

VentureCapital

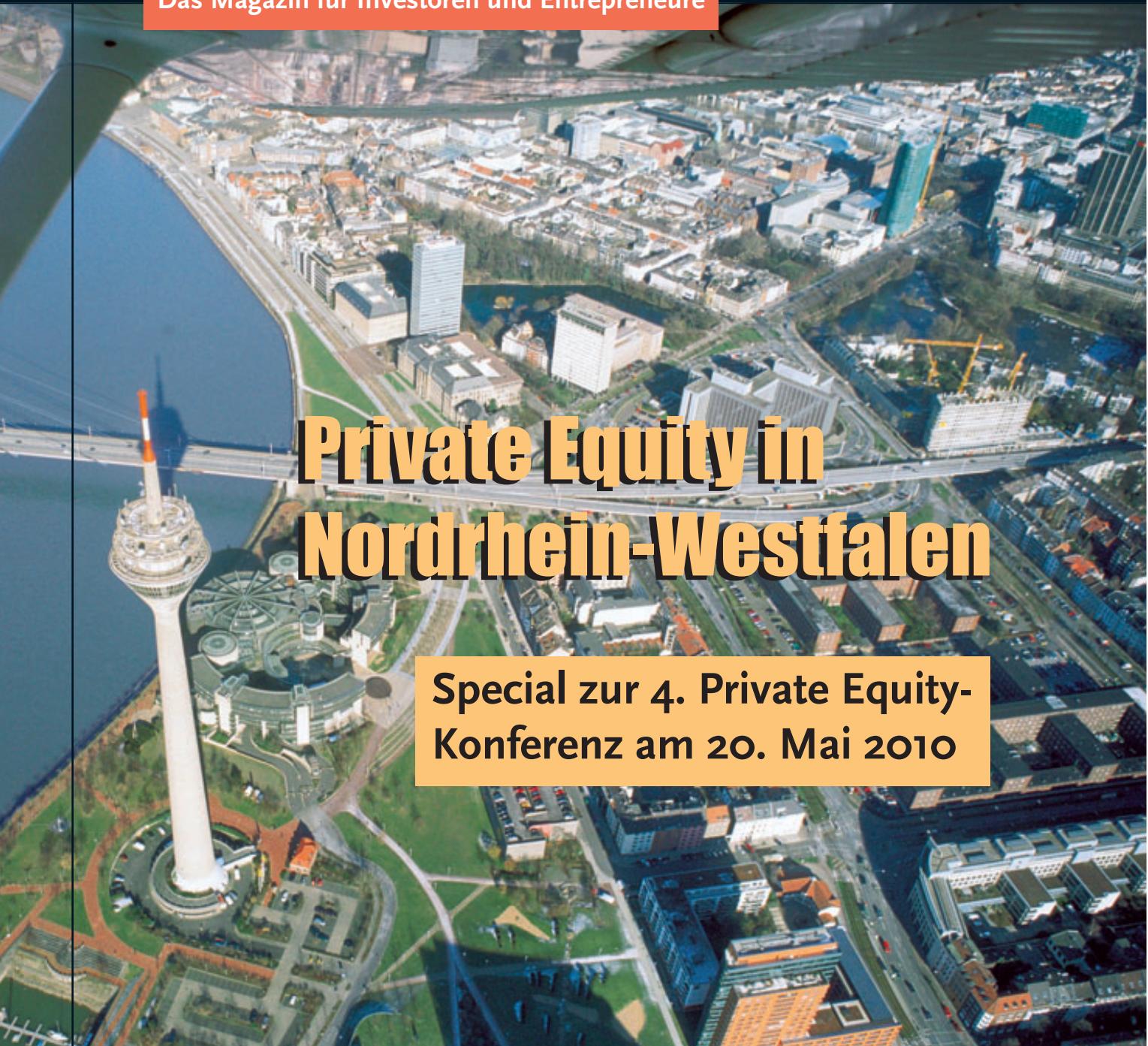
Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure

Private Equity in Nordrhein-Westfalen

Special zur 4. Private Equity-
Konferenz am 20. Mai 2010



Alle Informationen rund um die Konferenz – NRW: Paradies mit Herausforderungen – Investoren in Nordrhein-Westfalen – Aktivitäten der NRW.Bank – Gründungswettbewerbe – Regionen im Überblick – Expertenumfrage – Cleantech-Investments – Interim-Management und Private Equity – Fallstudien – Interviews – Standpunkte – u. v. m.



Wir brennen für skalierbare Investments.

**Unser Investment: große Kompetenz und ehrliches Engagement.
Vom Start-up bis zum Exit machen wir für Sie das, was wir am
besten können: exzellente Wirtschaftsberatung.**

Mehr unter www.osborneclarke.de

**Osborne
Clarke**





- 4 Grußwort**
Christa Thoben, Ministerin für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

4. Private Equity Konferenz

- 6 Konferenzprogramm**

- 8 Impressionen aus 2009**

- 10 „Wir wollen den notwendigen Wandel an Rhein und Ruhr vorantreiben“**

Interview mit Dietmar P. Binkowska, NRW.Bank

- 12 Trotz Wirtschaftskrise ist Beteiligungskapital weiterhin gefragt**
Der Private Equity-Markt 2009
Dörte Höppner, BVK

Standort NRW

- 14 Paradies mit Herausforderungen**

Nordrhein-Westfalen glänzt mit guten Finanzierungsbedingungen für Unternehmer – vom Start-up bis zum Mittelständler
Wolfgang Lubert, EnjoyVenture; Herbert Seggewiß, Aheim Capital; Rolf Brodbeck, BE Investment-Partners

- 18 Unternehmertum lehren und leben**

Nordrhein-Westfalen ist ein „Gründerland“

- 21 Private Equity in Nordrhein-Westfalen**

Die Blitzumfrage

Finanzierung

- 24 „Es ist wichtig, dass NRW auf eine leistungsfähige Private Equity-Industrie bauen kann“**

Interview mit Dr. Peter Güllmann, NRW.Bank

- 26 „Be prepared“**
Die derzeitige Stimmung im Mittelstand
Dr. Hans-Gert Mayrose, Gesco AG

- 28 Ein Leuchtstreifen am Horizont**
Die aktuelle Marktsituation für Beteiligungsgesellschaften in NRW
Dr. Axel Bauer, Midas

- 29 Partner für viele Unternehmenslagen**
KBG NRW: revitalisiertes Angebot seit 2010

- 30 Noch tiefer im Westen**
In der Region um Aachen und am Niederrhein hat Nordrhein-Westfalen noch viel Innovationspotenzial
Horst Gier, S-UBG Gruppe Aachen

Cleantech-Investments

- 32 „Cleantech ist für uns zuerst mal erneuerbare Energien“**
Interview mit Dr. Helmut Vorndran, Ventizz Capital Partners

- 34 „Der Punkt, an dem es kein Zurück mehr gibt, ist noch nicht erreicht“**
Interview mit Prof. Dr. Mojib Latif, Universität Kiel

Tax & Legal

- 36 Ermittlung von Unternehmenswerten in Krisenzeiten**
Sechs Thesen zu wesentlichen Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Unternehmensbewertung
Rainer Wilts, Warth & Klein AG

- 38 „Gaming ist ein Massenphänomen!“**
Interview mit Harald Riegler, Sproing Interactive Media

Praxis

- 41 Case Study:**
Erheblicher Mehrwert für die Musikwirtschaft
Music Networx AG: Mehrheitsbeteiligung an simfy

- 42 Case Study:**
Optik für Profis und Amateure
VR Mittelstandskapital ermöglicht Buyout von Meade Instruments Europe

- 44 Case Study:**
Mit Venture Capital zur Marktreife: Der Dosendeckel mit dem „Klick-Klack“
Die Erfindung der Kölner Firma cliqloc könnte den Markt für Getränkedosen revolutionieren

- 46 Überblick: Private Equity-Gesellschaften in NRW**

VentureCapital Magazin

Impressum

11. Jg. 2010, Nr. 5

„Private Equity in Nordrhein-Westfalen“ – 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 (Projektleiter),
Torsten Paßmann

Mitarbeit an dieser Ausgabe:

Dr. Axel Bauer, Rolf Brodbeck, Bernd Frank, Holger Garbs, Horst Gier, Dörte Höppner, Marc Kley, Sabine Klug, Magdalena Lammel, Wolfgang Lubert, Dr. Hans-Gert Mayrose, Alexandra Rößer, Herbert Seggewiß, Christa Thoben, Rainer Wilts

Gestaltung: Elisabeth Bayer

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

Grußwort

Private Equity und Venture Capital (PE und VC) finden heute vor dem Hintergrund von Unwettern auf den Finanzmärkten statt. Die Kreditversorgung insbesondere der mittelständischen Unternehmen muss gesichert bleiben. Die Eigenkapitalbasis muss bei etlichen Unternehmen gestärkt werden. In dieser Situation kann Private Equity einen Schutzhelm gegen die Unwetter bilden und die Finanzierungssituation nachhaltig verbessern. Idealerweise kann Venture Capital so zu gesundem Wachstum beitragen, denn Innovationen und Investitionen stabil zu finanzieren, ist gerade für ein Industrieland wie Nordrhein-Westfalen von großer Bedeutung.

Deshalb wollen wir mit unseren Private Equity-Konferenzen vor allem mittelständische Unternehmen in Nordrhein-Westfalen umfassend über die Angebote an PE und VC informieren. Die große Resonanz auf die Konferenz hat uns darin bestärkt, diesen Weg weiterzugehen.

Besonders die mittelständischen Unternehmen und technologieorientierten Gründungen in Nordrhein-Westfalen weise ich auf die Eigenkapitalfinanzierungen der NRW.Bank hin. Die Landesregierung hat der aktuell schwierigeren Situation vorgebeugt und zusammen mit der NRW.Bank die Kredit-, Beteiligungs- und Bürgschaftsprogramme zur Liquiditätssicherung, zur Investitionsstärkung sowie zur Neuausrichtung mittelständischer Unternehmen erweitert. Die NRW.Bank hat ihre Beratungsangebote weiter ausgebaut.

Beteiligungskapital ist in den letzten Jahren ein wichtiger Baustein der Unternehmensfinanzierung geworden. Eigenkapitalengagements sind in wirtschaftlich schwierigen Zeiten für den Mittelstand wichtiger denn je. Das gilt für alle Phasen der Unternehmensentwicklung, vor allem aber in der Frühphasenfinanzierung von Unternehmen – in der Seed- und Venture-Phase. Ein „klassisches“ Geschäftsfeld für Beteiligungskapital sind innovative, technologieorientierte Unternehmensgründungen. Oft ist Beteiligungskapital hier erst die Voraussetzung für Kredite mit banküblichen Sicherheiten. PE kann zudem eine Überbrückungsfunktion bei Nachfolgeregelungen haben.



Christa Thoben

Wir in Nordrhein-Westfalen setzen auf die Zusammenarbeit zwischen Finanzdienstleistern, Wirtschaft und Landesregierung. So ist beispielsweise unsere „Gemeinschaftsinitiative zur Mittelstandsförderung in Nordrhein-Westfalen“ Ausdruck des Willens der beteiligten Verbände und Organisationen, das ihnen Mögliche für eine erfolgreiche Bewältigung der Wirtschafts- und Finanzkrise zu leisten.

Im Interesse eines besseren Zugangs zur Eigenkapitalfinanzierung bringt die 4. Private Equity Konferenz Nordrhein-Westfalen innovative Gründer, Unternehmer, PE-Gesellschaften und weitere Finanzinstitute am Finanzplatz Düsseldorf zusammen. Ich lade Sie herzlich ein, die Informationsangebote der Konferenz zu nutzen und wünsche Ihnen allen gute Gespräche und erfolgreiche Geschäfte. ■

A handwritten signature in blue ink that reads "C. Thoben".

