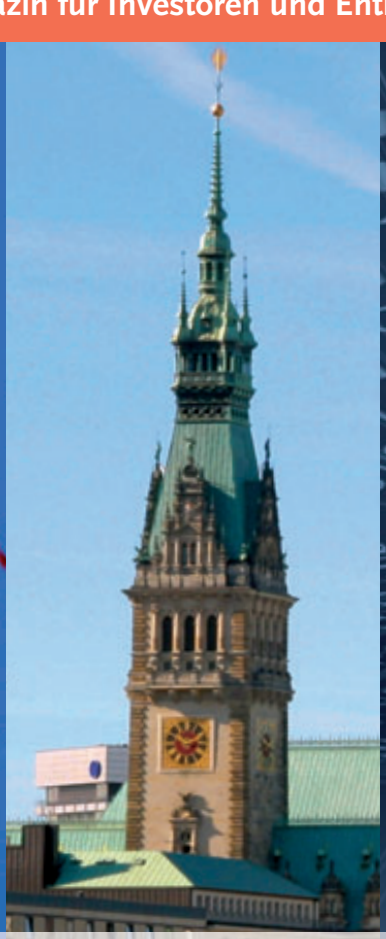
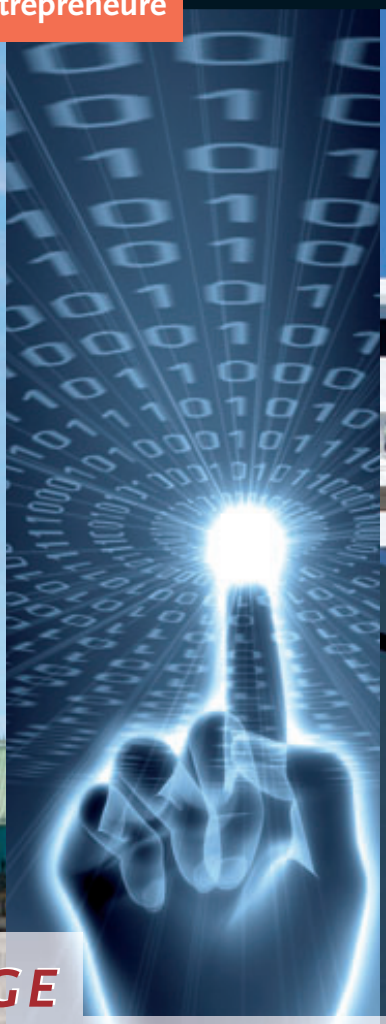
VentureCapital Magazin

VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure





SONDERBEILAGE

Innovation trifft Tradition

4. Jahrgang

Unternehmensfinanzierung in Norddeutschland

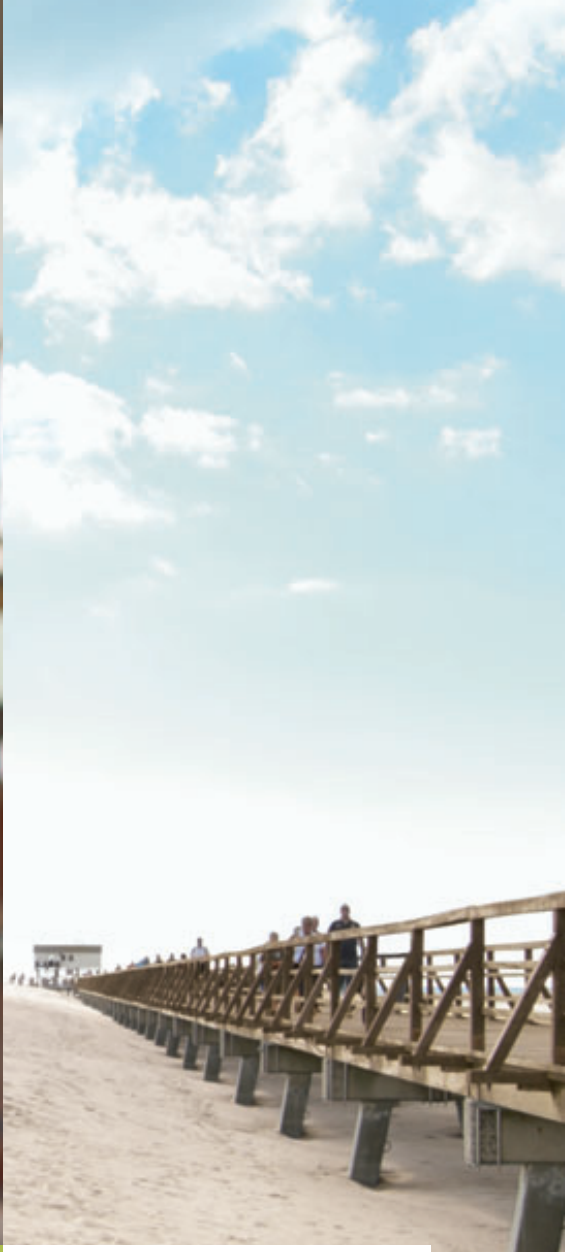
powered by:

CatCap Corporate Finance

GENIUS Venture Capital

IMPALA vision to value

MBG Schleswig-Holstein



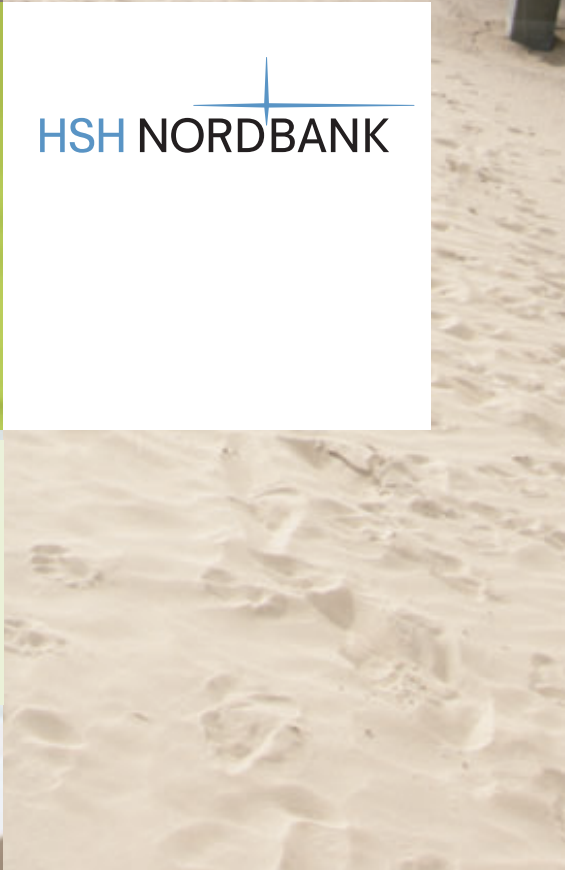
Passgenau. Und persönlich.

HSH NORDBANK

Lösungen und Spezialfinanzierungen für mittelständische und größere Unternehmen.

Kompetenz im Firmenkundengeschäft bedeutet für uns, die Besonderheiten und Anforderungen Ihres Unternehmens zu kennen und mit unserem Know-how zu verknüpfen.

Ihr Ansprechpartner:
Gerhard Multerer · Leitung Unternehmensbereich Firmenkunden
Tel. 040 3333-12684 · gerhard.multerer@hsh-nordbank.com



Editorial

Susanne Gläser,
Redakteurin

Liebe Leserinnen und Leser,

Norddeutschland, das sind für viele Sandstrände und Dünen, Häfen, Seen und Leuchttürme. Doch das idyllische Bild aus touristischen Hochglanzbroschüren wird der Realität in Hamburg, Bremen, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern und Niedersachsen nicht annähernd gerecht: Die Bundesländer sind vielfach Keimzellen des wirtschaftlichen Erfolgs und bieten fruchtbaren Boden für junge Branchen wie den IT- und Online-Sektor, die Medienwirtschaft oder die Medizintechnik. Bereits zum dritten Mal widmet das VentureCapital Magazin dieser Innovationsregion und ihren Unternehmen daher eine Sonderbeilage.

Der Puls der norddeutschen Wirtschaft schlägt zweifellos in Hamburg: Die Stadt vereint traditionelle und neue Wirtschaftszweige miteinander und gibt bundesweit Impulse für deren Weiterentwicklung. Neben Hafen, Logistik und Handel boomen hier das Online-Geschäft, die Medienbranche und der Cleantech-Sektor. Die Hansestadt erhielt von der Europäischen Kommission den Titel Umwelthauptstadt Europas 2011 und wurde damit zu einer der umweltfreundlichsten Städte der EU gekürt. Kein Wunder also, dass zahlreiche innovative Cleantech-Unternehmen von hier aus ihr Geschäft aufbauen – und dass zahlreiche Finanzinvestoren ihren Sitz in der Hansestadt haben. Über den Cleantech-Standort hat das VentureCapital Magazin mit den Managern von Wölbern Private Equity gesprochen (S. 24–25).

Gerade im Frühphasenbereich lockt die Hansestadt Investoren aber auch durch ihre vitale Internet-Community an – hier hat sich in den vergangenen Monaten ein Gegengewicht zur deutschen Online-Metropole Berlin entwickelt. Einen Einblick in die ideenreiche Hamburger Szene gibt Gerd Nicklisch vom Beratungshaus Impala Consulting (S. 20–21).

Von Hamburg aus engagiert sich auch die HSH Nordbank: Sie unterstützt norddeutsche Unternehmen durch ein breites Produktspektrum bei deren Finanzierung. Durch Initiativen wie Hamburg@work oder den neu geschlossenen Innovationsstarter Fonds Hamburg haben sich in den vergangenen Monaten zusätzliche Instrumente zur Förderung der Unternehmensfinanzierung etabliert. Anlaufstellen für Gründer mit Kapitalbedarf sind zudem neue Adressen wie Hanse Ventures, HackFwd oder TruVenturo. Einen Überblick über die Finanzierungsangebote in den norddeutschen Bundesländern gibt unsere Titelstory (S. 6–9).

Doch Norddeutschland ist bei Weitem nicht nur Hamburg: Als interessant als Unternehmensstandort werden zunehmend auch Regionen wie z.B. in Mecklenburg-Vorpommern wahrgenommen. Hier fördert die Politik innovative Branchen wie regenerative Energien, Lebensmittel- und Plasmatechnologie oder Biosystemtechnik, und auch kleinere Unternehmen finden ein offenes Ohr für ihre Anliegen, berichtet Uwe Bräuer von der Frühphasenbeteiligungsgesellschaft Genius Venture Capital (S. 18–19). Norddeutsche Unternehmen finden also immer bessere Bedingungen vor, das unterstreichen auch die Teilnehmer unserer Sentiment-Umfrage (S. 10–11). Machen Sie sich bei der Lektüre selbst ein Bild vom Potenzial der Region! ■

Viel Spaß dabei wünscht

Susanne Gläser
susanne.glaeser@vc-magazin.de

Inhalt/Impressum

3 Editorial

Überblick

6 **Aufschwung mit deutlich mehr Finanzierungen**
Neue Angebote stillen Nachfrage bei Unternehmensfinanzierung

10 **Blitzumfrage „Unternehmensfinanzierung in Norddeutschland“**
Vier Fragen an drei Experten

12 **Hoher Umschlag im Norden**
M&A in Norddeutschland: IT/Games, Logistik, Cleantech und Medien gefragt
Mark Miller, CatCap

14 **Transaktionen in Norddeutschland 2011**

Standorte

16 **„Hamburg ist für Gründer ein attraktiver und starker Standort“**
Interview mit Marc-Michael Braun, Partner und Managing Director, TruVenturo GmbH

18 **„Gerade kleine und mittlere Unternehmen genießen bei uns große Aufmerksamkeit“**
Interview mit Uwe Bräuer, Geschäftsführer, Genius Venture Capital GmbH

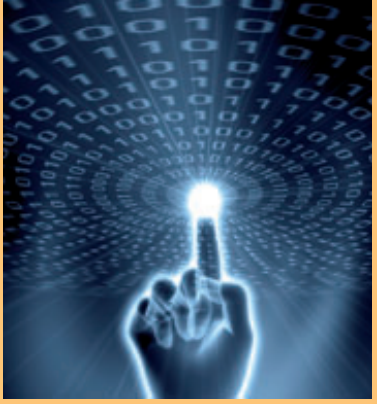
20 **„Wer glaubt, er könne alles allein, wird über kurz oder lang scheitern“**
Interview mit Gerd Nicklisch, Geschäftsführer, Impala Consulting GmbH

22 **Ideen sichtbar machen**
Eyefactive GmbH: Multitouch-Flächen für Firmenkunden

Cleantech

24 **„Die spannenden Deals werden uns nicht ausgehen!“**
Interview mit Philip Frerichs und Sebastian Krüper, Geschäftsführer, Wölbern Private Equity GmbH

26 **Wer Holz sät, wird Wind ernten**
TimberTower GmbH: Holztürme für Windkraftanlagen



6 **Aufschwung mit deutlich mehr Finanzierungen**
Neue Angebote stillen Nachfrage bei Unternehmensfinanzierung

Norddeutschland – vom Emsland bis nach Vorpommern – ist wirtschaftlich zum einen stark geprägt von vielen kleinen und mittleren Unternehmen, zum anderen von den Aktivitäten der weltoffenen Handels- und Seefahrtstadt Hamburg. Die Finanzierung von Unternehmen hat von der positiven Konjunkturentwicklung profitiert – die Nachfrage ist entsprechend gestiegen.

