technologie geplant. „Auf Basis der innovativen Wirkmechanismen, des Patentschutzes und des zeitlichen Vorsprungs besitzt Rigontec ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal im wachsenden Feld der Immuntherapie“, unterstreicht Schetter.

### Ausblick

Christian Schetter setzt auf Zwischenziele und darauf, die entscheidenden Fragestellungen schnellstmöglich abzuklären und keinesfalls zu vermeiden: „Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist, einzelne Projekte, die nicht die Zwischenziele erreichen, möglichst früh zu modifizieren oder im Extremfall sogar zu beenden.“ In der Forschung arbeitet das Team weiterhin mit dem Universitätsklinikum Bonn zusammen. Und doch wünscht sich der Rigontec-CEO, dass auch auf administrativer Ebene an den Hochschulen die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Wissenschaft mit noch mehr Offenheit und Wohlwollen unterstützt wird – auch vonseiten der Politik. Für die kommenden fünf Jahre erwartet Schetter, dass der klinische „Proof of Concept“ der Rigontec-Technologie bei der Immuntherapie von Krebs im Menschen erbracht wird. Auch weitere klinische Studien sollen dann fortgeschritten sein. Die Zulassung als Medikament in einer oder mehreren onkologischen Indikationen wäre aus Sicht Schetters der ultimative Erfolg für die RIG-I-Technologie und für das Unternehmen Rigontec: „Unabhängig davon, in welcher Form das Unternehmen dann auch bestehen mag.“

Holger Garbs  
redaktion@vc-magazin.de



Foto: © Thinkstock/Stockluchsen

**Wir fördern  
das Gute in NRW.**

NEUGIER



**9. Private Equity-Konferenz NRW**

**11. Mai 2015**

Congress Centrum Düsseldorf, 13 Uhr

[www.amiando.com/pekonferenz2015](http://www.amiando.com/pekonferenz2015)

**Dr. Andreas Roye, innovativer Unternehmer  
dank der Eigenkapital-Lösungen der NRW.BANK**

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



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen

**Scienion AG: Die Mischung macht's**

# Interdisziplinarität bringt den Erfolg

Die Biotech-Firma Scienion setzt auf Komplettlösungen im Bereich hochparalleler Bioanalytik für Kunden aus der Pharma- und Biotech-Branche, Diagnostik und Agrar sowie akademischen Forschungseinrichtungen. Das Unternehmen präsentiert sich als Anbieter von BioChip-Plattformtechnologien und konnte in seinem Wachstumskurs auf erfahrene Investoren wie die NRW.Bank oder Peppermint vertrauen. Die Zukunft von Scienion liegt im internationalen Geschäft.

Im Mittelpunkt steht zunächst das Kundenbedürfnis. „Wir haben gelernt, uns nicht an Marktstudien, sondern an realen Kunden zu orientieren“, unterstreicht Scienion-Vorstand Holger Eickhoff. Und die Wünsche der Kunden können vielfältig sein. In den Jahren seit der Gründung des Unternehmens zur Jahrtausendwende hat sich Scienion ein weites Produktportfolio geschaffen, mit dem selbst kleinste Flüssigkeitsmengen bis hinab in den Pikoliterbereich kontrolliert aufgenommen und abgegeben werden können. „Diese Kerntechnologie erlaubt es unseren Kunden, ihre ‚Next Generation Products‘ zu entwickeln“, so Eickhoff.

## Effektive Partnerschaften

Ein weiteres Erfolgsgeheimnis liegt in der Interdisziplinarität des Scienion-Teams, welches aus Wissenschaftlern und Technikern aus verschiedenen Ingenieurwissenschaften, Medizin, Physik, Chemie, Biologie, Informatik und anderen Bereichen besteht. Gemeinsam mit Partnern entwickelt Scienion derzeit neuartige Testsysteme für die molekulare Diagnostik, beispielsweise zur frühzeitigen Erkennung von Krebs oder sexuell übertragbaren Krankheiten. Dies schließt auch eine ISO 13485-kompatible Produktion dieser Diagnostika in den USA mit ein. „Mit der spanischen Firma Genomica haben wir ein Multiparameter Testkit für sexuell übertragbare Infektionen