Christa Thoben
Ministerin für Wirtschaft,
Mittelstand und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



Hier
drin:
Geld von der
NRW.BANK



Wir stärken Ihr Eigenkapital.

Die NRW.BANK fördert kleine und mittlere Unternehmen mit Eigenkapital-Finanzierungen sowie Darlehen zur Stärkung des Eigenkapitals und zum Ausgleich mangelnder Sicherheiten. Fragen Sie uns danach: Tel. 0211 91741-1002.
www.nrwbank.de/beteiligungen

4. Private Equity Konferenz NRW am 20. Mai 2010

PROGRAMM – MODERATION: ANJA KOHL, ARD-BÖRSENKORRESPONDENTIN

12.30 Uhr **Einlass**

13.00 – 13.30 Uhr **Begrüßung**

- Christa Thoben, Ministerin für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen
- Michael Stölting, Vorstand der NRW.Bank

13.30 – 14.15 Uhr **Perspektiven für Beteiligungskapital an sich stark verändernden Finanzmärkten**

- Leonhard Fischer, CEO der RHJ International

14.15 – 15.00 Uhr **2010ff.: Wer finanziert den Mittelstand?**

- Dr. Peter Güllmann, Leiter des Bereichs Beteiligungen der NRW.Bank
- Manfred A. Wagner, Geschäftsführer der Deufol Exportverpackungsgesellschaft mbH
- Jürgen von Wendorff, Vorstand der HANNOVER Finanz Gruppe
- Wolfgang Grupp, Inhaber und alleiniger Geschäftsführer der Trigema GmbH & CoKG

15:00 – 15:30 Uhr **Aktuelle Entwicklungen in der Private Equity Landschaft**

- Dörte Höppner, Geschäftsführerin des BVK

15:30 – 16.00 Uhr **Pause**

16.00 – 16.45 Uhr **Herausforderung Klimawandel – Ansatzpunkt für CleanTechnologies**

- Prof. Dr. Mojib Latif, Leibniz-Institut für Meereswissenschaften

16.45 – 17.30 Uhr **Cleantech – Finanzierung der Zukunft! – Zukunft der Finanzierung?**

- Helmut Vorndran, Managing Partner/Sprecher des Vorstands der Ventizz AG
- Dr. Thorsten M. Volz, Rechtsanwalt, Lovells LLP
- Crispin Leick, Leiter Venture Capital der RWE Innogy GmbH
- Prof. Dr. Manfred Fischedick, Vizepräsident des Wuppertal Institut

17.30 – 18.00 Uhr **Pause**

18.00 – 18.45 Uhr **Künftige Herausforderungen der europäischen Währungsunion – Wohin treibt der Euro?**

- Prof. Dr. Hans Tietmeyer, Präsident der Dt. Bundesbank von 1999 bis 1999

ab ca. 18.45 Uhr **Get-together**

Abendessen mit musikalischem Ausklang

ca. 21.00 Uhr **Ende der Veranstaltung**



VERANSTALTUNGSORT

DüsseldorfCongress
Veranstaltungsgesellschaft mbH
Stockumer Kirchstr. 61
40474 Düsseldorf

KONTAKT

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

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

Die Teilnahme ist kostenfrei.

ANFAHRTSBESCHREIBUNG

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.

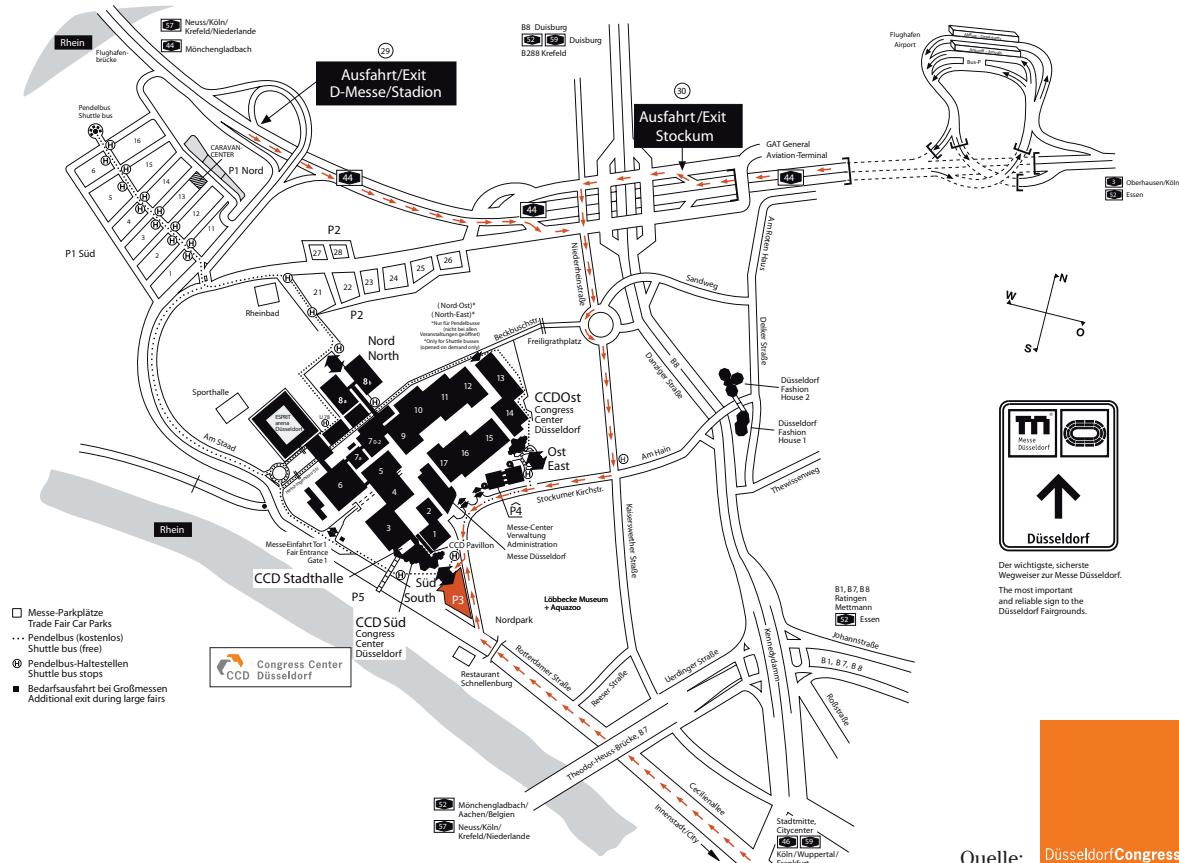
Anreise aus östlicher Richtung

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



Quelle: [DüsseldorfCongress](http://www.duesseldorf-congress.de)

4. Private Equity Konferenz

Impressionen von der 3. PEK 2009



4. Private Equity Konferenz



„Wir wollen den notwendigen Wandel an Rhein und Ruhr vorantreiben“

Interview mit Dietmar P. Binkowska, Vorsitzender des Vorstands, NRW.Bank

Seit September 2008 ist Dietmar P. Binkowska Vorsitzender des Vorstands der Förderbank für das Land Nordrhein-Westfalen. Gegenüber dem VentureCapital Magazin spricht er u.a. über die 4. Private Equity-Konferenz und darüber, wie schwierig sich die Suche nach Fremdkapital für Mittelständler gestaltet.

VC Magazin: Am 20. Mai findet die 4. Private Equity-Konferenz NRW statt. Welche Ziele und Erwartungen verbinden Sie mit der Veranstaltung?

Binkowska: Mit den Private Equity-Konferenzen haben wir ein sehr gutes Fachforum und Stimmungsbarometer für die Branche etabliert. Nun ist derzeit leider festzustellen: Unternehmensfinanzierungen in Form von Beteiligungskapital oder eigenkapitalähnlichen Produkten sind vor allem im letzten Jahr stark eingebrochen. Insbesondere für junge, aufstrebende und technologieorientierte Unternehmen sowie natürlich auch für den klassischen Mittelstand ist Beteiligungskapital eine zunehmend bedeutende Finanzierungsform. Hier müssen jetzt die Alarmglocken klingen. Darauf wollen wir als NRW.Bank u.a. auf der Konferenz aufmerksam machen. Unser Ziel ist es, den Markt für Wachstums- und Innovationsfinanzierungen in NRW zu beleben und zu aktivieren.

VC Magazin: Die Palette der NRW.Bank-Eigenkapitalprodukte wird immer größer. Neben Seed-, Venture Capital-, Kreativwirtschafts- und Mittelstandsfonds haben Sie



Dietmar P. Binkowska

kürzlich auch Fondsmitte explizit für die Restrukturierung von Unternehmen zur Verfügung gestellt. In welchen Bereichen sehen Sie volkswirtschaftlich den größten Bedarf?

Binkowska: Die NRW.Bank ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Wir fördern dort, wo der Markt keine entsprechenden Angebote macht, es unter strukturpolitischen Gesichtspunkten aber sinnvoll und notwendig ist, ökonomische Entwicklungen anzustoßen und zu stärken. Im Mittelpunkt steht dabei der strukturelle Wandel zur Wissensgesellschaft. Treiber der Entwicklung sind insbesondere kleine, technologieorientierte Unternehmen – dazu haben wir Pre-Seed-, Seed- und Venture-Angebote sowie den Kreativwirtschaftsfonds aufgelegt. Besonders gefragt waren wir als Förderbank im Zeichen der tiefgreifenden Wirtschafts- und Finanzmarktkrise. Wir haben sehr schnell auf den veränderten Bedarf reagiert und bieten passgenaue Fremdkapital- und Eigenkapitalprodukte wie den Turnaround-Fonds an.

VC Magazin: Einige Banken, auch aus NRW, sind im Zuge der Wirtschaftskrise in Schieflage geraten. Wie schwierig gestaltet sich die Suche nach Fremdkapital für Mittelständler aktuell?

Binkowska: Vorab ist festzuhalten, dass wir keine generelle Kreditklemme für Unternehmen in Nordrhein-Westfalen sehen. Richtig ist aber auch: Die Kreditinstitute versuchen, die einzelnen Risiken bei einer Kreditvergabe



Banken in der Schieflage? Eine generelle Kreditklemme für nordrheinwestfälische Unternehmen ist nicht sichtbar.

genauer abzuschätzen. Die Anforderungen an Dokumentation und Absicherung sind gestiegen und damit auch die Notwendigkeit einer sehr offenen und kontinuierlichen Zusammenarbeit zwischen Hausbank und Unternehmen. Und aus Sicht einer wettbewerbsneutralen Förderbank kann ich hinzufügen, dass sich das dreigliedrige System aus Geschäftsbanken, Sparkassen und den genossenschaftlichen Instituten als sehr robust erwiesen hat.

VC Magazin: Worin sehen Sie die besondere Herausforderung für Ihr Institut?

Binkowska: Wir als Förderbank haben im letzten Jahr viel dafür getan, dass sich die globale Wirtschafts- und Finanzmarktkrise letztendlich nicht so katastrophal ausgewirkt hat, wie viele Fachleute anfangs befürchteten. Jetzt gilt es, mit unseren Beratungsangeboten, mit unseren Fremd- und Eigenkapitalprodukten starke Impulse für den Aufschwung zu geben. Gleichzeitig wollen wir den notwendigen, strukturellen Wandel an Rhein und Ruhr weiter vorantreiben, um Arbeitsplätze zu sichern und neue zu schaffen. Dies alles im engen Schulterschluss mit den Unternehmen, den Hausbanken und der Politik.

VC Magazin: In welchen Bereichen hat sich der Unternehmensstandort NRW in den letzten Jahren besonders positiv entwickelt?