Service

28 **Sponsoren der Sonderausgabe im Portrait**

30 **Unternehmensfinanzierer: Aktive Investoren in Norddeutschland (Auswahl)**

VentureCapital Magazin

Impressum

12. Jg. 2011, Nr. 10

„Innovation trifft Tradition – Unternehmensfinanzierung in Norddeutschland“
Sonderbeilage des VentureCapital Magazins

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

Redaktion: Susanne Gläser, Torsten Paßmann (Redaktionsleiter), Mathias Renz (Objektleiter)

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Bernd Frank, Dajana Hentschel, Jürgen Hoffmann, Sabine Merath, Mark Miller

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Titelbild: Peter Kirchhoff/pixelio, Wodicka/ BilderBox, Nmedia/Fotolia, James Steidl/ Fotolia

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

12 Hoher Umschlag im Norden

M&A in Norddeutschland

Nach der deutlichen Erholung des M&A-Marktes 2010 verharrt die Stimmung für das laufende Jahr 2011 auf einem ausgeglichenen Niveau, in dem sich Angebot und Nachfrage im Gleichgewicht befinden. Neben dem positiven Ausblick auf 2% Wirtschaftswachstum gibt es aber auch Unsicherheiten in Bezug auf den Eurorettungsschirm und die gesamtwirtschaftliche Entwicklung für 2012.

26 Wer Holz sät, wird Wind ernten

TimberTower GmbH: Holztürme für Windräder

Eine ungewöhnliche Idee verfolgen Gründer und Investoren der TimberTower GmbH: Das Start-up aus Hannover entwickelt den Prototyp eines Holzturms für mehrere Hundert Meter hohe Windkraftanlagen. Nach intensiven Zertifizierungs- und Genehmigungsverfahren ist der Bau für September 2011 geplant. Überzeugt der Prototyp, kann produziert werden – je höher, desto erfolgreicher.

Anzeige

Profundes Wissen statt heisser Luft

Corporate Finance Beratung für wissenbasierte Unternehmen

- Unternehmensbewertung
- Unternehmenskauf & -verkauf
- Nachfolgeregelungen
- MBO & MBI
- Corporate Development
- Venture Capital/Private Equity
- Internationales Partnernetzwerk
- 13 Transaktionen in 2009

Inhabergeführt · Bankenunabhängig · Hanseatisch

CatCap GmbH · Valentinskamp 24 · 20354 Hamburg · Germany
Tel. +49-(0)40-300836-0 · Fax +49-(0)40-300836-22

E-Mail: mark.miller@catcap.de oder michael.moritz@catcap.de
Web: www.catcap.de

CatCap CORPORATE FINANCE

Aufschwung mit deutlich mehr Finanzierungen

Neue Angebote stillen Nachfrage bei Unternehmensfinanzierung

Norddeutschland – vom Emsland bis nach Vorpommern – ist wirtschaftlich zum einen stark geprägt von vielen kleinen und mittleren Unternehmen, zum anderen wirken sich die Aktivitäten der weltoffenen Handels- und Seefahrtstadt Hamburg bis weit in die umliegende Region aus. Die Finanzierung von Unternehmen hat dort dem bundesweiten Trend folgend von der positiven Konjunkturentwicklung profitiert – die Nachfrage nach Betriebsmittel- ebenso wie nach Investitionsfinanzierungen ist entsprechend gestiegen.

Investitionsfinanzierungen im Kommen

„Nach der Krise ging mit dem Umsatzanstieg unserer Kunden auch die Vergabe von Betriebsmittelfinanzierungen bei uns deutlich nach oben", berichtet Gerhard Multerer, Leiter Firmenkunden bei der HSH Nordbank. Inzwischen sei der Umsatzanstieg der Unternehmen zwar etwas abgeflacht, allerdings sorgten die erhöhten Rohstoffpreise weiterhin für großen Bedarf bei Betriebsmittelfinanzierungen. „Und seit etwa sechs Monaten sehen wir auch eine steigende Nachfrage nach Investitionsfinanzierungen", erklärt Multerer. Die HSH Nordbank gehört zu den führenden Finanzhäusern in der Region und bietet eine breite Palette von Finanzierungsinstrumenten – von der Darlehensfinanzierung bis zu Eigenkapital, letzteres zum Beispiel über die Tochter HSH Corporate Finance (M&A-Finanzierung) sowie über die konzernunabhängige Beteiligungsgesellschaft Capselence, die ihren Fokus auf Direktbeteiligungen bei Mittelständlern legt.

Gerhard Multerer, HSH Nordbank

Vorbeugende Liquiditätssicherung

Einen klaren Trend sehen die Manager der HSH Nordbank darin, dass viele Unternehmen ihr Working Capital-Management verbessert haben – Liquiditätssicherung steht demnach ganz oben. „Heute kommen Unternehmen im Durchschnitt früher auf uns zu, um Finanzierungen vorzubereiten bzw. Engpässen vorzubeugen", sagt Markus Paffenholz, Leiter Strukturierte Finanzierungen bei der HSH Nordbank. „Viele Firmen nutzen das positive Finanzierungsumfeld und bemühen sich vorsorglich um Prolongationen bzw. Anschlussfinanzierungen. Dabei streben sie meist auch eine Verlängerung der jeweiligen Laufzeit an, beispielsweise von drei auf fünf Jahre." Einen Boom gebe es auch bei den Exportfinanzierungen, während die Eigenkapitalnachfrage derzeit weniger stark sei, da viele Unternehmen sich inzwischen recht gut auch aus Eigenmitteln finanzieren könnten. Eine Vielzahl von ihnen habe in der Krise die richtigen Schritte gesetzt, um im Anschluss mit einer auskömmlichen Cash-Position am Aufwärtstrend teilzunehmen.

Markus Paffenholz, HSH Nordbank

Längerfristige Planungen

Die Auftragsbücher vieler Unternehmen sind voll, aber die Aussichten für die Konjunktur haben sich nach einigen negativen Signalen und der Unruhe an den Finanzmärkten etwas verdüstert. Die Folgen für die Beteiligungsbranche in Norddeutschland sind noch nicht abzusehen. Von größerer Zurückhaltung oder gar Attentismus kann aber nach Ansicht von Matthias

Die Sonderbeilage „Innovation trifft Tradition – Unternehmensfinanzierung in Norddeutschland“

entstand mit freundlicher Unterstützung von

CatCap CORPORATE FINANCE

GENIUS Venture Capital

MBG Schleswig-Holstein

IMPALA vision to value

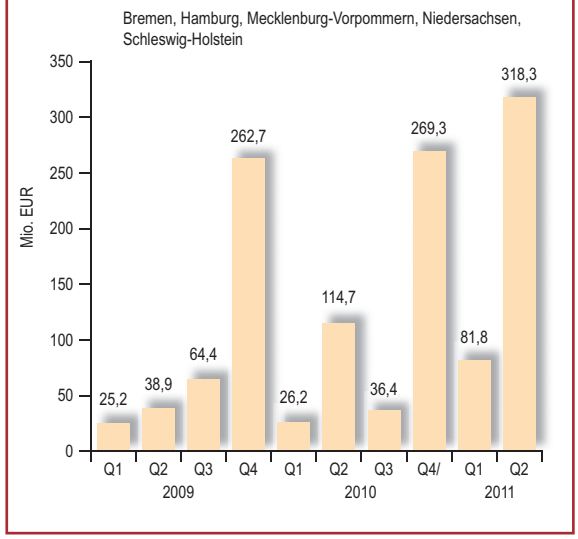
Matthias Kues, Nord Holding

Kues, Sprecher der Geschäftsführer der Nord Holding, momentan noch keine Rede sein. „Im Gegensatz zur Kapitalmarktfinanzierung ist die Beteiligungsfinanzierung längerfristig angelegt“, sagt Kues, der seit Mai Vorstand des deutschen Branchenverbands BVK ist. Die von ihm geführte Nord Holding ist eine der führenden Beteiligungsgesellschaften für den Mittelstand im norddeutschen Raum, wobei der Schwerpunkt auf Expansionsfinanzierungen und Nachfolgeregelungen (MBO/MBI) liegt.

Vertrauen der Banken nötig

„Sand ins Getriebe könnte allerdings durch fehlendes Vertrauen der Banken untereinander kommen – somit bei der Frage, welche Banken sich als stabile Partner bei Kofinanzierungen erweisen“, so Kues. Institute, die sich über den Kapitalmarkt refinanzierten, seien tendenziell weniger stabil in ihrem Verhalten als andere wie die Sparkassen oder Volksbanken. Das gegenseitige Vertrauen ist laut Kues jedoch wichtig, da heute die Geldinstitute im Durchschnitt kleinere „Finanzierungstickets“ übernähmen als vor der Krise und insofern mehr sogenannte Club Deals notwendig seien, bei denen mehrere Banken im Konsortium aufträten. Kues rechnet mit einer eher sinkenden Bereitschaft zur Kofremdfinanzierung. Die Transaktionsbereitschaft insgesamt auf Käufer- wie Verkäuferseite habe sich allerdings nicht abgeschwächt, wie Kues betont, auch wenn unterschiedliche Preisvorstellungen häufig mit Sonderklauseln wie Earnouts oder Verkäuferdarlehen überbrückt werden müssten.

Private Equity-Investitionen in Norddeutschland seit 2009



Quelle: BVK

MBGs mit hohen Zuwächsen

Einen starken und über dem Bundesdurchschnitt liegenden Aufschwung verzeichnen in Norddeutschland die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGs). Bei den Investitionsfinanzierungen gab es im ersten Halbjahr ein Plus von 31%. „Wachstumsfinanzierungen, insbesondere für Investitionen, haben seit Jahresbeginn deutlich zugenommen, während es bei Betriebsmittelfinanzierungen – also der Sicherung der Liquidität, die im Vorjahr noch im Vordergrund stand – nach unten ging“, erklärt Dr. Gerd-Rüdiger Steffen, Geschäftsführer der MBG Schleswig-Holstein. „Turnarounds spielen kaum noch eine Rolle“, fügt er hinzu. Ein positives Indiz für die Wirtschaftsentwicklung im Norden sei auch der deutliche und ebenfalls überdurchschnittliche Rückgang von Insolvenzen von MBG-Beteiligungsunternehmen in Norddeutschland. Seit Jahresanfang habe sein Haus in Kombination mit den Bürgschaftsbanken ein neues Kombi-Produkt „Bürgschaft plus Beteiligung“ aufgelegt, damit z.B. bei einer Wachstumsfinanzierung mittels Eigen- und Fremdkapital die Eigenkapitalquote des Unternehmens stabilisiert wird.

Dr. Gerd-Rüdiger Steffen, MBG Schleswig-Holstein

Neu: Innovationsstarter Fonds Hamburg

Ebenfalls neu ist die erst vor wenigen Wochen vereinbarte Kooperation zwischen dem High-Tech Gründerfonds und dem frisch aufgelegten Innovationsstarter Fonds Hamburg. Ziel ist die gemeinsame Seed-Finanzierung von jungen Erfolg versprechenden Technologieunternehmen aus der Region. Es geht um offene Beteiligungen (jeweils max. 1 Mio. EUR) an bis zu sechs Jahre alten Firmen. Der Innovationsstarter Fonds Hamburg hat ein Volumen von 12 Mio. EUR, zu gleichen Teilen eingebracht von der Stadt Hamburg und vom Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE).

Bereits länger im Markt dagegen ist beispielsweise in Schleswig-Holstein die RegionaleQualitätsPartnerschaft (RQP), die kleinen und mittleren Unternehmen beratend zur Seite steht und sowohl die regionalen Kreditinstitute als auch die Förderinstitute des Landes (Bürgschaftsbank etc.) als Kooperationspartner hat.