entwickelt, also für Krankheiten, die wieder alarmierend auf dem Vormarsch sind“, erklärt Vorstand Eickhoff. Im Sommer wird Scienion darüber hinaus eine nach eigenen Angaben richtungsweisende Innovation im Bereich Probenvorbereitung auf den Markt bringen. Mit weiterführenden Details hält sich das Unternehmen noch zurück. „An dieser Stelle sei nur so viel verraten: Die ersten Nutzer in unserem Early Technology Access Programm sind begeistert“, freut sich Eickhoff.



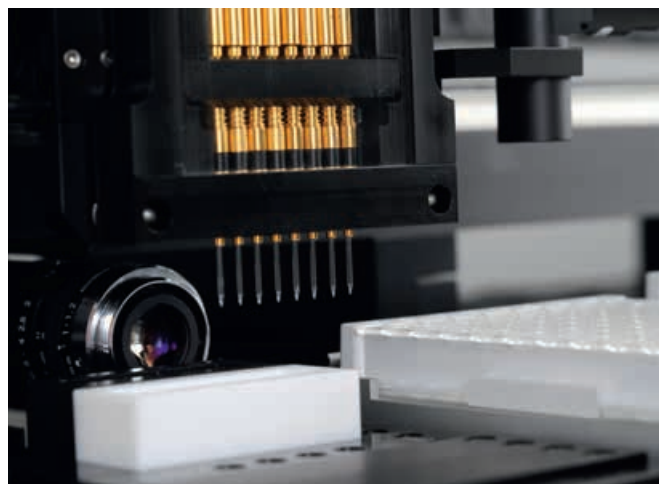
Dr. Holger Eickhoff  
SCIENION AG

## Den Markt kennen

In den fast 16 Jahren seines Bestehens hat es Scienion geschafft, besonders in Krisensituationen flexibel auf das Marktumfeld zu reagieren. „Wir haben das Business-Modell der ersten Jahre, mit einer Konzentration auf Consumables, nach den Anschlägen vom 11. September innerhalb kurzer Zeit auf Investitionsgüter umgestellt“, erklärt Vorstand Eickhoff beispielhaft. Dabei wurde immerzu Wert auf höchste Qualität gelegt. Bereits 2008 hat Scienion seine erste ISO-Zertifizierung erhalten und jüngst auch die in den USA für Medizinprodukte relevante ISO 13485-Zertifizierung. „Ein Unternehmen muss den Markt, in dem es agiert, exzellent kennen. Marktstudien und Berater helfen dort nur sehr eingeschränkt“, gibt Eickhoff jungen Gründern mit auf den Weg.

## Ausblick

Bereits 2011 wurde eine Niederlassung in den USA eröffnet. In den kommenden Jahren soll die Marktpräsenz dort sowie in Asien weiter ausgebaut und die Präsenz in Südamerika aufgebaut werden. „Die Scienion-Mitarbeiter sprechen Deutsch, Englisch, Spanisch, Arabisch, Holländisch, Französisch, Tschechisch und Koreanisch. Das hilft bei der internationalen Ausrichtung enorm“, betont Eickhoff. Scienion strebt weiterhin ein zweistelliges Wachstum pro Jahr an. „Daneben wollen wir uns vertikal weiterentwickeln und neben der Technologie auch ‚Content‘ im Haus entwickeln und vermarkten, es gibt also eine Menge zu tun“, schließt Eickhoff.