Binkowska: Nordrhein-Westfalen war immer das industrielle Herz Deutschlands und wird auch in Zukunft eine industriell und mittelständisch geprägte Wirtschaftsstruktur aufweisen. NRW hat sich auf den Weg hin zu einer innovativen und kreativen Industriegesellschaft gemacht, die diese Produktionsbasis mit technologischem Fortschritt verknüpft. Auf diesem Weg ist das Land ein gutes Stück vorangekommen, insbesondere durch die Stärkung von Forschung und Entwicklung.



VC Magazin: Wo sehen Sie Optimierungspotenzial?

Binkowska: Das Land hat großes Innovationspotenzial, das es noch besser nutzen kann. Aus Ideen müssen erfolgreiche, innovative Produkte werden. Innovationen entstehen primär in Unternehmen – folglich benötigen wir mehr mutige und vor allem technologieorientierte Unternehmensgründungen sowie Investitionen in Forschung und Entwicklung.

VC Magazin: Wo würden Sie NRW heute im nationalen Standortranking einstufen?

Binkowska: NRW prägt als wirtschaftsstärkstes Bundesland die Wirtschaftsentwicklung Deutschlands entscheidend mit. Schon allein aus diesem Grund liegen die Werte



Nordrhein-Westfalen beherbergt Unternehmergeist und Innovationspotential.

von in Rankings verwendeten Indikatoren oft nahe am Bundesdurchschnitt. Darüber hinaus bietet NRW eine Vielzahl an unterschiedlichen Regionen, die jeweils besondere Stärken und einzelne Schwächen aufweisen. Nimmt man als zusammenfassenden Indikator die Höhe der ausländischen Investitionen und die Anzahl der angesiedelten international tätigen Unternehmen, dann beweist NRW sicherlich, dass es einer der attraktivsten Standorte Deutschlands und sogar Europas ist.

Übrigens: Glaubt man einer aktuellen Studie einer Unternehmensberatung, kann man in NRW auch gut leben – so belegt Düsseldorf im Ranking der Städte mit der höchsten Lebensqualität Platz 6 – noch vor Frankfurt und München.

VC Magazin: Mit Blick auf Ihr Portfolio und aktuelle Investmenttrends – wenn Sie in den nächsten zwölf Monaten ein Unternehmen gründen sollten, welche Branchen bzw. Geschäftsmodelle kämen für Sie in Betracht?

Binkowska: Der große Bereich Cleantech scheint sich recht gut zu entwickeln. Alle Themen rund um Nachhaltigkeit, erneuerbare Energien, wie z.B. Wasseraufbereitung, werden mittelfristig sehr interessant sein. Dies ist auch ein Grund, warum wir als zweites Schwerpunktthema Cleantech auf die Agenda unserer diesjährigen Private Equity-Konferenz gesetzt haben. Viele, insbesondere interdisziplinäre Ansätze aus verschiedenen Themenclustern können hier intelligent kombiniert werden. Auch das große Feld Gesundheitswirtschaft birgt nach aktueller Einschätzung deutliche Wachstumschancen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch!

mathias.renz@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Dietmar P. Binkowska ist seit September 2008 Vorsitzender des Vorstands der NRW.Bank.

Trotz Wirtschaftskrise ist Beteiligungskapital weiterhin gefragt

Der Private Equity-Markt 2009

Nach wie vor ist die Finanz- und Wirtschaftskrise das dominierende Thema für Unternehmen und Kapitalmarkt. Auch der deutsche Private Equity-Markt war von den Auswirkungen betroffen. Die zentralen Marktindikatoren Investitionen, Divestment und Fundraising konnten deshalb im Jahr 2009 die Vorjahresergebnisse bei Weitem nicht erreichen und sind damit Spiegelbild der wirtschaftlichen Einschnitte der letzten zwei Jahre.

Beteiligungskapital nach wie vor gefragt

Eine nach wie vor große Zahl von Unternehmensgründern und Mittelständlern setzt auf die Finanzierung mit Beteiligungskapital, was die anhaltende Nachfrage vonseiten der Unternehmen und den Bedarf an Finanzierungsalternativen zum klassischen Bankkredit widerspiegelt. 1.179 deutsche Unternehmen – vom Start-up bis zum Großunternehmen – wurden 2009 mit Beteiligungskapital finanziert. Die Zahl der finanzierten Unternehmen blieb vergleichsweise stabil (2008: 1.330), doch das Investitionsvolumen brach um rund drei Viertel ein. Die Investitionen in Deutschland erreichten 2.362 Mio. EUR, nach 9.122 Mio. EUR im Jahr zuvor. Davon wurden 1.593 Mio. EUR von Private Equity-Gesellschaften mit Sitz in Deutschland investiert, von ausländischen Beteiligungsgesellschaften kamen 769 Mio. EUR.

Deutlicher Rückgang der Buyout-Transaktionen

Investitionsrückgänge sind in allen Marktbereichen – Venture Capital, Wachstumsfinanzierungen und Buyout – zu verzeichnen. Besonders betroffen war jedoch der Buyout-Bereich: Die großen Transaktionen – vor allem im ersten Halbjahr – waren praktisch zum Erliegen gekommen. Trotz erster Erholungstendenzen zum Jahresende und einiger angekündigter größerer Transaktionen lagen die Buyout-Investitionen 2009 mit 1.142 Mio. EUR mehr als 80% unter dem Vorjahresniveau. Aber nicht nur die großen Transaktionen trugen zu diesem Einbruch bei, auch die Aktivitäten im Bereich der kleinen und mittleren Transaktionen blieben deutlich hinter dem Vorjahr zurück. Die Zahl der insgesamt erfassten Buyout-Transaktionen ging von 168 auf 78 zurück. Im Buyout-Bereich waren auch 2009 anhaltende Probleme bei der Bankfinanzierung festzustellen. Banken waren kaum dazu bereit, Finanzierungsbestandteile in größerem Maße bereitzustellen. Daher stiegen die von den Beteiligungsgesellschaften bereitgestellten Eigenkapitalanteile in den Finan-

zierungspaketen. Einige Beteiligungsgesellschaften finanzierten Buyout-Transaktionen vollständig mit Eigenkapital.

Krise verschonte auch NRW nicht

Ein Blick auf die Investitionen in allen deutschen Bundesländern zeigt, dass manche Länder stärker als andere von der Krise betroffen sind. Nordrhein-Westfalen (NRW) ist als eines der großen Bundesländer und mit dem Ruhrgebiet als eine der weltweit größten Metropolregionen ein zentrales Wirtschaftszentrum und ein wichtiger Standort für Private Equity. Ein deutlicher Rückgang des Private Equity-Investitionsvolumens war zwar in allen Bundesländern zu beobachten, jedoch sank in NRW der Anteil am Gesamtinvestitionsvolumen überdurchschnittlich stark. Während 2008 noch 3.030,29 Mio. EUR in Unternehmen aus NRW investiert wurden, waren es 2009 nur noch 240,42 Mio. EUR. Im Jahr 2008 lag NRW mit einem Anteil am Gesamtinvestitionsvolumen von 33,2% deutlich vor Bayern (23,5%) auf Platz 1. 2009 führte dann Bayern (26%) vor Berlin, Hamburg (jeweils 12%), Hessen (11%) und NRW (10%).

Dieser Trend setzt sich bei der Anzahl der finanzierten Unternehmen fort: Statt 135 im Vorjahr wurde 2009 in 107 Unternehmen mit Sitz in NRW investiert. Das heißt, dass 9,1% aller Unternehmen, in die im vergangenen Jahr investiert wurde, in NRW beheimatet sind. 2008 waren es noch 10,2%. Der relative Rückgang der Anzahl der finanzierten Unternehmen ist im Vergleich mit den anderen Bundesländern also recht gering. Mit seinen 107 Private Equity-finanzierten Unternehmen liegt NRW heute auf Platz 4 hinter Bayern (258), Baden-Württemberg (170) und Schleswig-Holstein (113). 2008 belegte NRW noch vor Schleswig-Holstein den dritten Rang.

Tendenz steigend

Dennoch ist der Ausblick positiv: Die Private Equity-Investitionen in Deutschland wiesen im dritten und vierten Quartal 2009 eine deutliche Tendenz nach oben auf. Das Kapitalangebot trifft auf eine große Kapitalnachfrage: Angesichts der aktuellen Wirtschaftskrise ist die weitere Finanzierung von essenzieller Bedeutung für Unternehmen. Langjährige Kreditbeziehungen mit der Hausbank stehen bei vielen Unternehmen zur Disposition und damit auch die Zukunft vieler Unternehmen. Dies schlägt sich in einem gestiegenen Bedarf an Alternativen zum

klassischen Bankkredit und damit in einer anhaltend hohen Nachfrage nach Beteiligungskapital niedert. Private Equity kommt gerade jetzt eine nicht zu unterschätzende Bedeutung zu.

Branche befürwortet sachgerechte und verhältnismäßige Regulierung

Dieser Aspekt ist auch im Hinblick auf die Regulierungsvorhaben in Brüssel entscheidend: Beteiligungskapital darf als zentraler Finanzierungspartner nicht geschwächt werden. Die Geschäftsmodelle aller Akteure am Finanzmarkt wurden im Zuge der Wirtschafts- und Finanzkrise hinterfragt. Das ist verständlich, schließlich hat die Krise für viel Ernüchterung im Hinblick auf die Stabilität der Finanzsysteme gesorgt. Deswegen verwundert auch der Ruf nach Regulierung nicht. Die Private Equity-Branche verschließt sich nicht vor einer Regulierung. Eine Regulierung muss jedoch immer sachgerecht und verhältnismäßig sein. Die Medizin zur Stabilisierung des Finanzkreislaufes darf den behandelten Patienten mit seinen Nebenwirkungen nicht umbringen.

Fazit

Durch Private Equity fließen Milliardenbeträge – auch aus dem Ausland – in deutsche Unternehmen. Es ist Kapital, das keine Finanzmarktkrisen verursacht, sondern deut-

sche Unternehmen mit Kapital und Know-how stärkt. Die Kapitalmärkte müssen dafür offenbleiben. Deshalb setzt sich der BVK dafür ein, Regulierungen der Finanzmärkte nicht nur auf EU-Ebene, sondern weltweit eng abzustimmen. Auch darf es nicht zu einer Diskriminierung Private Equity-finanzierter Unternehmen kommen, indem diesen beispielsweise gesonderte Berichtspflichten auferlegt werden. Der Gleichbehandlungsgrundsatz darf nicht verletzt werden. Deutschland braucht Wachstum, Wachstum braucht Kapital – Private Equity kann dieses Kapital bereitstellen. Dieser Kapitalfluss darf nicht durch eine kurzsichtige Regulierung gefährdet werden. ■

Zum Autor



Dörte Höppner ist Geschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) e.V. in Berlin.

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 Unternehmertums zum Beginn eines neuen.

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

GESCO AG
DÖPPERSBERG 19
42103 WUPPERTAL
TELEFON: (02 02) 2 48 20 00
TELEFAX: (02 02) 2 48 20 49
E-MAIL: INFO@GESCO.DE
INTERNET: WWW.GESCO.DE

Paradies mit Herausforderungen

Nordrhein-Westfalen glänzt mit guten Finanzierungsbedingungen für Unternehmer – vom Start-up bis zum Mittelständler

Unverändert führt Nordrhein-Westfalen neben Bayern die Rangliste der Private Equity-Standorte in Deutschland an. Zwar haben die Auswirkungen der Finanz- und Konjunkturkrise in Form zurückgegangener Transaktionen auch in unserem Land ihre Spuren hinterlassen, aber diese Entwicklung kennzeichnet – analog dem gesamtdeutschen Trend – ganz wesentlich den Bereich der großen Mittelstands- und Buyout-Finanzierungen. Im Frühphasengeschäft hingegen hat sich gerade in NRW in den vergangenen Jahren einiges getan, und zwar insbesondere im lange Zeit durch massives Marktversagen gekennzeichneten Segment der Seedfinanzierung.