Große Finanzierungsszene in Hamburg

Die Metropole Hamburg spielt für die gesamte Region traditionell eine herausragende Rolle. Die Hansestadt mit knapp 1,8 Millionen Einwohnern zählt zu den weltweit führenden Seehäfen und profitiert überdurchschnittlich vom wachsenden Welthandel, war dadurch allerdings auch in der Krise in den Jahren 2008 und 2009 besonders negativ betroffen. Die Stadt ist eindeutig auch das Zentrum der Venture Capital-Szene im norddeutschen Raum. Hier gibt es viele Business Angels, die Zahl junger und nach Frühfinanzierungen suchender Unternehmen ist groß. Dementsprechend tummeln sich in Hamburg auch einige der führenden Wagniskapitalgesellschaften Deutschlands, wie beispielsweise Earlybird und Neuhaus Partners. „Wir sehen hier unter anderem den Gaming-Sektor sehr stark", sagt Matthias Grychta, Partner bei Neuhaus Partners. Unterstützung bietet in diesem Bereich u.a. die Plattform Hamburg@work mit Networking und Veranstaltungen; in weiteren Branchen sind es das Beratungshaus CatCap und andere, die mit ihren Netzwerken Hilfestellung bei Transaktionen oder bei der Eigenkapitalbeschaffung geben.

Matthias Grychta, Neuhaus Partners

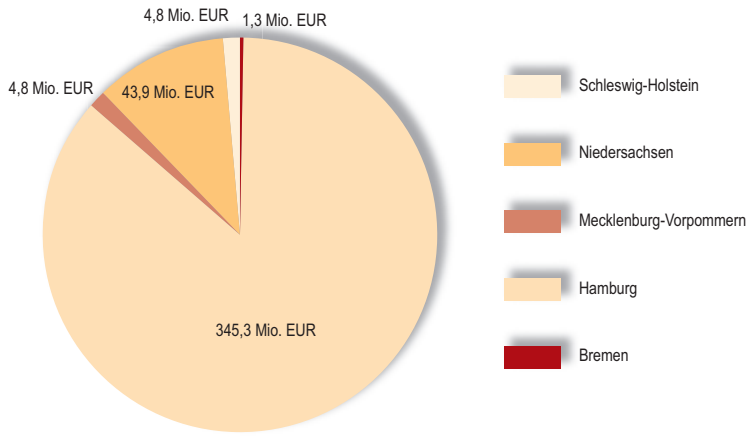
Later Stage hat es schwerer

Neuhaus Partners hat laut Grychta im vergangenen Jahr sieben Neuinvestments getätigt, in diesem Jahr stehen dementsprechend eher Follow-on-Investments auf der Agenda. Überhaupt: An Kapitalgebern im Seed- und Early Stage-Bereich mangelt es nicht, wie Grychta und andere Experten berichten. Aber deutschlandweit werde es im Later Stage-Bereich schwieriger, Kapital einzusammeln; Anschlussfinanzierungen im Volumen von 5 Mio. EUR oder mehr seien schwer zu bekommen. „Somit fehlt häufig das Geld für die Umsetzung von Internationalisierungsstrategien von Unternehmen", bedauert Grychta.

Mittelstandsbonds an der Börse

Eine weitere Finanzierungsquelle für mittelständische Firmen hat sich durch neue Anleihesegmente für sogenannte Mittelstandsbonds an den deutschen Regionalbörsen aufgetan. An der Börse in Hamburg und Hannover heißt dieser Markt „Mittelstandsbörse", an der bislang aber nur eine Emission stattfand. Betreiberin ist die BÖAG Börsen AG, die Trägergesellschaft beider Börsenplätze. Ein Mindestvolumen ist bei den Emissionen nicht vorgeschrieben, allerdings müssen Unternehmen durch gute Bonität und professionelle Außendarstellung Anleger für ihre Anleihe interessieren können, um Erfolg zu haben.

Norddeutsche Investitionen nach Bundesland, 1. HJ 2011



Quelle: BVK

Fazit

Die Finanzierungsaussichten für Unternehmen in Norddeutschland stehen derzeit gut. Für Firmen aller Entwicklungsstufen und Größen bieten Banken und Financiers vor Ort teilweise neue Angebote an. Alle Marktteilnehmer hoffen, dass sich das gute Geschäftsklima aus dem ersten Halbjahr 2011 in der zweiten Jahreshälfte fortsetzt. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Blitzumfrage „Unternehmensfinanzierung in Norddeutschland“

Vier Fragen an drei Experten

Welche Chancen bietet die Region Norddeutschland als Standort für Unternehmen? Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Dr. Heiko Milde,
Geschäftsführer,
Innovationsstarter Hamburg GmbH:
Die Region Norddeutschland bietet neben Stärken in der maritimen Wirtschaft, der Logistik, der Luftfahrt und den erneuerbaren Energien eine gute Vernetzung insbesondere in den Ostseeraum. Hinzu kommt mit Hamburg eine attraktive Metropole mit exzellenter Anbindung, guter Infrastruktur, international agierenden Unternehmen und hoher Lebensqualität. Mit dem Start des Innovationsstarter Fonds Hamburg wurde zudem eine wichtige Lücke in der Förderlandschaft geschlossen.

Sarik Weber,
Geschäftsführer,
Hanse Ventures BSJ GmbH:

Sarik Weber

Norddeutschland und speziell Hamburg sind für Gründer und Unternehmer sehr interessant. Nicht umsonst haben sich große Internetunternehmen wie Google und Facebook hier angesiedelt. Hamburg ist auch durch Branchenverbände für die Internet- und Mobile-Szene wie z.B. Hamburg@work gut aufgestellt. Was die Förderungsmöglichkeiten für Gründer angeht, ist die Stadt auf dem richtigen Weg: Mit dem Innovationsstarter Fonds will Hamburg aussichtsreiche Unternehmen in der Frühphase unterstützen. Das reicht jedoch nicht. Damit der Standort Norddeutschland weiterhin für innovative Unternehmensgründer attraktiv bleibt, müssen diese Förderungen weiter ausgebaut werden.

Stark sind norddeutsche Unternehmen besonders in den Bereichen ...

Gerhard Multerer,
Leiter des Firmenkundengeschäfts,
HSH Nordbank:

Gerhard Multerer

Zu den Schlüsselindustrien im norddeutschen Bereich zählt Shipping, beispielsweise mit den Global Playern Hapag-Lloyd, Hamburg Süd, der HHLA, Eurokai und weiteren Unternehmen der prosperierenden Hafen- und Logistik-Wirtschaft, einigen Werften und den weltweit einflussreichen Reedereien wie Peter Offen, Erck Rickmers, Bertram Rickmers, Joachim Döhle etc. Wichtig sind hierzulande auch die erneuerbaren Energien mit Windkraft- und Solar-Expertise in zahlreichen Unternehmen in Schleswig-Holstein und Hamburg sowie der Bereich Aviation – zu nennen ist hier der Global Player EADS mit einer Vielzahl von Zulieferern aus der Region: Hamburg ist der viertgrößte flugzeugproduzierende Standort weltweit. Norddeutschland bietet aber auch ein über Jahrzehnte gewachsenes Medien-cluster mit der Dependance des Axel-Springer-Verlags, mit Gruner + Jahr, Bauer, Spiegel-Verlag, NDR, „Studio Hamburg“ und anderen. Zu nennen ist auch der Handel, von Kaffee über Tee bis hin zu Chemie und Textilien. Die Gesundheitswirtschaft ist mit den Universitätskliniken Uni-Klinik Eppendorf, Uni-Klinik Schleswig-Holstein sowie den privaten Betreibern Damp, Bad Segeberger, Sana in Pinneberg u.a. stark aufgestellt.

Sarik Weber,
Geschäftsführer,
Hanse Ventures BSJ GmbH:
Traditionsgemäß sind norddeutsche und vor allem Hamburger Unternehmen sehr stark in den Bereichen Handel

und Logistik. Neben dem Hamburger Hafen zählt heute die IT-, Medien- und Kreativwirtschaft zu den zentralen Faktoren der Hamburger Wirtschaft. In kaum einer anderen Region arbeiten traditionelle Unternehmen und Start-ups der digitalen Wirtschaft – wie z.B. im Games-Bereich – so eng zusammen.

Welches norddeutsche Unternehmen hat Sie in den vergangenen Monaten besonders beeindruckt?

Dr. Heiko Milde,
Geschäftsführer,
Innovationsstarter Hamburg GmbH:
Die MBJ Solutions GmbH ist eine Neugründung aus Hamburg, die innovative Produkte für die Kontrolle von Solarmodulen vertreibt. Hier beeindruckt mich primär, wie konsequent und erfolgreich der Markteintritt vollzogen wurde. Bei der Teamsunited GmbH imponieren mir der enorme Einsatz und der unternehmerische Spirit, mit dem die Gründer ihre Gaming Community hochziehen.

Dr. Heiko Milde

Sarik Weber,
Geschäftsführer,
Hanse Ventures BSJ GmbH:
Bigpoint aus dem Zukunftssektor Games finde ich sehr spannend. Das Unternehmen mit über 600 Mitarbeitern und Hauptsitz in Hamburg ist das größte deutsche Gaming-Portal. Weltweit hat es Bigpoint unter die Top-3-Anbieter geschafft.

Gerhard Multerer,
Leiter des Firmenkundengeschäfts,
HSH Nordbank:
Beeindruckend waren die zumeist besonnene Art des Umgangs mit der Krise sowie die schnelle Erholung des Gros der Unternehmen danach. Kraftvolle, schnelle unternehmerische Reaktion und Veränderungsprozesse in den Unternehmen der Region – insbesondere den inhabergeführten – haben bis heute zu einer zum Teil besseren Unternehmensstruktur geführt, die weitere Wettbewerbsvorteile begründet, auch international. In diesem Zusammenhang ist auch die erhöhte Nachfrage nach Exportfinanzierungen im Sektor Investitionsgüter zu sehen. Hier gibt es derzeit die stärksten Zuwachsraten im Handel mit der Türkei, Indien und China.

Auf welche Branchen setzen Sie in den kommenden Monaten?

Dr. Heiko Milde,
Geschäftsführer,
Innovationsstarter Hamburg GmbH:
Mit dem Innovationsstarter Fonds Hamburg sind wir auf Hamburg beschränkt. Naturgemäß kommt die Mehrzahl der Businesspläne daher aus den Bereichen Mobile, Games und Social Media. Ich gehe aber davon aus, auch in den Life Sciences oder im Bereich erneuerbare Energien zu investieren.

Gerhard Multerer,
Leiter des Firmenkundengeschäfts,
HSH Nordbank:
Branchen, für die nach wie vor gute Aussichten bestehen, sind Gesundheitswirtschaft, Handel/Dienstleistung und Logistik.

Sarik Weber,
Geschäftsführer,
Hanse Ventures BSJ GmbH:
Für mich ist das Internet weiterhin die Wachstumsbranche Nummer eins. Waren vor zehn Jahren noch 500 Millionen Menschen online, sind es heute mehr als zwei Milliarden. Auch das mobile Internet ist durch die rasante Verbreitung der Smartphones mittlerweile ein sehr spannender Markt. Das Internet ist jetzt erwachsener geworden. Nach dem Platzen der Dotcom-Blase im Jahr 2000 wird heute deutlich professioneller investiert und gewirtschaftet. ■

Hoher Umschlag im Norden

M&A in Norddeutschland: IT/Games, Logistik, Cleantech und Medien gefragt

Nach der deutlichen Erholung des M&A-Marktes 2010 verharrt die Stimmung für das laufende Jahr 2011 auf einem ausgeglichenen Niveau, in dem sich Angebot und Nachfrage im Gleichgewicht befinden. Neben dem positiven Ausblick auf 2% Wirtschaftswachstum, von dem der norddeutsche Raum als exportoffener Standort weiterhin profitieren dürfte, gibt es aber auch Unsicherheiten in Bezug auf den Eurorettungsschirm und die gesamtwirtschaftliche Entwicklung für 2012. Vor diesem Hintergrund bewegen sich die Firmenbewertungen auf einem für Käufer und Verkäufer akzeptablen Niveau. Wir gehen für das Jahr 2012 davon aus, dass Unternehmen verstärkt interne Optimierungen und Rationalisierung vornehmen und selektiert strategische Transaktionen zum gezielten Geschäftsausbau vorantreiben werden.