Holger Garbs  
redaktion@vc-magazin.de

## Jubiläumsausgabe

# „15 Jahre VentureCapital Magazin“

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



Weitere Informationen unter [www.vc-magazin.de/service/mediadaten](http://www.vc-magazin.de/service/mediadaten)

### Termine

Erscheinungstermin: 29. Mai 2015  
Anzeigenschluss: 18. Mai 2015  
Druckunterlagenschluss: 22. Mai 2015

### Ansprechpartner Anzeigen

Claudia Kerszt  
Tel. 089-2000 339-52  
[kerszt@goingpublic.de](mailto:kerszt@goingpublic.de)

# Ausgewählte Aussteller im Überblick:



## **Ayoxxa Biosystems GmbH**

Ayoxxa Biosystems GmbH ist eine international operierende Biotechnologiefirma mit Sitz in Köln und Singapur, die eine patentierte Technologieplattform für die Multiplex-Proteinanalyse entwickelt hat. Die Ayoxxa Protein-Biochips finden Anwendung in der biomedizinischen Forschung, im Pharmascreening und der Diagnostik.



## **NEO New Oncology AG**

New Oncology ist ein dynamisch wachsendes Diagnostikunternehmen mit Sitz in Köln. Mit unseren diagnostischen Tests finden wir die jeweils am besten geeignete individuelle Therapie für Krebspatienten. Wir führen dazu molekulargenetische Untersuchungen durch, die eine schnelle und umfassende Analyse der genetischen Veränderungen im Tumorgewebe oder Blut des Krebspatienten ermöglichen.



## **Cevec Pharmaceuticals GmbH**

Cevec ist der globale Anbieter eines innovativen humanen Zellexpressionssystem – CAP®-Technologie. Die patentierten humanen Zelllinien werden für die Produktion von neuartigen innovativen Impfstoffen, Gentherapie Vektoren und therapeutischen Proteinen genutzt.



## **piur imaging GmbH**

Piur imaging entwickelt tomographische Ultraschalllösungen für die schnelle, schonende und kosteneffiziente Diagnose von Gefäßerkrankungen. Mit piur tUS sollen aktuelle Ultraschallverfahren erweitert und der Einsatz teurer und mit Nebenwirkungen behafteter bildgebender Verfahren reduziert werden.



## **evocatal GmbH**

Die evocatal Gruppe, ein Zusammenschluss von evocatal und aevotis, ist eine deutsche Industrielle Biotechnologiefirma, spezialisiert auf die Entwicklung und Produktion von industriellen Enzymen und innovativen Kohlenhydratprodukten. Mit patentgeschützten Technologien und Inhaltsstoffen adressiert evocatal die Nachfrage von Kunden im globalen Lebensmittel- und Consumer Care Markt.



## **Rigontec GmbH**

Rigontec ist ein biopharmazeutisches Unternehmen, das Immuntherapeutika für die Behandlung von Krebs und Viruserkrankungen entwickelt. Das Erfolgsgeheimnis der Rigontec ist die unternehmenseigene proprietäre Plattformtechnologie, mit einem einzelnen speziellen Rezeptor als Zielstruktur. Dieser RIG-I-Rezeptor ist im Organismus dafür zuständig, bestimmte Infektionen mit RNA-Viren zu erkennen und spezifische Aktivitäten zur Abwehr einzuleiten.



## **InfanDX AG**

InfanDx entwickelt einen klinischen Test für perinatale Asphyxie (Sauerstoffmangel während der Geburt) und daraus folgenden Hirnschäden. Seit 2010 ist die Behandlung von Asphyxie etabliert und wird von Krankenkassen erstattet, allerdings muss die Behandlung innerhalb von weniger als sechs Stunden nach der Geburt beginnen. Bis heute existieren keine anderen verlässlichen und frühen Tests.



## **Sividon Diagnostics GmbH**

Ziel der Sividon Diagnostics ist, die Therapiequalität in der Onkologie durch eine präzisere und personalisierte Diagnostik zu steigern. Das Kernprodukt EndoPredict wurde im Juli 2011 als weltweit erster, dezentral durchführbarer prognostischer Multigentest für Brustkrebs eingeführt und seitdem mehr als 4.000-mal zur Therapieentscheidung eingesetzt.