Regionale Seedfonds – ein Erfolgsmodell

Nachdem sich infolge des Zusammenbruchs des Neuen Markts kaum mehr ein Privatinvestor diesen frühen Finanzierungen widmete, griff hier vor gut fünf Jahren der Staat beherzt ein und schuf zunächst mit dem 272 Mio. EUR schweren High-Tech Gründerfonds (HTGF) ein Vehikel, das genau das fehlende Angebot an Startfinanzierungen speziell für junge Technologieunternehmen abdeckt. Wie die Zwischenbilanz des HTGF mit bis heute rund 200 gezeichneten Beteiligungen zeigt, stieß man mit diesem Angebot offensichtlich genau in die richtige Kerbe.

Das Land Nordrhein-Westfalen setzte hier ab 2007 noch eins drauf, indem es über die NRW.Bank rund 30 Mio. EUR für die Unterstützung der Gründung bis zu sieben privater, regionaler Seedfonds spendierte. Anders als in Bayern, wo über eine vergleichbare Maßnahme Mittel in die landeseigene und landesweit investierende BayernKapital flossen, wurde in NRW nicht nur bewusst

auf das Konzept privater Venture Capital-Fonds gesetzt, sondern auch auf die Fokussierung auf Regionen mit entsprechend hohem Technologiepotenzial und daraus resultierendem Dealflow. Dabei wurde es dem freien Wettbewerb überlassen, welche „Clusterregionen“ sich organisieren, wobei gewisse Ballungszentren per se für einen Regionalfonds prädestiniert waren. Es mag daher nicht verwundern, dass z.B. für die Technologiestandorte Dortmund und Aachen sehr schnell entsprechende Konzepte vorgestellt wurden. Hinzu kamen die Ballungsräume Köln-Bonn und Düsseldorf sowie die Regionen Ostwestfalen-Lippe, Rhein-Ruhr/Emscher-Lippe und im Jahr 2009 noch das Münsterland.

Zwischenergebnis übertrifft alle Erwartungen

Neben den 30 Mio. EUR an NRW.Bank-Mitteln konnten weitere rund 40 Mio. EUR von diversen Sparkassen, aber auch von einer Reihe von Privatinvestoren – zumeist Unternehmer aus den jeweiligen Regionen – in diese sieben Fonds gelenkt werden. Die Fondsgrößen variieren zwischen 7,5 Mio. und 12,5 Mio. EUR.

Das Zwischenergebnis der regionalen Seedfonds kann sich mehr als sehen lassen und übertrifft die Erwartungen wahrscheinlich aller Beteiligten. Mit beinahe 50 Beteiligungen noch vor Investitionshalbzeit ist bereits rund die Hälfte der Fondsmittel in spannende und sich größtenteils erfreulich entwickelnde Unternehmen aus den unterschiedlichsten Technologien investiert. Schwerpunkte liegen aktuell auf den Bereichen Life Science/Medizintechnik und Information & Kommunikation/Software. Die Zahl der sich abzeichnenden Flops hält

DIE SIEBEN SEEDFONDS IN NRW

Name	Region	Management	Website
Seed Fonds für die Region Aachen	Aachen	Horst Gier, S-UBG AG	www.seedfonds-aachen.de
Sirius Seedfonds	Düsseldorf	Ernst G. Mayer, Sirius Venture Partners GmbH	www.sirius-seedfonds.de
Gründerfonds Münsterland	Münster	Dr. Paul-Josef Patt, eCapital entrepreneurial Partners AG	www.ecapital.de
Rheinland Venture Capital	Köln/Bonn	Florian Geyr, Intelligent Venture Capital Management GmbH	www.intelligent-venture-capital.de
SeedCapital Dortmund	Dortmund	Gerhard Steinkamp, SeedCapital Dortmund GmbH & Co. KG	www.seedcapital-dortmund.de
ELS Fonds	Emscher-Lippe Region	Wolfgang Lubert, EnjoyVenture	www.enjoyventure.de
Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen	Ostwestfalen	Dr. Paul-Josef Patt, eCapital entrepreneurial Partners AG	www.ecapital.de

Quelle: eigene Recherche



sich in einer absolut überschaubaren und branchenüblichen Größenordnung. Ein Grund dafür könnte in der Tatsache der Regionalität liegen: Die maximale Distanz zum Portfoliounternehmen liegt unter einer Fahrstunde. Die physische Nähe zwischen Investor und Gründer scheint sich positiv auszuwirken.

Weitere Investoren zeigen Engagement

Faszinierend ist der beachtliche Hebeleffekt, der mit den Investitionen der Seedfonds erzielt werden konnte. So entfallen auf einen investierten Euro aus den Seedfonds teilweise bis zu 4,50 EUR an sonstigen Geldern von weiteren Privatinvestoren, dem HTGF, der KfW sowie aus öffentlichen Fördertöpfen. Insgesamt sind auf diese Weise bis heute bereits deutlich über 100 Mio. EUR in nordrhein-westfälische Start-ups geflossen.

Die Dynamik im Bereich der Gründungsfinanzierung in NRW stellt das Modell der regionalen Seedfonds mit Blick auf die eigentlich immer erforderlichen Nach- und Folgefinanzierungen allerdings auch vor nicht zu unterschätzende Herausforderungen. Hier zeigen die kleinen Fonds-volumina sehr klar die Grenzen ihrer Möglichkeiten auf. Um die Chancen-Risiko-Profile vernünftig ausbalanciert zu halten, haben die Seedfonds-Manager einen Spagat zu vollziehen. Immerhin gilt es ausreichend Liquidität für einzelne Investments zu reservieren und gleichzeitig eine Portfoliogröße mit einer statistisch „verlässlichen“ Streuung zu entwickeln. Diese Rechnung wird gerade dann gefährdet, wenn – wie in der aktuellen Zeit – Nachwehen der Konjunkturkrise verlangsamt auf das Wachstum der Beteiligungsunternehmen wirken. Hinzu kommt, dass sich die Zahl der potenziellen Investoren für eine Folgefinanzierungsrunde auf wenige Adressen dezimiert hat. Viele Frühphaseninvestoren früherer Jahre gibt es entweder nicht mehr oder sie haben ihren Fokus auf spätere Unternehmensphasen verlagert, womit das Marktversagen neben der Seed- auch die Start-up-Phase ergriffen hat. Dass diese bedenkliche Entwicklung mit den für Private Equity in Deutschland nach wie vor unbefriedigenden politischen Rahmenbedingungen im Zusammenhang steht, soll hier nur am Rande erwähnt werden.

Aktive Business Angel-Szene

Dank der Attraktivität einiger Portfoliofirmen konnte in mehreren Regionalfonds die Herausforderung der Folgefinanzierung bereits vereinzelt erfolgreich gelöst werden –

oftmals unter Einbindung engagierter Privatinvestoren, die als Business Angels gezielt in unternehmerisch reizvolle Themen investieren. Gerade diese persönlichen Geldgeber sind in Nordrhein-Westfalen ausgesprochen aktiv und stellen einen zunehmend entscheidenden Finanzierungskanal für Start-ups dar. Leider ist dieser Markt jedoch bei Weitem nicht so organisiert wie das institutionelle Geld. Oftmals agieren Privatleute eben lieber nur privat und wollen sich nicht öffentlich darstellen – vor allem jene, die wirklich Geld haben. Die inzwischen über die Seedfonds geknüpften Kontakte in die Welt der Business Angels haben sich mittlerweile zu belastbaren Netzwerken entwickelt, mit denen teilweise nicht nur ein erster Versuchsballon, sondern in der Folge auch weitere gemeinsame Projekte verwirklicht werden konnten.

Nächste Generation der Seedfonds

Dennoch würde den kleinen NRW-Regionalfonds etwas mehr „Speck an den Rippen“ die gesamte Übung deutlich vereinfachen, weil damit die Abhängigkeit vom Kapital Dritter gesenkt und ansonsten unvermeidbare Verwässerungseffekte umgangen, zumindest jedoch begrenzt werden könnten. Diese Hilfe zur Selbsthilfe, also die Aufstockung der bestehenden Fonds, wird angabegemäß schon in mehreren NRW-Seedfonds mit deren Fondszeichnern diskutiert und – vorsichtigen Äußerungen zufolge – „wohlwollend“ in einzelnen Gremien geprüft.

Wollen wir also Daumen drücken, dass es hier zu guten Lösungen kommt, die eine autarke und damit hoffentlich erfolgreiche Weiterentwicklung dieser regionalen Frühphasenfinanzierer ermöglichen, um in einem inzwischen eher verwaisten Venture Capital-Segment wieder ein effektives Momentum zu schaffen. Das NRW-Seedfonds-Konzept wäre es allemal wert, den bereits getätigten ersten Schritt um mindestens einen zweiten zu ergänzen sowie auch in anderen Bundesländern Schule zu machen. ▶

Quo vadis: Mittelstandsfinanzierung in NRW

Hier schließt sich der Kreis zu den aktuell deutlich zurückgegangenen Zahlen bei Mittelstands- und Buyout-Finanzierungen: Je mehr Saat jetzt ausgebracht werden kann, umso größer sind für alle die Chancen auf eine reiche Ernte. Denn Nordrhein-Westfalen ist für Private Equity-Gesellschaften eine der interessantesten Regionen in Deutschland, jedenfalls mit Blick auf potenzielle Übernahmetargets oder Wachstumsunternehmen. Durchschnittlich jedes zehnte Unternehmen, das in Deutschland in den vergangenen Jahren Beteiligungskapital erhalten hat oder durch Private Equity-Gesellschaften erworben wurde, hat laut BVK-Statistik seinen Sitz in NRW. Der Anteil des in diesem Bundesland investierten Kapitals lag im Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre sogar bei 19,8%. Doch woher kommt das Beteiligungskapital? Entspricht der regionale Investitionsfokus auch der rechtlichen Repräsentanz von Beteiligungsgesellschaften? Besteht seitens anderer Beteiligungsgesellschaften auch Interesse, ihren Sitz in das industrielle Kernland der Republik zu verlegen?

Heimat von 31 im BVK organisierten Beteiligungsgesellschaften

Der BVK liefert wie immer eine sehr gute Datenbasis: Von den 217 Beteiligungsgesellschaften, die als ordentliche Mitglieder beim BVK organisiert sind, haben 31 ihren Sitz in nordrhein-westfälischen Städten. Das entspricht 14% und zeigt, dass Düsseldorf, Köln oder Münster attraktive Standorte sind – trotz der Schließung nordrhein-westfälischer Dependancen zum Teil sehr aktiver Private Equity-Gesellschaften wie z.B. 3i Deutschland. Mit Blick auf die Struktur sind regionale Bezüge erkennbar: Zwölf der 31 Mitgliedsunternehmen sind Tochtergesellschaften von Banken bzw. Sparkassen mit klar definiertem Fokus. Hier gibt es einige sehr aktive Gesellschaften wie z.B. die S-UBG AG für die Regionen Aachen, Krefeld und Mönchengladbach.

Verlierer und Gewinner

Eine aktive Rolle spielten über lange Jahre hinweg die Tochtergesellschaften von in Düsseldorf und Köln ansässigen Banken. Traditionell war die IKB Private Equity ein bundesweit namhafter Anbieter von Eigenkapitalfinanzierung im Mittelstand wie auch die WestLB mit ihrer Toch-

ter WestKB. Beide sind im Zuge der Bankenkrise nahezu vom Markt verschwunden. Einziger verbliebener Vertreter dieser in Düsseldorf ehemals starken Gruppe von Bankbeteiligungsgesellschaften ist heute die WGZ Initiativkapital.