Große Übernahmen im Gaming- und IT-Bereich

Von den 805 deutschlandweiten M&A-Transaktionen 2011 (Stichtag: 17. August) waren 106 Transaktionen der Region Norddeutschland zuzuordnen. Dies entspricht einem leichten Rückgang um zehn Transaktionen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der M&A-Markt in Norddeutschland war im laufenden Jahr 2011 geprägt durch eine Vielzahl kleinerer Transaktionen. Branchenschwerpunkte waren hierbei IT/Games, Logistik, Cleantech und Medien. Der im norddeutschen Raum größte Deal mit öffentlich bekanntem Transaktionsvolumen war im laufenden Jahr der 240-Mio.-EUR-Buyout des Online-Game-Entwicklers Bigpoint durch Summit Partners und TA Associates. Bigpoint ist einer der führenden plattformunabhängigen Entwickler von Online-Spielen, die mittels Browser direkt über das Internet gespielt werden können. Das Unternehmen wird seine internationale Expansion, die in den vergangenen Monaten durch Eröffnungen neuer Büros in den USA und Brasilien begonnen hat, mit den neuen Partnern weiter forcieren. Weitere Transaktionen waren die 50-Mio.-EUR-Übernahme des IT-Dienstleisters Info AG durch die QSC AG und der Kauf des Sicherheitsanbieters next move IT durch das Hamburger Systemhaus Friedrich Karl Schröder.

Viel Bewegung bei Hamburgs Medienhäusern

Vor allem in Hamburg ist der Bereich Medien sehr stark vertreten. Zahlreiche Transaktionen wurden in der Hansestadt getätigt. Hervorzuheben ist der Kauf der Commarco GmbH (Mutterunternehmen der Scholz & Friends GmbH) mit einem Volumen von 150 Mio. EUR durch die WPP-Gruppe. Die SinnerSchrader AG trat gleich zweimal als Käufer in Erscheinung, zum einen mit der Beteiligung an der Visions new media über die Tochter next commerce und zum anderen an der Maris Consulting über die Spot Media AG. Auch die Werbeagentur KNSK war sehr aktiv und erwarb die gelee royale medien GmbH, nachdem die Altgesellschafter der KNSK die von BBDO gehaltenen Gesellschaftsanteile an der KNSK zurückgekauft hatten. Als weitere Transaktion im Medienbereich beteiligte sich die Endemol Deutschland GmbH an der Produktionsgesellschaft Herr P. GmbH von Jörg Pilawa.

Ausverkauf bei Conergy

Nennenswert im Cleantech-Bereich waren sowohl die 40-Mio.-EUR-Akquisition der Solen Energy GmbH durch die Payom Solar AG im Zuge einer Sachkapitalerhöhung als auch die Portfoliobereinigungen der Conergy AG. Conergy verkaufte unter anderem die Güstrower Wärmepumpen GmbH an die chinesische Herstellergruppe Smart Heat und die Biogas-Projektentwicklung der Conergy-Tochter Epuron GmbH an die RES Projects GmbH. Die Schweizer Conergy GmbH ging zu 100% an den Hamburger Cleantech-Investor Capital Stage AG, und auch die im schweizerischen Küsnacht ansässige SunTechnics Fabrisolar AG wurde an einen lokalen Investor veräußert. Gleich zweimal trat die mecklenburgische Solarlite GmbH als Hersteller von Concentrated Solar Power-Anlagen (CSP) am Markt auf. In einer 5-Mio.-EUR-Finanzierungsrunde beteiligten sich BonVenture Management, Genius Venture Capital und Sirius Venture Partners am Unternehmen, im Zuge einer weiteren Runde stieg die indische Avantha-Gruppe ein.

Logistik, Systemgastronomie, Dichtungstechnik

Durch die an den Häfen ansässigen Reedereien und die assoziierte Infrastruktur ist die Logistikbranche in Norddeutschland historisch stark vertreten. Erwähnenswerte Transaktionen waren unter anderem die 15-Mio.-EUR-Beteiligung des Investors DSM Venturing an der SkySails GmbH, die Übernahme der Andree & Wilkering durch die Toll Global Forwarding Germany oder die Beteiligung der Buss Gruppe an der Weser Logistic & Packing GmbH. Eine weitere größere Transaktion war die Beteiligung von Mayfair Vermögensverwaltungs AG (Family Office der Familie Daniela und Günther Hertz) zu 40% an der Vapiano SE. Vapiano-Restaurants werden je nach Standort in Eigenregie, von Franchise-Partnern oder als Joint Ventures betrieben. Das Franchise-Konzept setzt auf mediterrane Gerichte wie Pizza und Pasta. Mit der Beteiligung fließen der Gesellschaft die notwendigen Mittel zu, um eine weitere Etablierung der Marke, eine einheitliche globale Aufstellung sowie eine beschleunigte Expansion umzusetzen. Auch die 80-Mio.-EUR-Übernahme der Phoenix Dichtungstechnik durch Carlisle Companies oder die Übernahme der Johann Haltermann Mineralöl AG von Dow Chemicals durch H.I.G. European Capital Partners GmbH zählten zu den größeren Transaktionen in der Region.

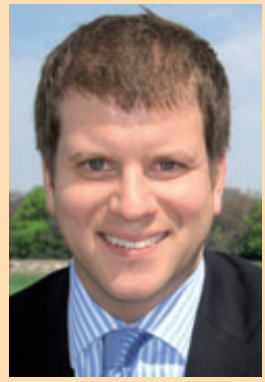
Hamburg wichtiger Unternehmensstandort

Bedeutend ist die Zahl der Venture Capital-Transaktionen im norddeutschen Raum. Von den 18 im Zeitraum bis August 2011 abgeschlossenen Transaktionen spielte mit 15 Unternehmenssitzen die Großstadt Hamburg bei der Standortwahl eine dominierende Rolle. Neben den allgemeinen Vorzügen einer Groß- und Universitätsstadt hat auch die Hamburger Politik über den von ihr gestalteten Ordnungsrahmen eine für Unternehmen vorteilhafte Ansiedlungspolitik geschaffen. Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang das Public Private Partnership Hamburg@work mit dem Fokus auf Medien, IT und Telekommunikation. Vor allem ist in diesem Rahmen die Initiative Games City hervorzuheben, in der junge Unternehmen aus der Gaming-Branche Zuschüsse, Darlehen oder Beteiligungen erhalten können. Um diesen Effekt zukünftig noch zu stärken, hat die Stadt Hamburg einen 12 Mio. EUR starken Innovationsstarter Fonds aufgelegt. Dieser soll junge Unternehmensgründer bei der Ansiedlung unterstützen und die Entstehung neuer Arbeitsplätze in Hamburg fördern. Die aktivsten Investoren in Norddeutschland waren auf der Venture Capital-Seite der High-Tech Gründerfonds (HTGF) mit seiner Beteiligung an Semasio, Tixel und MYR, Hanse Ventures mit dem Einstieg bei TopTranslation, fastforward RSA und web care LBJ sowie Brains-to-Ventures Partners mit den Beteiligungen an Brille24 und Loxi.

Fazit

Attraktive Beteiligungsmöglichkeiten treffen im Norden auf die rege Nachfrage von strategischen Partnern und auf einen reichen Pool an Finanzinvestoren – vom Business Angel über das Family Office bis zum Venture Capital- und Buyout-Investor. ■

Zum Autor

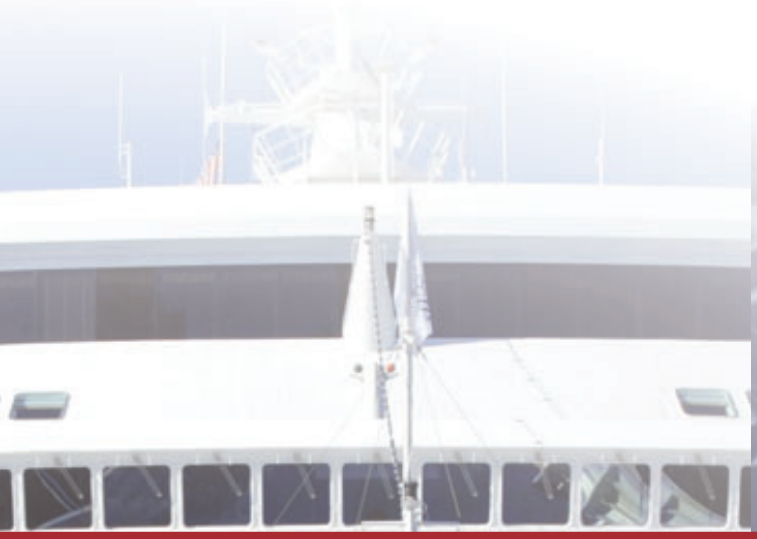


Mark Miller ist geschäftsführender Gesellschafter der Corporate Finance-Beratung CatCap GmbH. Zudem ist er Mitglied des Investitionskomitees des Innovationsstarter Fonds Hamburg und Aufsichtsrat der legodo AG. Insgesamt war er an über 100 erfolgreichen Transaktionen beteiligt.

Transaktionen in Norddeutschland 2011

Beteiligungsgesellschaften	Unternehmen
TA Associates, Summit Partners	Bigpoint GmbH, Hamburg
Equita	CaseTech-Gruppe, Bomlitz/Benefeld
DSM Venturing, weitere ungenannte Investoren	SkySails GmbH & Co. KG, Hamburg
T-Venture, KfW/ERP Startfonds	Intelligent Apps GmbH (myTaxi), Hamburg
m8 Capital, High-Tech Gründerfonds	Schad GmbH, Hamburg
CFP & Founders Investments	Brille24 GmbH, Oldenburg
High-Tech Gründerfonds, Privatinvestoren	JobLeads GmbH, Hamburg
b-to-v Partners AG, Grazia Equity, Business Angels	Urbanara GmbH (Urbanara.de), Hamburg
Neuhaus Partners	Testroom GmbH, Hamburg
High-Tech Gründerfonds, hannover innovation fonds/EnjoyVenture	Tixel GmbH, Hannover
High-Tech Gründerfonds	MYR GmbH, Burgwedel
High-Tech Gründerfonds	Semasio GmbH, Hamburg
Hanse Ventures BSJ, Privatinvestor	Toptranslation GmbH, Hamburg
Haspa BGM	Becker Marine Systems GmbH & Co. KG, Hamburg
Oaktree Capital	Beluga Group, Bremen
Hannover Finanz, GBK Beteiligungen	Biesterfeld Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG, Hamburg
bmp	Brand Eins Medien AG, Hamburg
b-to-v Partners, CFP & Founders Investments	Brille24 GmbH, Oldenburg
Acton Capital Partners	BSAG Bueroservice24 AG (bueroservice24.de), Hamburg
Holtzbrinck Ventures, Hanse Ventures BSJ, Privatinvestoren	Fastforward RSA GmbH, Hamburg
Auctus	Flemming Dental AG, Hamburg
The Spalena LLC	H. C. Starck Ressources GmbH, Goslar
H.I.G. Europe	Haltermann Products, Hamburg
b-to-v Partners	Loxi GmbH (loxideals.de), Hamburg
Change Capital	Schneekoppe GmbH, Buchholz/Nordheide
SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH	Spiegelberg GmbH & Co. KG, Hamburg
Acton Capital Partners, Neuhaus Partners, KfW/ERP-Startfonds	tolingo GmbH, Hamburg
EQT	UDG United Digital Group GmbH, Hamburg

Quelle: BVK/eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit



Tätigkeitsfeld	Anlass	Volumen in Mio. EUR
Internet/Spiele	Buyout	240
Kunststoffe/Hüllen für Wurstprodukte	Secondary Buyout	75
Transporttechnik/Schifffahrt	Growth	15
Software/Mobile Internet	Start-up	mittlerer siebenstelliger Betrag
Software/Automatisierungssoftware	Start-up	4,2 Mio. USD
E-Commerce/Brillenhandel	Start-up	3
Internet/Recruiting-Plattform	Start-up	ca. 1
Internet-Portal/E-Commerce	Start-up	siebenstelliger Betrag
Internet/Suchmaschinenoptimierung/Online-Marketing	Start-up	einstelliger Betrag
IT/Netzwerktechnologie	Seed	0,7
Pharmazie	Start-up	0,5
Internet/Online-Marketing	Seed	0,5
Internet/Übersetzungsservice	Start-up	sechsstelliger Betrag
Schiffbau/Rudersysteme	Growth	k.A.
Reederei/Schwerlasttransporte	Growth	k.A.
Chemie- und Kunststoffdistribution	Growth	k.A.
Verlag	Replacement	k.A.
E-Commerce/Brillenhandel	Start-up	k.A.
Internet/Dienstleistungen	Start-up	k.A.
Internetportal/Onlinemarktplatz	Start-up	k.A.
Medizin/Dentallabore	Buyout	k.A.
Chemie/Werkstoffe	Buyout	k.A.
Chemie/Industrieprodukte	Buyout	k.A.
Internet-Portal/E-Commerce	Start-up	k.A.
Nahrungsmittel	Buyout	k.A.
Medizintechnik	Buyout	k.A.
Internet/Übersetzungsservice	Start-up	k.A.
Marketingagentur	Buyout	k.A.