# Sie suchen innovative wachstumsorientierte Unternehmen und möchten sich an diesen aktiv beteiligen?

## Sprechen Sie uns an! win – NRW.BANK.Business Angel Initiative

### Ausstellende Unternehmen:

- ist die neue richtungsweisende Form der internen und externen Firmenkommunikation und kombiniert die Vorzüge von Enterprise Collaboration und Enterprise Content Management zu einer einzigartig effizienten und intelligenten Lösung.
- ist die perfekte Lösung zur Kurs- und Mitgliederverwaltung sowie der Online-Buchung! Wir helfen Kursanbietern dabei, ihre Umsätze zu steigern und gleichzeitig unnötige administrative Kosten mit nur einem Tool einzusparen.
- der weltleichteste Fahrrad-Elektroantrieb wird künftig zur Standardkomponente normaler Fahrräder gehören und steht für Leichtlauf, Leichtgewicht, Wirkungsgrad.
- hilft E-Commerce- und Portalbetreibern mittels personalisierter Werbeanzeigen dabei, potenzielle Kunden innerhalb der Werbekanäle Display, Mobile und Facebook in Echtzeit zu erreichen und den Abverkauf der eigenen Produkte zu maximieren. Weltweit.
- verschlüsselt Ihre Daten für Social Enterprise-Lösungen wie Yammer oder Salesforce direkt auf Ihrem PC oder Smartphone. Dank nahtloser Integration in den Browser ist es kinderleicht und effizient einsetzbar.
- erfüllt den Traum aller Frauen vom unendlichen Kleiderschrank. Für einen monatlichen Fixpreis können sich Kundinnen immer neue Kleidungsstücke zusenden lassen. Aussuchen. Anziehen. Austauschen. Deutschlands erste Fashion-Flatrate.
- bietet umweltschonende, fluorfreie wasserfilmbildende Löschschäume als Ersatz für die bisherigen umweltschädlichen PFT-haltigen Schäume. Unsere hochwirksamen Produkte werden aus nachwachsenden Rohstoffen hergestellt.
- entwickelt und produziert Systeme im Bereich Brandfrüherkennung und Gasmessertechnik in Industrie und Landwirtschaft. Sie ist Spezialanbieter bei schwierigen Anwendungen wie hohem Staub- oder Feuchtigkeitsanteil und hohem Mischgasanteil.
- ist die einzige Employer Branding- und Personalmarketing-Software aus der Cloud zur Analyse, Messung und Optimierung von Maßnahmen zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität. Die Software verfolgt das Ziel, KMU bei der eigenständigen, zeit- und kostensparenden Besetzung von Vakanzen nachhaltig zu unterstützen.
- entwickelt, baut und vermarktet intelligente Laser-Auftragsweißsysteme zur generativen Fertigung. Diese Technologie wird zur Reparatur und Modifikation von Bauteilen schon heute eingesetzt und zukünftig 3-D-Werkstücke direkt aus digitalen Vorgaben erstellen.
- beschäftigt sich mit der Entwicklung, der Produktion und der Vermarktung von Analyse-Instrumenten, von Software und Datenbanken. Schwerpunkte liegen auf den Gebieten der Medizin, der Prozessanalytik und der Sicherheitstechnik.
- entwickelt und vertreibt Energiespeicher für Fotovoltaikanlagen für Privathaushalte.
- ist einer der führenden deutschen E-Learning-Anbieter und entwickelt digitale Bildungsprodukte selbst und in Kooperation. Damit bietet das Unternehmen auch für traditionell aufgestellte Bildungsanbieter die Chance, Lerninhalte fit für die Zukunft zu machen.

# Wir fördern das Gute in NRW.



## Nils und Julian Stentenbach, zukunftsorientierte Unternehmer dank der Fördermittel der NRW.BANK

Weitsicht ist die Basis für eine aussichtsreiche Zukunft unserer Region. Für die NRW.BANK Grund genug, neue Wege mitzugehen. Zum Beispiel mit attraktiven Fördermitteln für Elektromobilität und mehr Energieeffizienz in der Produktion. Die Vermittlung eines maßgeschneiderten Förderangebotes erfolgt über Ihre Hausbank. Sprechen Sie mit Ihrem Berater, damit die Energiewende Realität wird.

[www.nrwbank.de/weitsicht](http://www.nrwbank.de/weitsicht)