Institutionelle Investoren in Private Equity

Im Gegensatz zu dieser Entwicklung ist NRW nach wie vor ein wichtiger Standort von Investoren in Private Equity-Fonds. Köln ist Sitz von Versicherungen wie Ampega Gerling, Generali oder Gothaer, die als Limited Partner bei Private Equity-Fonds engagiert sind. Festzustellen ist aber sicherlich, dass internationale Private Equity-Fonds eher in Frankfurt oder München ansässig sind. Rühmliche Ausnahmen sind hier Montagu Private Equity, Waterland Private Equity oder Lindsay Goldberg Vogel, die jeweils in Düsseldorf domizilieren.

In NRW können sich alle in der Branche tätigen Private Equity-Gesellschaften auf ein breites und qualifiziertes Spektrum von Dienstleistern stützen, die die klassischen Themen Gesellschafts- und Steuerrecht, Wirtschaftsprüfung und Unternehmensberatung bis hin zu M&A abdecken.

Industrieholdings: Gesco und Indus

Interessanterweise sind in NRW zwei erfolgreiche, börsennotierte Industrieholdings ansässig, die durch ihren Branchenfokus und ihre langfristige Ausrichtung auf bestimmte Nachfolgeregelungen eine Alternative zu klassischen Buyout-Lösungen darstellen: Gesco und Indus. Beide Gesellschaften sind Vertreter der „buy and hold“-Philosophie. Ist der klassische Ansatz von Private Equity-Fonds oder Beteiligungsgesellschaften eine Beteiligung oder ein Unternehmen in Gänze zu erwerben, es in einem Zeitraum von vier bis acht Jahren wertvoller zu machen, um es dann mit Gewinn wieder zu veräußern, so besteht der Ansatz der Industrieholding darin, eine Beteiligung langfristig zu halten und einen Ertrag aus Gewinnausschüttungen zu erzielen.

Aber auch die klassische Venture Capital-Finanzierung hat mit Ventizz Capital Funds einen bundesweit erfolgreichen Anbieter in Düsseldorf ansässig. Ventizz hat sich insbesondere einen Namen mit Cleantech-Investitionen gemacht und gehört derzeit zu den bundesweit führenden Investoren im Bereich der Solarenergie.

Fazit:

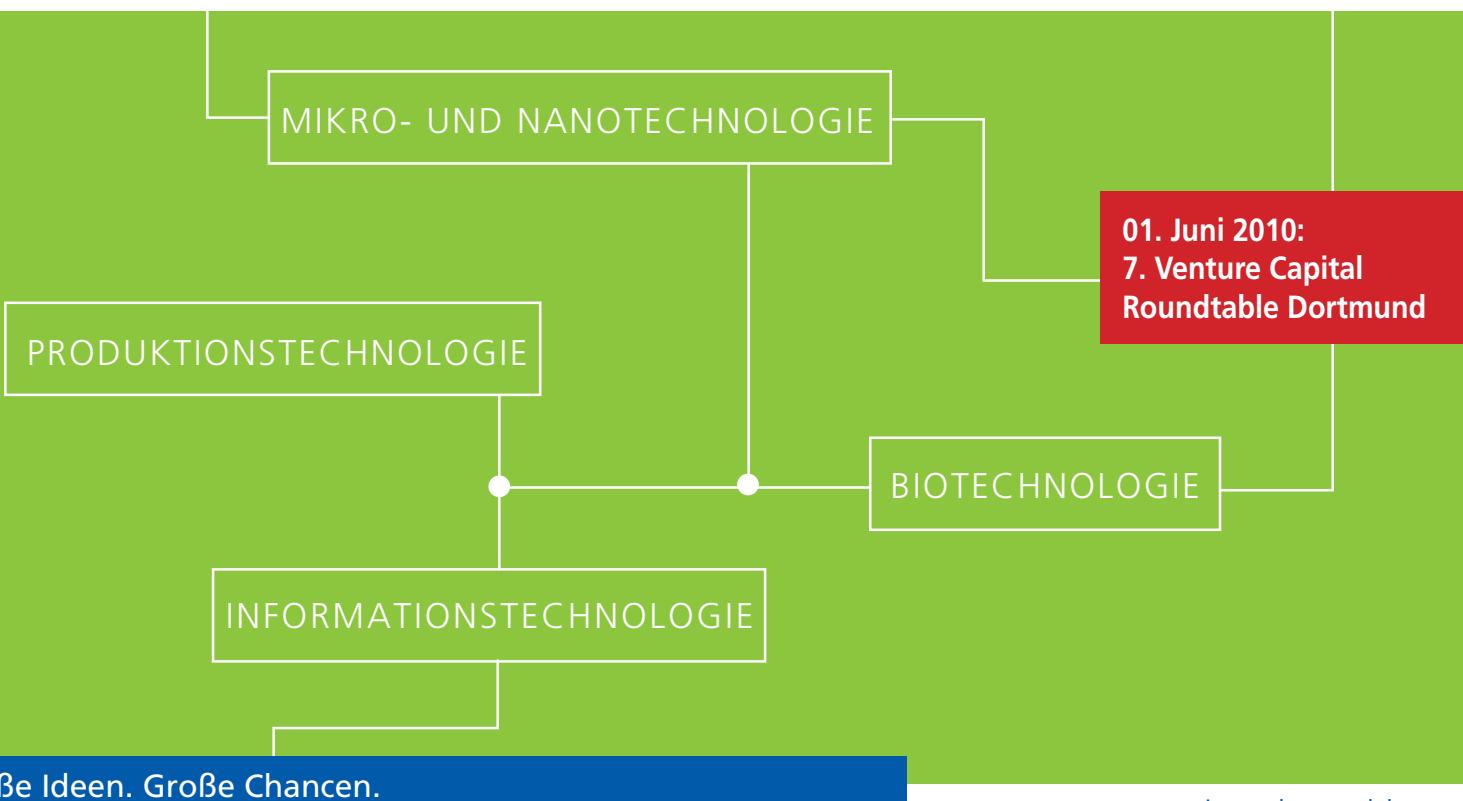
Der Standort Nordrhein-Westfalen vereinigt alles, was das Herz für erfolgreiches Eigenkapitalgeschäft – quer durch alle Phasen – begeht: Größe, um kritische Masse zu haben, Vielfalt, um für jeden Unternehmer – ob Start-up oder Mittelständler – das passende Angebot in der Nähe zu haben, institutionelle Investoren und ein breites Spektrum an Dienstleistern, die das Geschäft stützen und möglich machen. Damit ist dieser Standort aus der bundesweiten Landschaft nicht mehr wegzudenken. Man muss kein großer Prophet sein, um ihm eine erfolgreiche Zukunft vorherzusagen. Woran muss gearbeitet werden? Die internationale Anbindung darf und muss stärker werden. ■

Zu den Autoren



Wolfgang Lubert (EnjoyVenture), **Herbert Seggewiß** (Aheim Capital) und **Rolf Brodbeck** (BE Investment-Partners) sind Vorstände des Private Equity-Forums Nordrhein-Westfalen.

Anzeige



Große Ideen. Große Chancen.

www.invest-dortmund.de

Wer in die Zukunftsbranchen Mikro/Nano-, Bio-, Informations- oder Produktionstechnologien investieren will, findet in Dortmund die besten Voraussetzungen. Vor allem wegen der hier ansässigen, äußerst erfolgreich agierenden Hightech-Unternehmen und des funktionierenden Netzwerks aus Finanzpartnern und Unternehmen. Bereits zum 7. Mal bringt der Venture Capital Roundtable Dortmund Kapital und Ideen zusammen. Jetzt online anmelden!

Innovationen. Das neue Dortmund.

Unternehmertum lehren und leben

Nordrhein-Westfalen ist ein „Gründerland“

Zwölf Fraunhofer-, zehn Max-Planck-Institute, zwei Großforschungszentren der DLR und des Forschungszentrums Jülich sowie zahllose Universitäten und Fachhochschulen, die sich ihrerseits in der InnovationsAllianz der NRW-Hochschulen zusammengeschlossen haben, schaffen große Innovationskraft in Nordrhein-Westfalen. Doch gelingt auch der Transfer technologischer Entwicklungen in die Praxis? Immerhin 20% aller bundesweiten Entrepreneurship-Professuren sind in Nordrhein-Westfalen zu finden. Zusammen mit Gründerinitiativen an Hochschulen und regionalen Gründerverbünden fördern diese aktiv eine „Kultur der Selbstständigkeit“ in Nordrhein-Westfalen.

Rahmenbedingungen

Die Rahmenbedingungen für Gründer in NRW haben sich in der Vergangenheit stetig verbessert. Aktuell betrachtet Jörg Dannenberg, Teamleiter Gründungsförderung beim dortmund-project, NRW als „Gründerland im Entstehen“. Ähnlich sieht es Prof. Dr. Christoph Zacharias, Leiter des Instituts für Existenzgründung und Mittelstandsförderung – IfEM an der Fachhochschule Bonn-Rhein-Sieg. „Eigentlich war NRW immer schon Gründerland, wie die starken mittelständischen Unternehmen belegen“, erklärt Zacharias und verweist exemplarisch auf Branchen wie die Keramikindustrie, die Kunststofftechnik oder den Maschinenbau. „Die Situation für Gründer in NRW hat sich über die Jahrzehnte eigentlich nicht verschlechtert, in den letzten Jahren hat sich aber Branchenstruktur verändert. NRW hat es geschafft, sich aus der verkrusteten Großindustrie heraus zu dynamisieren“, erläutert Zacharias. „Gleichwohl“, mahnt Dannenberg, „darf nicht übersehen werden, dass es durch die großindustriell geprägte Vergangenheit z.B. im Ruhrgebiet noch erheblichen Nachholbedarf gibt.“

Viele Stärken

In NRW wurden in den vergangenen Jahren sowohl politisch als auch an den Hochschulen intensiv Strukturen für die Gründungsförderung geschaffen, weiß Malte Brettel, Inhaber des Lehrstuhls Wirtschaftswissenschaften für Ingenieure und Naturwissenschaftler an der RWTH Aachen. Er sieht an Hochschulen viele gute und durchdachte Programme zur Förderung von Existenzgründungen, die über Bundes- (Exist) oder Landesmittel (z.B. Gründung.NRW) finanziert werden. Dannenberg findet, NRW besitze eine sehr gute Förderlandschaft: „NRW.EU-Mikrodarlehen und regionale Seed-Fonds der NRW.Bank bieten

Finanzierungsmöglichkeiten für unterschiedliche Bedarfe, darüber hinaus finden sich verschiedene, teilweise themenfokussierte, Businessplanwettbewerbe“, benennt Dannenberg Charakteristika des „Gründerlands NRW“. Prof. Tobias Kollmann, Inhaber des Lehrstuhls für E-Business und E-Entrepreneurship an der Universität Duisburg-Essen, lobt die gute Anbindung an Technologiezentren, an Ballungszentren und diverse Forschungsinstitutionen als einen wichtigen Faktor für Gründer in NRW. Einen weiteren Pluspunkt sieht Kollmann darin, dass der Testmarkt im bevölkerungsreichsten Bundesland praktisch vor der Haustür liege: „Das verschafft Gründern die Möglichkeit, erste Schritte in den Markt relativ kostengünstig zu vollziehen, viele Leute zu erreichen, ohne sich regional wegzubewegen.“

Einige Schwächen

Verbesserungsbedarf sieht Steffen Terber, Mitarbeiter der Technologietransfergesellschaft Unicosult, die als Stabstelle an der Universität Paderborn verankert ist, auf Landesebene in der administrativen Betreuung von Projekten zur Förderung von Ausgründungen. Brettel sieht die noch nicht stark genug ausgeprägte Venture Capital Szene als eine Schwäche von NRW an. Im Vergleich mit Süddeutschland konstatiert Kollmann für NRW zudem ein gewisses „Imageproblem“, da dieses nach wie vor eher als Arbeiter- denn als Innovations- oder Kreativland interpretiert werde. Zudem, so Kollmann, sei in einigen Regionen eine stärkere Kooperation von Hochschulen mit Unternehmen wünschenswert, mit dem Ziel, gemeinsam Innovationen in gemischten Teams voranzubringen, die dann als Inkubator in die Unternehmen eingebracht werden können und entsprechend positive wirtschaftliche Effekte erzielen.