„Hamburg ist für Gründer ein attraktiver und starker Standort“

Interview mit Marc-Michael Braun, Partner und Managing Director, TruVenturo GmbH

Marc-Michael Braun

Die norddeutsche Beteiligungsszene hat seit 2010 ein neues Team: Der Frühphasenfinanzierer TruVenturo ist vor knapp zwei Jahren an den Start gegangen. Der Spezialist für Internet-Investments ist seither fünf Beteiligungen eingegangen und hat einen Exit vermeldet. Geplant ist, das Portfolio auf sechs bis zehn Unternehmen zu erweitern, verrät TruVenturo-Partner Marc-Michael Braun. Im Interview spricht er über vielversprechende Online-Geschäftsmodelle und den Gründerstandort Hamburg.

VC Magazin: Der Investitionsfokus von TruVenturo liegt im Bereich Internet. Welche Geschäftsmodelle sind hier für Sie besonders interessant?
Braun: Wir suchen Geschäftsmodelle, die skalierbar sind und sich international ausrichten lassen. Nicht in unserem Fokus liegen Online-Games und kapitalintensive Start-ups. Die Entwicklung von Geschäftsmodellen am Vorbild amerikanischer Start-ups lehnen wir übrigens nicht grundlegend ab. Vorhandene Impulse aufzugreifen, um diese weiter zu entwickeln und sie nachhaltig zu gestalten, ist durchaus sinnvoll, solange Ideen nicht nur kopiert werden.

VC Magazin: Vier der fünf Beteiligungen, die Sie bislang eingegangen sind, stammen aus Hamburg. Entwickelt sich die Hansestadt zum Gegengewicht zur deutschen Internet-Metropole Berlin?
Braun: Hamburg ist für Internet-Gründer ein attraktiver und starker Standort. Nach einer Phase der Verunsicherung aufgrund der Abwanderung einiger Verlage nach Berlin beginnt nun eine gegenläufige Entwicklung. Die Bedeutung der Standorte ist nahezu gleichwertig, allerdings richten viele ausländische Kapitalgeber ihren Blick nach wie vor auf Berlin. Es gibt jedoch in beiden Städten eine gleichermaßen gesunde, ortsansässige Investorenszene, sehr viele Gründungen sowie große und erfolgreiche Gesellschaften. Deutlicher spürbar ist dagegen die Einstellung der Arbeitnehmer in puncto Arbeitsplatzsicherheit und Bezahlung: In Berlin wird im Schnitt weniger verdient und schneller gewechselt.

VC Magazin: Der Online-Bereich hat in den vergangenen Monaten einen Boom erlebt, die Bewertungen stiegen deutlich. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?
Braun: In der Tat ist es zuletzt nicht selten zu hohen Bewertungen gekommen, obwohl teilweise kaum mehr als ein Businessplan vorlag. Diese Bewertungen gingen u.a. von den Gründerteams aus. Auch wir mussten in den vergangenen Monaten einige Deals absagen, weil unsere Bewertungsvorstellungen anders aussahen. Durch den Einbruch an den Börsen hat die Verhandlungsbereitschaft der Gründer jedoch wieder zugenommen.

VC Magazin: Ihr Team besteht zu einem großen Teil aus Unternehmerpersönlichkeiten mit langjähriger Erfahrung. Wie unterstützen Sie Ihre Portfoliounternehmen über das reine Investment hinaus?
Braun: Wir versuchen nicht nur finanziell, sondern auch operativ sozusagen als Super Angel in unseren Portfoliounternehmen mitzuwirken. So geben wir Input für den Bereich Online-Marketing, entwickeln neue Ideen und setzen diese gemeinsam mit den jeweiligen Teams um. Auch in finanziellen und rechtlichen Fragen sowie im Recruiting stärken wir den Start-ups den Rücken.

VC Magazin: Danke für das Gespräch, Herr Braun. ■

dajana.hentschel@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Marc-Michael Braun ist Partner und Managing Director der TruVenturo GmbH, einem auf Internet-Start-ups spezialisierten Frühphaseninvestor. Braun war vor seinem Einstieg bei TruVenturo u.a. bei den Beteiligungsgesellschaften Neuhaus Partners und Conetwork Erneuerbare Energien tätig.

M&A REVIEW – das Einführungsangebot!*

Nur bis 30.9.!

Ihre Vorteile:

- **Sonderpreis** im ersten Jahr (284 Euro statt 426 Euro)
- **Gratis dazu(!)**: das Werk **„Mergers & Acquisitions – Analysen, Trends & Best Practices"** (Hrsg. Günter Müller-Stewens/Sven Kunisch/Andreas Binder; Schäffer-Poeschel Verlag, Hardcover, 739 S., Okt. 2010) **im Wert von 79,95 Euro**

- **freien Zugang zum Online-Archiv** der M&A REVIEW mit allen veröffentlichten Artikeln seit 1990

12 Monate lesen – 8 Monate bezahlen!

Beziehen Sie jetzt die führende Fachzeitschrift für M&A Professionals im deutschsprachigen Raum im ersten Jahr für 284 Euro (statt 426 Euro) zzgl. Versand!

Bitte einsenden an: GoingPublic Media AG · Hofmannstr. 7a · D-81379 München · Germany Telefon: +49 (0)89 –2000 339–0

Fax-Order: +49 (0) 89 – 2000 339–39 oder online unter **www.goingpublic.de/mareview**

ABONNEMENT

❑ **Ja,** ich möchte das Einführungsangebot der M&A REVIEW annehmen und die Zeitschrift im ersten Jahr für 284 Euro (statt 426 Euro) inkl. MwSt., zzgl. 12,00 Euro Versand Inland/16,80 Euro Ausland bestellen. Gratis dazu (!) erhalte ich das Werk „Mergers & Acquisitions – Analysen, Trends & Best Practices" (Hrsg. Günter Müller-Stewens/Sven Kunisch/Andreas Binder; Schäffer-Poeschel Verlag, Hardcover, 739 S., Okt. 2010) im Wert von 79,95 Euro. Zudem erhalte ich freien Zugang zum Online-Archiv der M&A REVIEW mit allen veröffentlichten Artikeln seit 1990. Nach Ablauf des Jahres beziehe ich das Jahresabonnement zum regulären Preis von 426 Euro (inkl. MwSt., zzgl. 12,00 Euro Versand Inland/16,80 Euro Ausland). Andernfalls kündige ich das Abonnement 21 Tage vor Ende des Bezugsjahres.

Name, Vorname: ..... Firma: .....

Postfach/Straße: ..... PLZ, Ort, Land: .....

Telefon: ..... Fax: ..... E-Mail-Adresse: .....

Ort und Datum: ..... 1. Unterschrift: .....

Widerrufsgarantie: Dieser Auftrag kann binnen zwei Wochen widerrufen werden. Rechtzeitiges Absenden genügt.

Ort und Datum: ..... 2. Unterschrift: .....

SBL NDL

*) Die GoingPublic Media AG (www.goingpublic.de/ir) ist seit 1.1.2011 neuer Verlagspartner der Fachzeitschrift „M&A REVIEW", die in Kooperation mit dem Institut für Betriebswirtschaft (IfB) der Universität St. Gallen entsteht (Herausgeber: Prof. Dr. Günter Müller-Stewens).

„Gerade kleine und mittlere Unternehmen genießen bei uns große Aufmerksamkeit“

Interview mit Uwe Bräuer, Geschäftsführer, Genius Venture Capital GmbH

Seen, Strand, Sonne – das idyllische Mecklenburg-Vorpommern ist bei Unternehmern und Mitarbeitern beliebt aufgrund seines hohen Freizeitwerts. Doch das Bundesland hat Entrepreneuren und Investoren noch viel mehr zu bieten, findet Uwe Bräuer, Geschäftsführer von Genius Venture Capital. Mit Unterstützung der Landesregierung finanziert der Frühphaseninvestor den Aufbau junger Unternehmen und weiß: Gerade auch durch die politische Unterstützung ist der Standort für Gründer interessant. Im Interview verrät er, in welchen Bereichen sich besonders gute Chancen bieten.

Uwe Bräuer

VC Magazin: Mecklenburg-Vorpommern verbinden viele Deutsche mit beliebten Urlaubszielen und traumhaften Landschaften. Wo sehen Sie die Stärken des Wirtschaftsstandorts? Wo besteht Nachholbedarf?

Bräuer: Die Schönheit unserer Heimat ist tatsächlich ein wichtiges Pfund, mit dem wir wuchern können. Unternehmer, Investoren und Mitarbeiter genießen hierzulande eine hohe Lebensqualität. Das allein reicht aber natürlich nicht aus, um Kapital anzuziehen. Großindustrie wie in anderen Bundesländern findet man hierzulande weniger, dafür ist die Wirtschaftsstruktur, die früher vor allem von Landwirtschaft, Tourismus und maritimer Industrie geprägt war, mittlerweile enorm vielseitig geworden. Die Politik fördert sehr intensiv innovative Unternehmen und Technologien. Gerade kleine und mittlere Firmen genießen bei uns große politische Aufmerksamkeit und finden immer ein offenes Ohr.

Mecklenburg-Vorpommern bietet landschaftliche Highlights …

VC Magazin: In den Investitionsstatistiken des Branchenverbands BVK ist Mecklenburg-Vorpommern beim direkten Ländervergleich meist im Mittelfeld zu finden. Was muss getan werden, um mehr Beteiligungskapital ins Land zu locken?

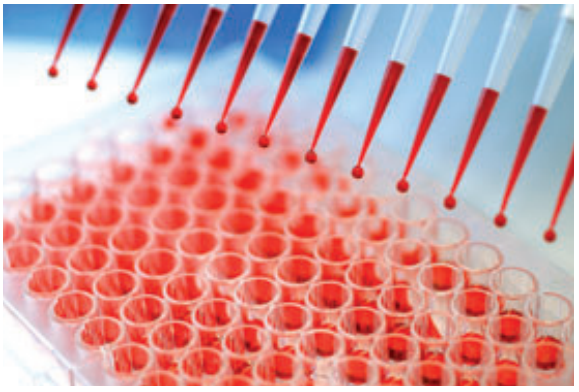
Bräuer: Oh ja, Statistiken! Eine Umrechnung auf die Einwohnerzahl würde beispielsweise ein anderes Ergebnis liefern. Den Platz im Mittelfeld sehe ich positiv. Aber natürlich besteht Nachholbedarf: Es gibt bei uns leider nur wenige wirtschaftsnahe Forschungsinstitute und kaum Konzerne, aus denen sich Spin-offs entwickeln könnten. Zudem fehlt eine Generation an erfahrenen Unternehmen, die junge Firmen begleiten könnten.

Daher gilt es, den Technologietransfer aus dem Hochschul- und Forschungsbereich heraus zu fördern und Investoren auf die Standortvorteile aufmerksam zu machen.

VC Magazin: Welche Wirtschaftssektoren bieten attraktive Chancen für Finanzinvestoren?
Bräuer: Das Bundesland hat in der Lebensmitteltechnologie eine starke Stellung eingenommen und sich vom reinen Erzeuger z.B. zum Verarbeiter und Veredler entwickelt. Regenerative Energien haben hier einen hohen Stellenwert für die Stromerzeugung, drei unserer letzten fünf Investments lagen im Bereich Cleantech. Ein politischer Förderschwerpunkt liegt auf dem Life Sciences-Sektor, besonders auf Bereichen wie Medizintechnik, regenerative Medizin, Biosystemtechnik oder Plasmatechnologie. Bei Genius setzen wir außerdem stark auf Unternehmen aus dem Bereich Information und Kommunikation.

VC Magazin: Wie beurteilen Sie die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Ihrem Bundesland im Allgemeinen?
Bräuer: Die hohe Förderintensität spielt hier nach wie vor eine große Rolle. Mecklenburg-Vorpommern ist Ziel-1-Fördergebiet der Europäischen Union, und auch die Landesregierung hat – übrigens über alle Parteigrenzen hinweg – in der gezielten Unterstützung von Technologieunternehmen immer einen Schwerpunkt in der Wirtschaftsförderung gesehen. Einen großen Stellenwert nimmt aktuell der Technologietransfer ein: Die Landesregierung hat mit dem Projekt Verbundforschung deutliche Akzente gesetzt. Nichtsdestotrotz müssen junge Unternehmen wie überall ordentlich Elan mitbringen, denn Fördermittel regnet es auch hierzulande nicht vom Himmel.