Aachen

An den Aachener Hochschulen ist Gründungsförderung durch die Etablierung des Gründerkollegs als An-Institut am Lehrstuhl von Prof. Brettel institutionalisiert. Zweimal im Jahr führt das Gründerkolleg ein einwöchiges „Gründertraining“ für hochschulinterne und -externe Gründer durch. Gemeinsam mit der IHK Aachen hat die RWTH die „GründerStart-Initiative“ als Joint Venture initiiert, mit dem Projekte aus der Hochschule mit finanzieller Unterstützung und Coaching in der Pre-Seed bzw. Seedphase begleitet werden. „Eine enge Zusammenarbeit mit dem



Elisenbrunnen in Aachen

regionalen Seedfonds der S-UBG bietet sich dabei an“, erläutert Brettel. Der Verbund „Gründerregion Aachen“, bestehend aus den Hochschulen, der IHK und weiteren Partnern wie den Sparkassen Aachen und Heinsberg, arbeitet

mit etablierten Unternehmen zusammen. Diese werden im Rahmen der ATEC – Aachen Technology Entrepreneurship Conference, gezielt mit Start-ups zusammengebracht, um Technologien und Anwendungsfelder zu diskutieren und Ideenworkshops durchzuführen.

Dortmund

In Dortmund finden sich die start2grow-Gründungswettbewerbe, der Lehrstuhl Innovations- und Gründungsmanagement an der TU Dortmund sowie das Technologie-Zentrum Dortmund mit den Kompetenzzentren MST.factory dortmund für Mikro- und Nanotechnologie, BioMedizinZentrum Dortmund und dem Zentrum für Produktionstechnologie. „Die genannten Partner sind mit weiteren, wie der Fachhochschule Dortmund und den

Technologiezentren der Region, aktiv in einem starken Gründungsnetzwerk am Standort zusammengeschlossen, das Aktionen und Veranstaltungen gemeinsam organisiert und Förderprojekte einwirbt“, erläutert Dannenberg. Im Bereich der Gründungsberatung und Gründungsqualifizierung haben sich zu-



Florianaturm Dortmund

dem die Fachhochschulen Dortmund, Münster, Bielefeld und Harz im Projekt „FH Durchstarter“ zusammengeschlossen. Auf den Hochschulstandort Dortmund fokussiert sind dagegen das Exist III-Projekt kultur.unternehmen.dortmund und das G-DUR Netzwerk. Für weitere Nachhaltigkeit in der Dortmunder Gründungsförderung soll künftig ein „Innovationslabor“ sorgen.

Duisburg-Essen

Durch die Fusion der Universitäten in Duisburg und Essen wurde eine stärkere Durchsetzungsfähigkeit in der Innovationsförderung aus der Hochschule heraus geschaffen, ist sich Kollmann sicher. Essen sieht er als einen Standort, der u.a. durch die bestehende Infrastruktur und etablierte Unternehmen vor allem in den Bereichen Medizintechnik und Wirtschaftsinformatik eine attraktive Plattform für Gründungen schafft. Speziell für Start-ups in den Bereichen Internet, Mobilfunk und interaktives Fernsehen konnte seit 2005 durch den Lehrstuhl von Kollmann das Thema

Gründung verankert werden. Am Standort Duisburg wird seit Jahren erfolgreich „Small Business Management“ gelehrt, zudem wird im Rahmen eines EXIST III-Projekts in Duisburg seit 2008 die Innovationsfabrik gefördert, die auf technische Innovationen sowie die Bereiche Design und Kreativität fokussiert. In Essen liegt der Schwerpunkt im Rahmen von Exist III auf dem IuK-Bereich.



Innenhafen Duisburg

Kollmann führt seit 2009 jährlich den netSTART Award als bundesweiten Businessplan-Wettbewerb mit Unterstützung u.a. durch Microsoft und den High-Tech Gründerfonds durch, ein Sonderpreis der Sparkasse Essen geht an Start-ups, die sich vor Ort ansiedeln. Mit der Startbahn Ruhr ist ein weiterer Businessplan-Wettbewerb, mit Fokus auf die Medizinwirtschaft, vor Ort angesiedelt. Partner in der Gründungsförderung sind vor Ort neben Playern wie IHK, Wirtschaftsförderung und den Sparkassen auch das in Essen angesiedelte Business Angels-Netzwerk Deutschland (BAND) und die Business Angels Agentur Ruhr (BAAR).

Münster

Praxisbezogene Angebote zur interdisziplinären Gründungsvorbereitung finden Gründer in Münster. Dazu Gabriele Felder von der Technologieförderung Münster: „Dadurch erzielen wir die Erkenntnis beim Gründer, dass neben der fachlichen auch die unternehmerische und soziale Kompetenz entscheidend für ein erfolgreiches Unternehmensmanagement ist. Gerade ein fächerübergreifendes, sich den aktuellen Bedürfnissen anpassendes Angebot ist für den wirtschaftlichen Erfolg von Start-ups wichtig.“ In Münster entwickelte sich für „Spin off“-Gründungen das Netzwerk gründen-aus-hochschulen, zu dem Felder ausführt: „Unsere Standortstärke liegt in der Verzahnung der Aktivitäten des Technologiezentrums Münster vor Ort, der Technologieförderung Münster GmbH, mit den Angeboten der ansässigen Hochschulen und Institutionen.“ Eine zentrale Kommunikations- und Informationsplattform für Wissenschaftler, Unternehmer und Investoren im Bereich Bioanalytik bietet der im Jahr 2000 gegründete Verein bioanalytik-muenster, ein regionales Netzwerk aus Hochschulen, Forschungszentren, Unternehmen und Transfereinrichtungen. Gerade anwendungs-orientierte Institutionen vor Ort, wie bei-



Prinzipalmarkt in Münster

spielsweise das Zentrum für Nanotechnologie (CeN-Tech) oder das Nanobitotechnologie-Zentrum (NBZ), leisteten durch ihre Unterstützung einen wichtigen Beitrag bei den Ausgründungen am Standort Münster, so Felder.

Paderborn

Gleich in zwei Exist III-Projekten involviert ist die Universität Paderborn. Einerseits bei POWeR-Patente Gründungen Westfalen Ruhr im Verbund mit Hochschulen in Bielefeld, Münster und Dortmund. Andererseits im Projekt „ITpreneurship“, wo ein Hands-on-Ansatz verfolgt wird, wie Ter-



Rathaus Paderborn

berl verrät: „In KMU schlummert eine Reihe von Ideen, die nicht zum Kerngeschäft gehören und daher zunächst unverwertet bleiben. Diese Ideen sind aber in der Regel recht marktnah, daher matchen wir die Ideen mit Studierenden, die gründungsaffin sind, aber keine eigene Idee

haben.“ Aufgabe der Gründer sei dann die Entwicklung eines Businessplans auf Basis der Idee und die Entscheidung, ob eine Gründung erfolgen soll. „Daraus sind bereits mehrere Gründerstipendien entstanden, eine erste Ausgründung ist in Vorbereitung“, weiß Terberl, der Formate mit Handlungsorientierung im Rahmen der Qualifizierung von Gründern wichtig findet. „Dadurch können Studierende frühzeitig die praktische Umsetzung von Gründungsprojekten üben, wie es dies z.B. an der Hochschule Bochum i.R. des dortigen Exist III-Projektes in Form von studentischen Übungsfirmen gibt.“ Zukünftig werde das Angebot für Gründer in der Region Paderborn weiter ausgebaut, so Terberl: „Ab Herbst wird ein eigener Businessplanwettbewerb für die Region Ostwestfalen-Lippe durchgeführt.“

Rhein-Sieg

In Sankt Augustin führt Zacharias wöchentlich eine „offene Gründerwerkstatt“ für Studierende aller Studiengänge durch, in der diese gemeinsam Ideen entwickeln und verfeinern. Die offene Gründerwerkstatt betont bewusst die Interdisziplinarität der Teams, berichtet Zacharias, „regelmäßig gehören beispielsweise Designer von anderen Hochschulen oder Gründungspartner aus dem Nicht-Hochschulbereich zu den Gründerteams.“ Charakteristisch für die Region Bonn-Sankt Augustin-Siegburg sei, so Zacharias, die gute lokale Vernetzung. Die Fachhochschule Bonn-Rhein-Sieg betreibt gemeinsam mit dem Rhein-Sieg-Kreis und der Kreissparkasse Köln die BusinessCampus GmbH als ein „Gründungs- und Technologiezentrum im Hochschulgebäude“, das an den Standorten Rheinbach und Sankt Augustin ca. 30 Gründerräume zur Verfügung stellt. Außerdem bestehen enge Kontakte zum NUK Businessplan-Wettbewerb für das Rheinland.

Siegen

„Die Unternehmer-Uni“ findet sich in Siegen, curricular verankert ist das Gründungsthema über den Lehrstuhl für Management kleiner und mittlerer Unternehmen. Wie an anderen Hochschulstandorten sei auch in Siegen ein ganzheitliches Unterstützungsangebot für Gründer geschaffen worden, das von der Sensibilisierung über die unmittelbar praktische Qualifizierung mit Hard- und Soft-Skills bis zum Intensivcoaching mit ei-

genem Inkuabtormodell reicht, erläutert Kai Althoff, Mitarbeiter des Gründerbüros. Neben den Studierenden insbesondere technisch-ingenieurwissenschaftlicher und sozialwissenschaftlicher Disziplinen zählen auch Mitarbeiter und Professoren der Hochschule sowie Alumni zur Zielgruppe des Gründerbüros. Wichtig für eine erfolgreiche Begleitung von Gründern sind kurze Wege in der Zusammenarbeit mit Partnern, wie diese im Regionalen Netzwerk Existenzgründung (RENEX) seit mehr als zehn Jahren gelebt werden, so die Erfahrung von Althoff.

Fazit

Das Feld für erfolgreiche Gründungen von technologieorientierten Unternehmen in NRW ist gut bestellt: Sieben regionale Seedfonds in Aachen, Bielefeld/Ostwestfalen, Dortmund, Düsseldorf, der Region Emscher-Lippe, Köln und Münster haben die Finanzierungssituation in der Seedphase für Gründer seit Anfang 2007 maßgeblich verbessert. Zudem schaffen Institutionen wie die NRW.Bank und mehrere Business Angel-Netzwerke die Voraussetzungen für eine frühzeitige Finanzierung innovativer Start-ups. Zertifizierte Startcenter NRW bieten eine an gleichen Standards orientierte Gründungsberatung im ganzen Land. Darüber hinaus werden an vielen Hochschulen Gründungslotsen eingesetzt, im Rahmen der nordrhein-westfälischen Transferstrategie „Science-to-Business“ helfen PatentScouts bei der Etablierung einer aktiven Patentpolitik der Hochschulen und tragen zur Umsetzung einer Verwertungsstrategie bei. Mit dem Wettbewerb „Science-to-Business PreSeed“ unterstützt Nordrhein-Westfalen die besten Ideen zur Verwertung von Spitzenforschung in Prototypen und marktfähige Produkte. Maßnahmen wie die an den vorgestellten Regionen sollten dazu beitragen können, das Potenzial an innovativen Start-ups in den kommenden Jahren noch besser zu realisieren.