VC Magazin: Genius investiert in junge Unternehmen und wird dabei im Rahmen des Projektes „Gründungshilfe für technologieorientierte Unternehmen“ von der Landesregierung unterstützt. Welche Leistungen bieten Sie über finanzielle Rückendeckung hinaus?
Bräuer: Unser finanzielles Engagement ist natürlich die wichtigste Leistung. Aber wir sind kein stiller Investor: Wir leisten aktive Managementunterstützung, stellen unser Netzwerk zur Verfügung und agieren als Sparringspartner bei allen Fragen der Unternehmensentwicklung. Wir investieren seit 1998 in junge Unternehmen, deshalb sind wir bundesweit bei anderen Venture Capital-Gesellschaften bewährte Partner und können daher für unsere Portfoliounternehmen auch weitere Investoren ansprechen.



... aber auch attraktive Rahmenbedingungen für Unternehmen.

VC Magazin: Welche Unternehmen haben eine Chance, mit Ihnen ins Gespräch zu kommen?
Bräuer: Wir sind branchenoffen und setzen auf innovative Unternehmen, deren Geschäftsmodell auf einer eigenen Technologie basiert. Wenn der Erfolg einer Sache vordergründig von einer ausgeklügelten Marketingstrategie abhängt, sind wir eher zurückhaltend. Die wichtigste Komponente eines jeden Start-ups ist und bleibt aber das Team.

VC Magazin: Vielen Dank, Herr Bräuer! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Uwe Bräuer ist Geschäftsführer der Genius Venture Capital GmbH. Der Frühphaseninvestor wurde 1998 mit dem Ziel gegründet, kleine und mittlere, technologieorientierte Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern bei der Beschaffung sowie Bereitstellung von Eigenkapital zu unterstützen.

„Wer glaubt, er könne alles allein, wird über kurz oder lang scheitern“

Interview mit Gerd Nicklisch, Geschäftsführer, Impala Consulting GmbH

In der norddeutschen Gründerszene tummeln sich Entrepreneure aller Couleur: Es gibt Start-ups in der Schifffahrtsbranche und im Onlinehandel, in der Medizintechnik, der IT-Dienstleistung und im Bereich erneuerbare Energien. Vor allem die Metropolregion Hamburg bietet Gründern eine Atmosphäre und Rahmenbedingungen, die den Sprung in die Selbstständigkeit erleichtern und die Unternehmensentwicklung beschleunigen. Dazu tragen auch Venture Capital-Geber, mittelständische Beteiligungsgesellschaften, Business Angels, Inkubatoren und Berater bei. Gerd Nicklisch, Geschäftsführer von Impala Consulting, und sein Team beraten die Ein- und Aufsteiger in Strategiefragen und begleiten sie durch Coachings. Über die Gründermentalität in seiner Hamburger Heimat und die häufigsten Fehler von Unternehmensgründern spricht Nicklisch im Interview.

Gerd Nicklisch

VC Magazin: Wie nehmen Sie die Hamburger Start-up-Szene derzeit wahr? In welchen Branchen tut sich besonders viel? Wo herrscht Flaute?

Nicklisch: Die traditionelle Medienmetropole hat sich in den vergangenen Jahren weiterentwickelt. Hamburg ist zwar noch immer Print-Hauptstadt, aber die meisten Innovationen kommen aus den Bereichen Mobile und Internet Solutions. Hier spielt auch die Gründer-Musik. Kaum eine Woche vergeht, in der in Hamburg nicht eine neue Web-Lösung entwickelt wird. Auch Unternehmen, die nach dem Platzen der New Economy-Blase am Boden waren, wie Intershop oder SinnerSchrader, haben wieder Fuß gefasst. Absolut spitze ist Hamburg als Standort für App-Entwickler – und die Hansestadt ist Deutschlands Gaming-Metropole. In Hamburg sitzen nicht nur die Marktführer wie Bigpoint und Intenium, sondern dutzende Spielefirmen, die extrem innovativ sind.

Hamburger Gründer führen heute die Handelstradition der Stadt im Online-Bereich fort.

VC Magazin: Gibt es eine typisch norddeutsche Gründermentalität?

Nicklisch: Hamburg war immer eine Handelsstadt. Das spürt man auch bei Gründungen heute. Der Blick vieler junger Hanseaten geht auf den Handel, heute eben auf den Onlinehandel. Sehr schätze ich an norddeutschen Entrepreneuren, dass sie in der Regel mehr Durchhaltevermögen als andere haben. Und die hanseatischen Kaufmannstugenden findet man auch noch in der heutigen Generation.

VC Magazin: Was macht Hamburg anders als beispielsweise Berlin?
Nicklisch: Der Branchenmix beider Städte ist ähnlich. In Hamburg gibt es allerdings erfolgreichere Netzwerke wie etwa die IT-Initiative Hamburg@work. Auch die Förderung von Existenzgründern und jungen Betrieben ist sehr gut. Hier nenne ich die H.E.I. Hamburger Existenzgründungsinitiative und die Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg, die kleinen und mittleren Firmen mit Ausfallgarantien hilft.

VC Magazin: Wer investiert zurzeit in norddeutsche Start-ups?
Nicklisch: Viele Beteiligungsunternehmen und auch einige Venture Capital-Gesellschaften finanzieren Unternehmen, die schon relativ sicher laufen, weil das Risiko geringer ist. Sogar Kapital aus China sucht mittlerweile in Deutschland Anlagemöglichkeiten. Beteiligungsfirmen wie wir steigen eher bei kleinen Firmen ein, die auf ihren ersten Metern, der sogenannten Seed-Phase, nicht nur Geld, sondern auch Unterstützung und erfahrene Partner brauchen. Wir versuchen, den Turbo zu starten. Dabei kommt es nicht auf die Größe der kapitalgebenden Gesellschaft, sondern auf die eigene Erfahrung und eine gute Vernetzung an mit Kontakten, die Türen öffnen können.

VC Magazin: Was erwarten Sie von einem Start-up, das Ihre Hilfe in Anspruch nehmen möchte?
Nicklisch: Es reicht nicht, eine Powerpoint-Präsentation mit hochgerechneten Zahlen vorzulegen. Das Geschäftsmodell muss tragfähig und nach drei, vier Jahren profitabel sein. Entscheidend ist aber auch, ob das Managementteam brennt, ob es Ratschläge annimmt und bereit ist, auch über veränderte Herangehensweisen nachzudenken. Wer glaubt, er könne alles allein, wird über kurz oder lang scheitern.

VC Magazin: Was sind die häufigsten Fehler, die Start-up-Unternehmer machen?
Nicklisch: Die Liste ist lang: Es beginnt damit, dass oft ein klarer Fokus fehlt. Viele Gründer sind verliebt in ihre Idee und nicht bereit, diese kritisch zu hinterfragen. Außerdem werden Markt und Wettbewerb oft nicht oder nicht exakt genug analysiert. Ähnlich ist es mit dem Vertrieb, dem häufig nicht die Priorität eingeräumt wird, die notwendig ist. Auch kaufmännischen Fragen wird zu wenig Bedeutung eingeräumt. Der richtige Mix im Gründerteam ist wichtig. Nicht zu vernachlässigen ist außerdem die soziale Kompetenz der Gründer. Dies gewinnt in Wachstumsphasen enorm an Bedeutung.

VC Magazin: Welche Fallstricke lauern bei der Unternehmensfinanzierung?
Nicklisch: Häufig agieren die Gründer mit einer zu kurzen Finanzdecke. Sie unterschätzen die Zeit, die finanziell überbrückt werden muss, bis Gelder reinkommen. Auch werden zu viele Ausgaben für Nebensächlichkeiten getätigt, die nicht erfolgskritisch sind. Im Zuge des Wachstums werden oft auch zu viele Investoren an Bord geholt. Die vielen Köche aber verderben nicht selten den Brei – insbesondere, wenn sie kontroverse Ziele verfolgen.

VC Magazin: Danke für das Interview! ■

Jürgen Hoffmann
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Gerd Nicklisch ist geschäftsführender Gesellschafter und Gründer der Impala Consulting GmbH. Das Unternehmen begleitet Start-ups auf ihrem Weg zum Erfolg und beteiligt sich auch finanziell an Jungunternehmen mit dem Schwerpunkt Technologie, wie z.B. bei intelligentmobiles, newscope, indoo oder CompriseTec.

Case Study

Ideen sichtbar machen

Eyefactive GmbH: Multitouch-Flächen für Firmenkunden

Die von Eyefactive entwickelten Multitouch-Systeme ermöglichen intuitive Steuerung wie auf einem Tablet-PC.

Das System des Touchscreens ist mittlerweile beliebt und weit verbreitet – das Smartphone hat es vorgemacht. Große Multitouch-Flächen mischen Informationen und spielerische Elemente und nehmen daher besonders im Event-Bereich eine immer größere Bedeutung ein. Das hohe Potenzial dieser Produkte hat die Eyefactive GmbH für sich entdeckt und entwickelt Displays in nahezu unbeschränkter Größe. Das Start-up wurde dafür seit seiner Gründung mehrfach ausgezeichnet, zuletzt gehörte Eyefactive zu den Finalisten des Deutschen Innovationspreises 2011.

Hohe Individualisierung

Die Eyefactive GmbH mit Sitz in Wedel bei Hamburg hat sich auf die Produktion und Umsetzung von Multitouch-Systemen spezialisiert, die eine intuitive Steuerung von mehreren Nutzern gleichzeitig zulassen. Eyefactive stellt einzelne standardisierte Module her und setzt diese individuell zusammen. „Im Gegensatz zu unseren Wettbewerbern wie Microsoft mit seinem Produkt Surface können wir nahezu unbegrenzt große Flächen erzeugen“, sagt Eyefactive-Gründer und Geschäftsführer Matthias Woggon. So entstehen Tische wie der sogenannte Aeon oder Wände, die von Unternehmen zur eigenen Präsentation u.a. auf Messen und am Point of Sale genutzt werden können. Die dazugehörige Software ist ebenfalls standardisiert, kann jedoch durch weiteres Feintuning auf die Bedürfnisse der Kunden angepasst werden.

Gründung mit klarem Fokus

Das Unternehmen wurde 2009 von Johannes Ryks und Matthias Woggon gegründet, die bereits während ihrer Studienzeit an der Fachhochschule Wedel an Multitouch-Produkten gearbeitet haben. Das Ergebnis dieser Arbeit, ein interaktiver Tisch, stellten sie auf der Cebit 2008 vor. Bereits im Gründungsjahr konnte Eyefactive die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein (MBG) als Investor für eine stille Beteiligung gewinnen, um das weitere Wachstum zu sichern und einen Wandel vom Projekt- hin zum Produktgeschäft zu ermöglichen. Auch erste Kunden kann das Unternehmen vorweisen: So setzen u.a. Otto, Siemens und die Mercedes-Benz Bank auf die Displays von Eyefactive.

Starke Finanzierungspartner

An der zweiten Finanzierungsrunde, die im Mai geschlossen wurde, beteiligten sich die MBG Schleswig-Holstein und der High-Tech Gründerfonds (HTGF). Die Unternehmer überzeugten die MBG nicht nur mit ihrem neuartigen Produkt, sondern auch mit ihrer bis dato bereits gewonnenen unternehmerischen Erfahrung. „Wir sind sehr beeindruckt von der wirtschaftlichen Entwicklung, die das Unternehmen vorzuweisen hat, und freuen uns darauf, das Unternehmen auch in Zukunft als Finanzierungspartner zu begleiten“, sagt Bernd Ernst, Kundenbetreuer der MBG. Diese Ansicht bestätigt auch Curtis MacDonald, Investmentmanager des HTGF: „Die erste Anwendung in dem Produkt ‚Multitouch Tisch' beweist die beeindruckende Qualität und Genauigkeit der neuen Technologie.“ Weitere Finanzierungsrunden schließen alle drei Vertragsparteien derzeit nicht aus.

Ausblick

Aufgrund der hohen Akzeptanz von Multitouch-Produkten am Markt rechnet Eyefactive mit einem weiteren Unternehmenswachstum. Das Start-up arbeitet bereits an Weiterentwicklungen der bestehenden Produkte und der Ausarbeitung neuer Produktideen zur Erweiterung des Portfolios. „Interaktive Multitouch-Flächen sind die Zukunft des Marketings auf Messen, Events und am Point of Sale“, ist Matthias Woggon überzeugt. ■

dajana.hentschel@vc-magazin.de

Know-how für den Mittelstand

Die Unternehmeredition 2011

Erscheinungstermin: 26. Feb. 2011
Anzeigenschluss: 14. Feb. 2011

Erscheinungstermin: 09. April 2011
Anzeigenschluss: 28. März 2011

Erscheinungstermin: 11. Juni 2011
Anzeigenschluss: 30. Mai 2011

Erscheinungstermin: 20. Aug. 2011
Anzeigenschluss: 08. Aug. 2011

Erscheinungstermin: 22. Okt. 2011
Anzeigenschluss: 10. Okt. 2011

Erscheinungstermin: 03. Dez. 2011
Anzeigenschluss: 21. Nov. 2011

Next: „Innovation & Wachstum 2011“

Erscheinungstermin:	22. Oktober 2011
Anzeigenschluss:	10. Oktober 2011
Druckunterlagenschluss:	14. Oktober 2011

Ansprechpartner Anzeigen

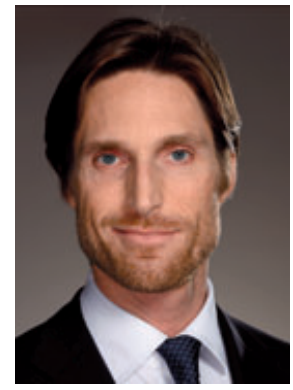
Lukas Neumayr, Claudia Kerszt
Tel. +49 (0) 89-2000 339-26, -52
neumayr@goingpublic.de, kerszt@goingpublic.de

„Die spannenden Deals werden uns nicht ausgehen!“

Interview mit Philip Frerichs und Sebastian Krüper, Geschäftsführer, Wölbern Private Equity GmbH

Cleantech-Fonds erleben zurzeit eine Blüte, viele Investoren setzen auf die Kombination von attraktiven Renditechancen und „grünem“ Engagement. Allerdings haben auch Beteiligungsgesellschaften in diesem Bereich Schwierigkeiten, Kapital für neue Fonds aufzulegen, beobachten Philip Frerichs und Sebastian Krüper, Geschäftsführer der Wölbern Private Equity GmbH. Warum sie derzeit auch Chancen auf dem Sekundärmarkt sehen und wie sie den Cleantech-Standort Norddeutschland beurteilen, erklären sie im Interview.

Philip Frerichs



Sebastian Krüper

VC Magazin: Während andere Beteiligungsfonds Schwierigkeiten beim Fundraising haben, erleben Cleantech-Fonds derzeit einen regelrechten Boom. Mit Ihrem Fonds Wölbern 03 ProKlima sind auch Sie an einigen jüngst aufgelegten Fonds beteiligt. Was macht das Investitionsthema so spannend?

Krüper: Richtig ist, dass es mittlerweile rein zahlenmäßig viele Cleantech-Fonds gibt. Das heißt aber nicht, dass auch alle mühelos Geld einsammeln. Auch für Cleantech-Fonds gilt: Das Umfeld für Kapitaleinwerbung ist hart. Die Teams mit Cleantech-Fokus haben sich das Fundraising sicher leichter vorgestellt! Jeder tut sich zurzeit schwer, Kapital für neue Fonds einzusammeln. Allerdings kann man durchaus sagen, dass Investoren, die grundsätzlich bereit sind, in Beteiligungsfonds zu investieren, sich eher Fonds im Cleantech-Sektor ansehen als in anderen Bereichen. Das Interesse für diesen Sektor ist da.

Frerichs: Das Thema hat an Aktualität nicht verloren und ist zudem weiterhin stark präsent, da es jeden Einzelnen von uns betrifft. Insgesamt besteht allerdings ein großer Angebotsüberhang an Fonds, denen eine viel zu geringe Nachfrage von Investoren gegenübersteht. Von traditionellen Themen wie europäischen und amerikanischen Buyout-Fonds haben sich die Limited Partners in den vergangenen Monaten zudem eher wegbewegt.

VC Magazin: Wenn viele auf das gleiche Thema setzen, kann ein Markt leicht überhitzen. Gibt es im Bereich Cleantech noch genügend attraktive Investitionsmöglichkeiten?

Frerichs: Cleantech ist ein sehr breites Investitionsfeld, das Berührungspunkte zu fast allen Industrien aufweist. Es geht ja nicht nur um erneuerbare Energien, sondern z.B. auch um die Bauwirtschaft, den Maschinenbau oder das produzierende Gewerbe, eben um alle Stufen der Wertschöpfungskette. Unternehmen aus dem Sektor haben zudem langfristig hervorragende Wachstumsaussichten. Wir glauben also nicht, dass uns die spannenden Deals ausgehen werden.

Krüper: Herr Frerichs und ich waren unter den Ersten, die sich in Deutschland mit dem Investitionsfeld Cleantech auseinandergesetzt haben, schon weit vor unserer Tätigkeit bei Wölbern. So haben wir viel Erfahrung über die Jahre angesammelt. Aktuell sind tatsächlich einige Bereiche schwierig, beispielsweise die Solar- oder Biokraftstoffindustrie. Hier haben wir im Moment deutliche Vorbehalte, wobei sich das auch wieder ändern kann.

VC Magazin: Mit dem Fonds Wölbern 03 ProKlima verfolgen Sie einen Hybridansatz und investieren sowohl in Zielfonds als auch direkt in einzelne Unternehmen. Wo sehen Sie den Vorteil dieses Modells?

Krüper: Wir erhalten dadurch tiefste Einblicke in den Markt. Wir kennen so gut wie alle interessanten Beteiligungsfonds persönlich und erleben die Fondsmanager nicht nur aus der Limited Partners-Perspektive, sondern sind auch als potenzielle Koinvestoren bei Deals mit am Tisch. Über das letzte Jahrzehnt hinweg haben wir mit vielen verschiedenen Teams zusammengearbeitet und ihre teilweise doch recht unterschiedlichen Arbeitsweisen kennengelernt. Da sind ein Netzwerk und eine Transparenz gewachsen, die einen ziemlichen Wert hat.
Frerichs: Wir haben auf diese Weise ein ausgezeichnetes Netzwerk aufgebaut. Beispielsweise können wir, wenn wir für einen Deal Koinvestoren suchen, mögliche Partner zielgenau ansprechen, denn wir kennen die meisten Akteure und ihre inhaltlichen Ausrichtungen.

VC Magazin: Worauf achten Sie bei der Selektion Ihrer Zielfonds?
Krüper: Wir haben ein eigenes System entwickelt, das bei der Due Diligence sowohl quantitative als auch qualitative Kriterien berücksichtigt. Wichtig sind uns vor allem persönliche Gespräche mit den Fondsmanagern, um sie besser einschätzen zu können. Von der Historie her sind wir ja selbst Direktinvestoren, deswegen können wir auf Augenhöhe mit ihnen diskutieren und sehr gut beurteilen, wie sie ihre Aufgaben erledigen.

VC Magazin: Welche Bereiche sind für Cleantech-Direktinvestments derzeit attraktiv?
Frerichs: Es ist sicherlich schwierig, pauschal drei spannende Bereiche zu nennen, da es immer auf den Einzelfall ankommt. Wir haben beispielsweise zuletzt einige Deals im Bereich Elektromobilität gesehen, ein Markt, den wir als interessant erachten. Weitere Bereiche, denen wir uns derzeit widmen, sind beispielsweise verschiedene Recycling-Themen, Smart Grids und Wassertechnologien.

VC Magazin: Im Bereich Wasser haben Sie vor Kurzem mit einer Direktbeteiligung an der Triton Water AG aus Norderstedt auf ein norddeutsches Unternehmen gesetzt. Wie beurteilen Sie den Cleantech-Standort Norddeutschland?
Krüper: Private Equity kann man nicht regional verorten, das ist auch nicht unser Investment-Ansatz. Cleantech ist aber ein Thema, das häufig mit Ingenieurskunst zu tun hat, deshalb sind gerade hier in Deutschland viele Unternehmen stark aufgestellt. Hinzu kommt die starke politische Förderung. Viele Investoren aus dem Ausland verfolgen daher die Transaktionen hierzulande sehr genau und haben sich auch mit deutschen Partnern und Mitarbeitern verstärkt und teilweise sogar deutsche Büros eröffnet.

Frerichs: Wir treffen Unternehmen gleichermaßen in Norddeutschland als auch im übrigen Teil der Republik. Norddeutsche Unternehmen haben beispielsweise eine lange Tradition im Windbereich. Generell sehen wir allerdings Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau und produzierendes Gewerbe vermehrt im Süden der Republik. Zusätzlich nutzen viele Unternehmen auch die attraktiven Förderbedingungen in Ostdeutschland und bauen dort ihre Produktionsstätten auf. Auf Investorenseite scheint die Mehrzahl der Venture Capital-Investoren eher im Süden der Republik verortet, z.B. in München oder Frankfurt. Es ist schade, dass so wenig Kapital insgesamt bereitsteht – es gibt nämlich viele tolle Teams und Ideen.

VC Magazin: Mit dem großen Interesse der Investoren am Thema Cleantech wächst auch der Sekundärmarkt. Wo sehen Sie hier Opportunitäten?
Frerichs: Wir beobachten derzeit einige interessante Einstiegsgelegenheiten auf dem Zweitmarkt für Limited Partnership-Anteile an Cleantech-Fonds. Der Markt ist insgesamt viel liquider geworden. Die Verkäufer sind sehr heterogen, von Banken über Family Offices bis zu Privatleuten, die sich nur einmal an einem jungen Cleantech-Unternehmen beteiligt haben und sich nun zurückziehen wollen.
Krüper: Venture Capital-Fonds im Allgemeinen werden auf dem Sekundärmarkt derzeit mit Abschlägen von durchschnittlich 30 bis 50% auf den NAV gehandelt. Durch die Marktturbulenzen im Juli und August werden die Preise tendenziell weiter fallen. Das eröffnet die Möglichkeit, sehr vorteilhaft in bereits geschlossene Fonds mit einem reifen Portfolio zu investieren oder ein bestehendes Investments auszubauen. Secondaries sind zwar nicht unser Kerngeschäft, aber wir halten nach Gelegenheiten Ausschau.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Philip Frerichs und **Sebastian Krüper** sind Geschäftsführer der Wölbern Private Equity GmbH, einer unabhängigen Private Equity-Gesellschaft, die sowohl Fonds- als auch Direktinvestitionen tätigt. Die Gesellschaft deckt mit drei Fonds die Schwerpunkte Cleantech, Life Sciences und Large Cap Buyout ab und verwaltet insgesamt ein Anlagevolumen von rund 70 Mio. EUR.

Case Study

Wer Holz sät, wird Wind ernten

TimberTower GmbH: Holztürme für Windkraftanlagen

Für viele nur schwer vorstellbar: Die aus Holz bestehenden, mehrere Hundert Meter hohen Türme der TimberTower GmbH können über mehrere Jahrzehnte Windräder tragen und so Energie produzieren.

Eine ungewöhnliche Idee verfolgen Gründer und Investoren der TimberTower GmbH: Das Start-up aus Hannover entwickelt den Prototyp eines 100 Meter hohen Holzturms für Windkraftanlagen. Nach intensiven Zertifizierungs- und Genehmigungsverfahren ist der Bau für September 2011 geplant. Überzeugt der Prototyp, kann produziert werden – je höher, desto erfolgreicher.

Besonderes Material Holz

„Mit jedem Meter Höhe gewinnt eine Windkraftanlage 1% mehr Ertrag“, erläutert Holger Giebel, Gründer und Geschäftsführer der TimberTower GmbH, den starken Drang der Anlagenhersteller, in ungeahnte Höhen aufzusteigen. Die klassischen Stahlturmhersteller stoßen ab einer Höhe von 100 Metern bei Transport, Fertigung und Produktionskosten an ihre Grenzen. Alternative Konzepte sind Türme aus Beton, Stahlgitter – oder eben Holz. „Holz ist ein extrem leistungsfähiges Material. Der Baustoff ermüdet nicht, ist langlebig und einfach zu transportieren“, sagt Giebel. Ein weiterer Vorteil besteht laut Giebel in Kostenersparnissen von 20 bis 30%

Langwierige Genehmigungsverfahren

Idee und Entwicklung verantwortet Gregor Prass, Bauingenieur und wie Giebel Gründer und Geschäftsführer von TimberTower. Der wichtigste Meilenstein zur Verifizierung des Gesamtkonzeptes ist den Unternehmern zufolge die Errichtung des Prototyps. „Die unterschiedlichen Genehmigungs- und Zertifizierungsverfahren für alle Einzelkomponenten und die komplizierte Typenprüfung der Gesamtkonstruktion mit Windkraftanlage stellten bislang die größte Hürde dar“, erklärt Giebel. Dass Holz ein mehrere Hundert Meter hohes Windrad jahrzehntelang tragen kann, ist ihm zufolge für viele nur schwer vorstellbar. Die Bürokratie rund um den Holzturm hat die Entwicklung des Projekts mehrfach verschleppt. Der Prototyp mit einer 1,5-Megawatt-Anlage ist jetzt für September 2011 geplant.