Marc Kley

redaktion@vc-magazin.de



Blick auf Siegen

Private Equity in Nordrhein-Westfalen

Die Blitzumfrage

Das bevölkerungsreichste Bundesland ist flächenbezogen mit rund 34.000 km² zudem das viertgrößte Deutschlands. Die Region Rhein-Ruhr ist mit rund zehn Millionen Bewohnern eine der 30 größten Metropolregionen der Welt und liegt in der Mitte des zentralen europäischen Wirtschaftsraums. Beste Voraussetzungen für Gründer und Unternehmer?

In einer Blitzumfrage hat das VentureCapital Magazin einige Stimmen rund um die Themen Private Equity-Finanzierung und Unternehmertum in Nordrhein-Westfalen eingefangen. Wie stehen die Interviewpartner den bevorstehenden Landtagswahlen gegenüber?

DIE TEILNEHMER DER UMFRAGE:

Matthias Graat, Managing Partner, Triginta Capital GmbH, Düsseldorf, www.triginta-partners.com

Dr. Albrecht Reinicke, Geschäftsführer, Cresces GmbH, Düsseldorf, www.cresces.net

Hubertus von Paucker, Investment Director, Waterland Private Equity GmbH, Düsseldorf, www.waterland.nu/de

Kai Petersen, Geschäftsführer, LaTherm GmbH, Dortmund, www.latherm.de

Dr. Mirko Sickinger, Rechtsanwalt, Heuking Kühn Lüer Wojtek, Köln, www.heuking.de

Nicolas Gabrysch, Rechtsanwalt/Partner, Osborne Clarke, Köln, www.osborneclarke.de

Christian Kühnhold, Geschäftsführer, PAKi Logistics, Ennepetal, www.paki-logistics.de

DAS SAGEN INVESTOREN:

Als Investor schätze ich am Standort Nordrhein-Westfalen besonders ...

Graat: ... die hohe Dichte an interessanten Zielunternehmen aus diversen Industriesektoren und unterschiedlichsten Finanzierungsstadien. Damit meine ich frühphasige Spin-offs aus der Hochschullandschaft bis zum gestandenen, produzierenden Mittelständler aus dem Münsterland.

Reinicke: ... die gut ausgebauten Infrastrukturen: Ob Paderborn, Münster oder Köln – überall vor Ort gibt es eine gute Infrastruktur und kompetente Ansprechpartner.

von Paucker: ... die hohe Konzentration von Dienstleistungsunternehmen in diesem Bundesland, die den Wachstumstrends folgen, in die Waterland investiert: Outsourcing und Effizienz, alternde Bevölkerung, Freizeit und Luxus sowie Nachhaltigkeit.

Die besten Finanzierungsaussichten haben momentan Unternehmen aus den Branchen ...

Graat: Diese Frage lässt sich meines Erachtens nicht so global beantworten. Gute Finanzierungsaussichten haben aber auf jeden Fall Unternehmen aus dem Pharmabereich, innovative Dienstleistungsunternehmen und Firmen mit Technologievorsprung und damit verbundenen Wachstumsaussichten.

Reinicke: ... Digitale Medien, da der Markt im Umbruch ist, und als Dauerbrenner Life Science, insbesondere auch Diagnostik und Medizintechnik.

von Paucker: ..., die nachhaltig weiterwachsen und eine überdurchschnittliche Profitabilität aufweisen. Dazu zählen z.B. Dienstleister im Bereich des hoch qualifizierten Outsourcings und zahlreiche Unternehmen, die die alternde Bevölkerung bedienen, z.B. im Bereich der medizinischen Versorgung.

Welche Wünsche haben Sie als Investor an die neue Landesregierung?

Graat: Dass sich die neue Landesregierung trotz der letzten Weltwirtschafts- und Finanzkrise und der unsachlichen Heuschreckendiskussion in der Vergangenheit einmal unvoreingenommen mit der wirtschaftlichen Bedeutung der Private Equity- und Venture Capital-Industrie für den Standort NRW beschäftigt und verlässliche, unterstützende Maßnahmen ergreift.

Reinicke: Verlässlichkeit: Nicht ständig neue Initiativen, die ohnehin nicht mit unternehmerischer Inbrunst vorangetrieben werden. Unterstützung bei der Förderung des unternehmeri-



Matthias Graat,
Triginta Capital



Dr. Albrecht Reinicke,
Cresces

schen Denkens in der Gesellschaft, insbesondere in Schulen.

von Paucker: U.a. die Förderung der Bereitschaft der Kommunen im Rahmen der Neuordnung der Kommunalfinanzierung, sich von Unternehmen zu trennen, die in privater Hand erheblich effizienter arbeiten und größeren Nutzen stiften könnten, z.B. zahlreiche Infrastrukturdienstleister, von der Entsorgung über die Instandhaltung bis zur Stromabrechnung.



Hubertus von Paucker,
Waterland Private Equity

DAS SAGEN UNTERNEHMER:

Als Unternehmer schätze ich am Standort Nordrhein-Westfalen besonders ...

Sickinger: ... die gute Infrastruktur und die zentrale Lage. Von hier aus kommt man über die Flughäfen in Düsseldorf und Frankfurt schnell ins ganze Bundesgebiet und darüber hinaus. Auch die Zug- und Autobahnbindungen sind sehr gut. Dies erleichtert die überregionale und internationale Arbeit.

Gabrysch: Am Standort NRW schätze ich vor allem die Vielzahl der innovativen jungen Unternehmen, die ausgezeichnete Rahmenbedingungen genießen: exzellente Hochschulen, tolle Förderbedingungen, großartige Kapitalgeber, zentrale Lage in Deutschland etc. Der Standort NRW zeichnet sich nicht nur durch Medien- und Entertainmentunternehmen, sondern auch durch Unternehmen im Bereich Life Science, Technologie und Medizintechnik aus.



Nicolas Gabrysch,
Osborne Clarke, Köln

Kühnhold: ... die zentrale Lage innerhalb Deutschlands. Zudem sind in NRW zahlreiche interessante mittelständische und global agierende Unternehmen aktiv, die diese Region auch für internationale Mitarbeiter attraktiv machten. Die NRW.Bank, als Förderbank mit langjähriger Erfahrung im Mittelstand, ist für den hiesigen Unternehmer ein erfolgsunterstützender Partner bei der Finanzierung sowie der Gesellschafterzusammenstellung.

Petersen: ... die große Nähe zu einer großen Zahl von Menschen bzw. potenziellen Kunden sowie das Bemühen der Landesregierung, die Wirtschaft zu unterstützen.

Die Wirtschaftskrise scheint größtenteils überwunden, wie haben Sie die letzten Monate erlebt, was stimmt Sie aktuell positiv?

Sickinger: Besonders freut mich, dass sich in Deutschland das IPO-Fenster wieder geöffnet hat. Für die Venture Capital- und Private Equity-Branche ist der IPO-Kanal die zweitwichtigste Exit-Variante. Für uns Anwälte ist der Exit über den Kapitalmarkt neben den zugrundeliegenden Portfolioinvestments ein besonders anspruchsvolles Beratungsgebiet.



Dr. Mirko Sickinger,
Heuking Kühn Lüer Wojtek

Gabrysch: Im Bereich der Finanzierung junger Unternehmen spüren wir bereits seit dem vierten Quartal 2009 einen aufsteigenden Trend, der sich positiv fortsetzt. Das sorgt für gute Stimmung. Eine Vielzahl neuer Investments und spannender Anschlussfinanzierungen wird getätig. Auch das Gründungsaufkommen steigt, was die Theilnehmerzahlen bei Businessplan-Wettbewerben belegen.

Kühnhold: Ich habe die letzten Monate als große Herausforderung erlebt. Im Transportgewerbe sowie bei den Zulieferern der Automobilindustrie gab es gerade im letzten Jahr zahlreiche Insolvenzen. Positiv ist zu verzeichnen, dass seit dem vierten Quartal des letzten Jahres und deutlicher im ersten Quartal dieses Jahres eine kontinuierlich ansteigende Aufhellung der Marktsituation bei unseren Kunden festzustellen ist. Die Nachfrage nach unserer Dienstleistung rund um den Standardladungsträger, der in der gesamten Supply Chain einen nicht zu vernachlässigenden Kostenfaktor darstellt, steigt nun auch wieder europaweit, und das stimmt mich natürlich positiv.



Kai Petersen,
LaTherm GmbH

Petersen: Die Unternehmen geben vorsichtig ihre Investitionszurückhaltung auf und sind bereit, sich wieder um die Gestaltung ihrer zukünftigen Aufgaben zu kümmern – dennoch wird es sicherlich noch ein bis zwei Jahre dauern, bevor man von einer wiedererlangten Stabilität sprechen kann.

Welche Wünsche haben Sie als Unternehmer an die neue Landesregierung?

Sickinger: Die Wahrnehmung und Förderung der Private Equity-Branche als wichtige Stütze für die Finanzierung

der in diesem Bundesland angesiedelten Unternehmen, insbesondere auch bei der Begleitung des weiteren Strukturwandels.

Gabrysch: Ich wünsche mir vor allem für die jungen Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen, dass deren Förderung und Wachstum weiter gestärkt werden, dass sich die neue Landesregierung gleichfalls im Bereich Interactive Entertainment (gamescom, Lara-Award) engagiert und dass Gründerinitiativen der Hochschulen stärker gefördert werden.

Kühnhold: Vor allem wünsche ich mir, dass der Realität Rechnung getragen wird und nun nach Abflauen der akuten Finanzkrise – die berech-

tigterweise für einige unternehmerische Aktivitäten die Bereitstellung von finanziellen Mitteln erforderte – mehr Zurückhaltung bei Subventionen nicht selbsttragender Geschäftsmodelle geübt wird. Zudem würde ich mich freuen, wenn die geplanten und teilweise begonnenen Infrastrukturprojekte gerade in Ballungszentren schneller vorangetrieben würden.

Petersen: Fördermittel und Subventionen sollten insbesondere in zukunftsträchtigen Branchen eingesetzt werden, nicht zur Behebung unternehmens- oder branchenspezifischer Defizite. Ich habe allerdings die Hoffnung, dass dies nach dem Wahlkampf auch passieren wird. ■



Christian Kühnhold,
PAKi Logistics

alexandra.roesser@vc-magazin.de

Anzeige

Auftrieb erhalten.

**Herausforderungen
meistern.**

**Ziele im Visier
behalten.**

Sprechen Sie mit Ihrem regionalen
Partner für Beteiligungskapital.

„Es ist wichtig, dass NRW auf eine leistungsfähige Private Equity-Industrie bauen kann“

Interview mit Dr. Peter Güllmann, Leiter Beteiligungen, NRW.Bank

Mit ihren Eigenkapitalprodukten bildet die Beteiligungssparte der NRW.Bank mittlerweile die komplette Finanzierungsbandbreite ab: von der Frühphasenfinanzierung über die Wachstumsphase bis hin zur Finanzierung etablierter Mittelständler. Künftig sind auch Investments in Turnaround-Situationen möglich. Mathias Renz sprach mit Dr. Peter Güllmann, Leiter Beteiligungen der NRW.Bank, über die Folgen des Krisenjahres 2009, auslaufende Mezzanine-Programme, aussichtsreiche Technologien und Standortbedingungen für Private Equity.