Startkapital von mehreren Investoren

Was die Entwicklung verlangsamt hat, könnte allerdings auch der entscheidende Vorteil für das Start-up sein: Dr. Peter Wolff, Geschäftsführer der EnjoyVenture Management GmbH, die den hannover innovations fonds (hif) managt, sieht gerade in der bereits absolvierten, intensiven Zertifizierungsphase den größten Wettbewerbsvorsprung für die TimberTower GmbH. Durch die erfolgreiche Teilnahme am Businessplan-Wettbewerb „Start-Up-Impuls“ im Jahr 2008 wurde Wolff auf das Unternehmen aufmerksam. Der hif unterstützte daraufhin das Team bei der Organisation der ersten Finanzierungsrunde. Der Fonds investierte zusammen mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft MBG Niedersachsen und der KfW Bankengruppe über eine stille Beteiligung Mezzanine-Kapital. Offen beteiligten sich die Gründer, private Investoren aus der Windkraftbranche und die KfW mit einer zweiten Tranche. Zusätzlich erhielt die TimberTower GmbH einen rückzahlungsfreien Zuschuss für die Entwicklungskosten über 550.000 EUR von der NBank. Insgesamt flossen 2,5 Mio. EUR in die Entwicklung des Prototyps. Für Herbst dieses Jahres steht die zweite Finanzierungsrunde an.

Ausblick

„Stehen erst einmal fünf bis zehn Anlagen im Feld, wird das Interesse von potenziellen Käufern steigen”, prognostiziert Wolff. Nach seinen Einschätzungen sind hier beispielsweise etablierte Anlagen- oder Komponentenhersteller von Bedeutung. Für die Pilotserie konnte das Team von TimberTower den Hersteller Vensys Energy AG gewinnen, dessen Anlage bereits Teil des Prototyps ist. ■

Sabine Merath
redaktion@vc-magazin.de

Start-up 2012

Der Wegweiser für Gründer

Eine Sonderausgabe des VentureCapital Magazins (7. Jg.)

Anzeigenschluss:
26. September 2011

Erscheinungstermin:
8. Oktober 2011

Anzeigen/Heftabnahmen:
Denise Hoser
hoser@goingpublic.de
Tel.:+49 (0) 89-2000 339-30
Claudia Kerszt
kerszt@goingpublic.de
Tel.: +49 (0) 89-2000 339-52

Sponsoren der Sonderbeilage im Portrait

Kauf/Verkauf von Unternehmen
CatCap begleitet als inhabergeführte Corporate Finance-Beratung Unternehmen und ihre Gesellschafter bei strategischen Kapitalmaßnahmen.

Einwerben von Wachstums- und Turnaround-Kapital
Über CatCap erhalten Unternehmer effizienten Zugang zum Eigenkapitalmarkt, vom Privatinvestor/Family Office, Venture Capital-Geber und Private Equity-Fonds bis zum strategischen Beteiligungspartner.

Exzellentes Netzwerk, Transaktions-Know-how und relevante Branchenerfahrung
Mit seinem branchen-, transaktions- und verhandlungserfahrenen Team von Experten, einem exzellentem internationalen Netzwerk, langjährigem Transaktions-, Bewertungs- und Prozess-Know-how und modernstem Research erzielt CatCap für seine Kunden optimale Ergebnisse.

100 Mann-Jahre Corporate Finance-Erfahrung. 250 Transaktionen. 3 Mrd. Dealvolumen
Das CatCap-Team hat mit seinen über 100-Mann-Jahren Corporate Finance-Erfahrung mehr als 250 Transaktionen mit einem Dealvolumen von über 3 Mrd. EUR erfolgreich begleitet.

www.catcap-.de

Die **GENIUS Venture Capital GmbH** ist bereits in frühen Unternehmensphasen Partner und Investor innovativer, wachstumsorientierter Technologieunternehmen. Diesem strategischen Grundgedanken folgend versteht GENIUS unter einer erfolgreichen Finanzierung mehr als die Bereitstellung von Kapital. Das finanzielle Engagement steht in Verbindung mit qualifizierter Managementunterstützung. Dies ist eine wichtige Voraussetzung für die Entwicklung der Unternehmen und stellt gleichzeitig den Mehrwert der Arbeit der GENIUS dar – sie investiert mit dem lokalen Fokus Mecklenburg-Vorpommern und verknüpft dies mit eigenem Management-Know-how und ihrem überregionalen Netzwerk.

Das Wirtschaftsministerium Mecklenburg-Vorpommern unterstützt GENIUS im Rahmen des Projektes „Gründungshilfe für technologieorientierte Unternehmen". Seit Anfang 2010 managt GENIUS im Auftrag des Landes den Technologiefonds MV.

GENIUS ist Mitglied im BVK und akkreditierter Coach beim High-Tech Gründerfonds.

www.genius-vc.de
www.technologiefonds-mv.de

IMPALA Consulting bietet Managementberatung für zukunftsorientierte Unternehmen. Sie unterstützt Start-ups und Wachstumsunternehmen bei der Business-Planung, beim Innovationsmanagement und bei der strategischen Ausrichtung. Seit der Gründung im Jahr 2004 ist die Consulting Group auf 15 aufgeschlossene und zeitgemäße Berater gewachsen.

IMPALA begleitet seit mehreren Jahren junge Unternehmen wie z.B. CompriseTec (Faserverbundstoff-Experten) oder die IT-Beratungs- und Entwicklungsunternehmen newscope GmbH und Intelligent Mobiles, bei dem Aufbau und der Optimierung der Vertriebsprozesse. Frische Konzepte, wie Colibri Media, die Design Agentur für moderne Medien, werden auf dem Weg zu profitablen Unternehmen von der IMPALA geleitet.

Die Bereiche Corporate Finance (Mergers & Acquisitions-Unternehmensnachfolge) runden das Leistungsspektrum ab.

www.impala.de

Die **MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH** wurde 1994 als regional tätige Beteiligungsgesellschaft gegründet. Die Aufgabe der MBG besteht darin, die wirtschaftliche Eigenkapitalbasis der mittelständischen Unternehmen in Schleswig-Holstein zu stärken und damit u.a. auch die Voraussetzungen zum Einwerben von Fremdkapital zu verbessern. Dabei engagiert sich die MBG in allen Branchen in Größenordnungen von bereits 25.000 EUR bis zu 2,5 Mio. EUR Beteiligungskapital. In der Regel erfolgt dies mit sogenannten typisch stillen Beteiligungen langfristig bei einer Laufzeit von fünf bis zehn Jahren. Vorteile für das Unternehmen: eine langfristige verlässliche Partnerschaft, keine Einflussnahme auf die Geschäftsführung sowie keine Abgabe von Gesellschaftsanteilen.

19 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der MBG betreuen derzeit mehr als 450 Unternehmen und ein Beteiligungsportfolio von über 100 Mio. EUR.

Die MBG stärkt ihre Kunden – über die Finanzierungsmaßnahmen und über eine aktive unternehmerische Begleitung. Die MBG-Mitarbeiter arbeiten im engen Schulterschluss mit den Unternehmern, sie vermitteln branchenspezifisches Know-how und schaffen Netzwerke.

www.mbg-sh.de

Unternehmensfinanzierer: Aktive Investoren in Norddeutschland (Auswahl)

Unternehmen	Beispiel Beteiligungen	Website
Arcadia Beteiligungen Bensel Tiefenbacher & Co. GmbH	eneotech Umwelttechnologie, Avg Him, Avjs, Profil Verbindungstechnik	www.arcadia.de
BAG Aktiengesellschaft für Industriebeteiligungen	k. A.	www.beteiligungs-ag.de
BC Brandenburg Capital GmbH	Signature Diagnostics, Beyo, AnalytiCon Discovery	www.bc-capital.de
Beaufort Capital GmbH	proAlpha, snom technology, Cideon, getemed, nextevolution	www.bo4.de
BeteiligungsKapital Hannover GmbH & Co.KG	k. A.	www.bk-hannover.de
BioAgency AG	k. A.	www.bioagency.com
BPE Private Equity GmbH	Domilens, Martens Elektronik, Honsberg, Greisinger Electronic	www.bpe.de
Bremer Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH	k. A.	www.bug-bremen.de
BTG Beteiligungsgesellschaft Hamburg mbH	Esska Maschinen, Indivumed, LemonAid Beverages	www.btg-hamburg.de
Caldec Beteiligungen GmbH	k. A.	www.caldec.de
Capital Stage AG	Bluetec, Helvetic Energy	www.capitalstage.com
Conetwork Erneuerbare Energien Holding GmbH & Co. KGaA	Soltecture, Inventux Technologies, German Pellets, Planetherm	www.cee-holding.de
Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG	Calypso, Crowdpark, Miracor, Simfy	www.earlybird.com
Elbe Partners Industries AG	Oswald Metzen, Gemac, TechnikService 24	www.elbepartners.com
equitrust Aktiengesellschaft	Angiokard, Wegu	www.equitrust.de
Genius Venture Capital GmbH	Basis Computer- & Systemintegration, Bionas, Airsense Analytics	www.genius-vc.de
Granville Baird GmbH	Balzac Coffee, Umfotec Umformtechnik, Zarges Tubesca	www.granvillebaird.eu
Hanse Ventures BSJ GmbH	HochzeitsPlaza, 1000Kreuzfahrten.de, Cliplister	www.hanse-ventures.de
H.I.G. European Capital Partners GmbH	APS Healthcare, Losberger, Duales System Deutschland	www.higeurope.com
HackFwd GmbH & Co. KG	Filmaster, Meettro, Loved.by	www.hackfwd.com
Hannover Finanz GmbH	Fielmann, Eschenbach Optik, Runners Point	www.hannoverfinanz.de
Haspa BGM Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand mbH	Becker Marine Systems, Brands Fashion, Globetrotter, R+S Solutions	www.haspa-bgm.de
HCM Handwerk Capital Management Ltd. & Co. KG	Lange & Söhne Brunnenbau, Therapiezentrum Baumgarten	www.hcminfo.de
HGU Hamburger Unternehmensbeteiligungs Aktiengesellschaft	k. A.	www.hgu.de
HSH Nordbank AG	k. A.	www.hsh-nordbank.de
IK Investment Partners GmbH	Hansa Group, Schenck Process, Flabeg	www.ikinvest.com
Innovationsstarter Hamburg GmbH	k. A.	www.innovationsstarter.de
KSH Capital Partners AG	k. A.	www.ksh-ag.de
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein GmbH	Taufenbach, Schoeler Spezialmaschinenbau	www.mbg-sh.de
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH	Antares Datensysteme, Repac Montagetechnik, Kappa opto-electronics	www.mbg-hannover.de
Neuhaus Partners GmbH	Next Kraftwerke, Smava, Kaboa, HR New Media	www.neuhauspartners.com
Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH	Drescher, Unicor, Avista Oil, JCK Holding	www.nordholding.de
nwk nordwest Kapitalbeteiligungsgesellschaft der Sparkasse Bremen mbH	BWK Chemiefaser, Joke Event, Veracus, Omnilab	www.nwk-nwu.de
TruVenturo GmbH	Beaufort Media, Casamundo, ModernBeauty	www.truventuro.de
Wölbern Private Equity GmbH	Takadu, Power Plus Communications, Triton Water	www.woelbern-pe.de

Quelle: eigene Recherche, ohne Anspruch auf Vollständigkeit

Springen müssen Sie

Wir helfen beim Schwimmen

GENIUS Venture Capital

Partner für Technologieunternehmen

GENIUS
Venture Capital GmbH

SIE	WIR
benötigen für Ihre Idee Startkapital?	bieten Ihnen Venture Capital.
wollen Ihre Eigenständigkeit behalten?	gehen eine Partnerschaft auf Zeit ein.
wollen einen starken Partner?	garantieren Ihnen unser Engagement.

Kontakt
Hagenower Straße 73 . 19061 Schwerin
Telefon 0385 3993-500 . Fax 0385 3993-510
eMail info@genius-vc.de . **www.genius-vc.de**

unterstützt durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Mecklenburg-Vorpommern

Antrieb Anschub Impulse

Als verlässlicher Finanzierungspartner für den Mittelstand in Schleswig-Holstein bringen wir Ihre Idee auf den Weg. Wir bieten Existenzgründern und Unternehmen wirtschaftliches Eigenkapital und machen sie stark.

Mehr Infos unter
www.mbg-sh.de

MBG
Schleswig-Holstein

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Schleswig-Holstein mbH
Im „Haus der Wirtschaft“ – Finanzforum
Lorentzendamm 21 | 24103 Kiel
Telefon 0431 66701 3586