VC Magazin: Hinter uns liegt das Krisenjahr 2009. Wie geht es Ihren Portfolio-Unternehmen quer durch alle Unternehmensphasen?

Güllmann: Das Bild ist gemischt: Es gibt viele Unternehmen, die gut durch das Krisenjahr gekommen sind, andere waren von Umsatzeinbrüchen betroffen. Wir haben vereinzelt Risikovorsorgen gebildet, signifikante Ausfälle gab es jedoch nicht. Mit dem Gesamtverlauf über alle unsere Fonds hinweg sind wir zufrieden. Aktuell haben wir 140 Mio. EUR in 80 Unternehmen investiert, insgesamt verwalten wir 350 Mio. EUR.

VC Magazin: Jeder fünfte Mittelständler klagt laut einer Ernst & Young-Studie über Probleme bei der Kapitalbeschaffung. Ist das auch Ihr Eindruck?

Güllmann: Für Mittelständler ist es nach wie vor schwierig, eine Finanzierung auf die Beine zu stellen, da Kreditinstitute bei der Kapitalvergabe vorsichtiger geworden sind. Auch auf dem Beteiligungskapitalmarkt ist eine gewisse Zurückhaltung festzustellen: Unternehmen, die ein oder zwei schlechte Jahre hatten, haben heute große Probleme, neue Investoren zu finden.

VC Magazin: In den nächsten Monaten werden viele Unternehmen, die einst bei Standard-Mezzanine-Programmen zugegriffen haben, eine Folgefinanzierung benötigen. Verzeichnen Sie hier bereits eine erhöhte Nachfrage?

Güllmann: Da die Programme erst zwischen 2011 und 2014 auslaufen, ist aktuell noch keine erhöhte Nachfrage festzustellen. Doch ab 2011 wird sich Deutschland hier mit einem großen – auch volkswirtschaftlichen – Problem konfrontiert sehen, denn insgesamt steht eine Summe von 4 Mrd. EUR aus diesen Programmen zur Refinanzierung an. Mehr als 100 mittelständische Unternehmen wurden allein in Nordrhein-Westfalen auf diese Weise



Dr. Peter Güllmann

finanziert. Die Standard-Mezzanine-Programme haben suggeriert, dass Eigenkapital zu Konditionen einer Fremdkapitalfinanzierung zu erhalten ist, das konnte kaum funktionieren. Unternehmen mit Refinanzierungsproblemen stehen wir als NRW.Bank heute und künftig mit individuellen Mezzanine-Lösungen zur Verfügung.

VC Magazin: Wird das Thema Restrukturierung und Turnaround-Finanzierung von Ihnen künftig stärker adressiert werden?

Güllmann: Ja, unser sogenannter NRW.Bank-Spezialfonds soll Unternehmen in Turnaround-Situationen mit Eigenkapital finanzieren und ihnen einen Neustart bzw. eine Restrukturierung ermöglichen. Voraussetzung ist, dass ein privater Leadinvestor zur Verfügung steht, der nicht zum bestehenden Investorenkreis des Unternehmens zählt. Es müssen also zwei Partner zusammenfinden, die das Geschäftsmodell des Unternehmens im Kern für gesund halten und sich in der Lage fühlen, die Baustellen zu identifizieren und zu beheben. Erste Investments werden in Kürze möglich sein.

VC Magazin: Sie haben im Januar 2009 einen Kreativwirtschaftsfonds aufgelegt. Wie lautet Ihre Zwischenbilanz, welche Auswirkungen hatte Ruhr 2010 auf die Anzahl der eintreffenden Businesspläne?

Güllmann: Die im ersten Jahr eingegangenen Anfragen belegen, dass der Kreativwirtschaftsfonds in der Szene

eine ungeheure Resonanz erfährt. Das spiegelt sich in über 100 erhaltenen Businessplänen wider. Aktuell haben wir drei Investments durchgeführt, mit zwei weiteren sind wir kurz vor dem Abschluss. Ruhr 2010 hat auf die Kreativwirtschaft der Region wie ein Katalysator gewirkt.

VC Magazin: Auf welche Branchen setzt Ihre Venture Capital-Sparte im Jahr 2010?

Güllmann: Auf das auch für die Region strategisch wichtige Thema Cleantech sowie auf die Branchen, die wir auch in der Vergangenheit adressiert haben. Nach wie vor liegen Schwerpunkte auf den Bereichen Life Sciences und IT-Telekommunikation, auch neue Werkstoffe spielen eine zentrale Rolle. 2009 haben wir unseren 40 Mio. EUR umfassenden ersten Venture Fonds erfolgreich ausinvestiert, in diesem Jahr starten wir mit der Investition des 80 Mio. EUR großen Folgefonds, mit dem wir auch größere Tickets bis zu 8 Mio. EUR übernehmen können.

VC Magazin: Wie zufrieden sind Sie mit den Zwischenbilanzen aus Ihren regionalen Seedfonds?

Güllmann: Ich bin mit der bisherigen Investitionstätigkeit und der aktuellen Zwischenbilanz hochzufrieden. Wir haben gemeinsam mit regionalen Partnern und privaten Investoren sieben regionale Seedfonds in Nordrhein-Westfalen etabliert, über die heute rund 45 Hightech-Unternehmen eine Finanzierung erhalten haben. Es ist uns gelungen, in NRW eine einzigartige Seedfonds-Struktur zu schaffen und zu den von uns investierten Mitteln das Dreifache an privatem Kapital zu aktivieren.

VC Magazin: Sind erste Seedfonds bereits ausinvestiert?

Güllmann: Fünf von unseren sieben regionalen Seedfonds werden im Jahr 2010 ausinvestiert. Für diese Fonds arbeiten wir an einer Fortführungslösung.

VC Magazin: Kann man davon ausgehen, dass Sie dabei auf die gleichen Seedfonds-Manager setzen werden?

Güllmann: Hier setzen wir auf Kontinuität, denn wir sind mit den Leistungen unserer Seedfonds-Manager zufrieden. Für Änderungen gibt es keinen Grund.

VC Magazin: BAND hat das Business Angel Jahr 2010 ausgerufen. Inwiefern unterstützt die NRW.Bank, die ein eigenes Business Angel-Netzwerk unterhält, diese Idee?

Güllmann: Den öffentlichen Fokus darauf zu legen, dass Unternehmensfinanzierung auch abseits von institutionellen Strukturen über das Engagement von Business Angels funktionieren kann, ist eine ausgezeichnete Idee. Diese Kultur ist in Deutschland bei Weitem unterentwickelt. Deshalb sind wir auch Teil dieser Initiative und unterstützen die Botschaft: Wir brauchen mehr Business Angels, die Kapital in die Hand nehmen, um junge Unternehmen zu finanzieren.

VC Magazin: Im Mai wird in Nordrhein-Westfalen ein neuer Landtag gewählt. Welche Wünsche adressieren Sie an die dann amtierende Regierung?

Güllmann: Jede Landesregierung ist aufgerufen, dem Instrument Private Equity positiv gegenüberzustehen, denn es bringt volkswirtschaftlich wie auch beschäftigungspolitisch erhebliche positive Effekte mit sich. Die Rahmenbedingungen, die ein Land selbst setzen kann, sind allerdings limitiert. Mein Wunsch ist, daran mitzuwirken, dass wir auf Bundesebene endlich ein Private Equity-Gesetz erarbeiten, und dass entsprechende Steuerbenachteiligungen, die Deutschland heute einen Standortnachteil bescheren, abgeschafft werden. Deutschland braucht mehr Beteiligungs- und Risikokapital, als heute zur Verfügung steht.



VC Magazin: Ist Ihr Geschäft von den Entscheidungen der neuen Regierung abhängig?

Güllmann: Ich hoffe, dass die Beteiligungsaktivitäten der NRW.Bank eine noch größere Rolle bei der Unternehmensfinanzierung in Lande spielen werden. Was die Eigenkapitalausstattung angeht, sind mittelständische Unternehmen nach wie vor chronisch unterfinanziert. Eigenkapital ist der limitierende Faktor bei der Generierung von Fremdkapital und damit auch hinsichtlich der Nutzung von Wachstumschancen. Hier kann und muss eine Förderbank eine Rolle spielen. In den letzten fünf Jahren ist es uns gelungen, mit einem investierten Kapital von rund 130 Mio. EUR ca. 380 Mio. EUR an privatem Kapital für den Standort Nordrhein-Westfalen zu mobilisieren. Das ist ein Verhältnis von 1:3. Darauf kann eine Förderbank stolz sein.

VC Magazin: Vor uns liegt die 4. Auflage der Private Equity-Konferenz Nordrhein-Westfalen. Welche Wünsche und Erwartungen verbinden Sie mit der Konferenz?

Güllmann: Wir hoffen, den Erwartungen aller Teilnehmer dieser Konferenz gerecht zu werden und abermals ein herausragendes Netzwerk-Event zu organisieren. Wir wollen damit einen Beitrag leisten, das Thema Private Equity noch stärker im öffentlichen Bewusstsein zu verankern. Es ist wichtig, dass Nordrhein-Westfalen – als Bundesland mit der größten Einwohnerzahl – auf eine leistungsfähige Private Equity-Industrie bauen kann.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch!

mathias.renz@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Dr. Peter Güllmann ist Bereichsleiter Beteiligungen NRW.Bank, Förderbank des Landes Nordrhein-Westfalen.

„Be prepared“

Die derzeitige Stimmung im Mittelstand



Viele Mittelständler werten 2009 als Ausnahmejahr, das abgahkt ist. 2010 sieht man als Übergangsjahr, das es zu überstehen und zu nutzen gilt. Mit einem echten Aufschwung rechnen viele kaum vor 2011. Von Euphorie ist nichts zu spüren, denn noch ist nicht ausgemacht, ob die Anfang 2010 vielerorts registrierte Belebung ein temporärer Effekt durch das Auffüllen leerer Lager ist oder den Beginn einer nachhaltigen Erholung darstellt.

Belegschaft halten

Bislang hat sich die Kurzarbeit für viele Unternehmen als Königsweg durch die Krise erwiesen. Zieht die Konjunktur rechtzeitig an, dann haben die Firmen in der Rezession ihren Aufwand reduziert und trotzdem ihre (Stamm-)Belegschaften bewahrt. Das Durchstarten in den Aufschwung fällt so natürlich leichter, als wenn man seine Leistungsträger erst wieder mühsam und teuer auf dem Markt suchen und einkaufen müsste.

Finanzierung als Knackpunkt

In der Rezession setzten viele Unternehmen durch den Abbau von Working Capital zunächst Cash frei. Zur Finanzierung des beginnenden Aufschwungs hingegen brauchen sie Liquidität. Den Banken legen sie dann den in vielen Fällen wenig erfreulichen Abschluss 2009 vor. Wer bekommt dann noch Kredite, zu welchen Konditionen? Wie bewerten die Banken das Gesamtbild aus Historie, 2009er-Abschluss, Strategie und Zukunft? Richtig ist, dass die Banken ihre Kredite risikoadäquat bepreisen müssen. Ebenso richtig ist aber, dass sie einen Ermessensspieldraum haben. Es ist für den wirtschaftlichen Aufschwung essenziell, dass die Banken nicht zu restriktiv vorgehen. Und es entscheidet über das künftige Standing der jeweiligen Bank bei ihren Unternehmenskunden.

Relative Stärke

Wettbewerb ist immer relativ. Wem es gelingt, sich aus einer Position der operativen und finanziellen Stärke heraus nach vorne zu schieben, der hat im Aufschwung bessere Karten. Temporär kann die Schwäche von Wettbewerbern allerdings zur Bedrohung werden, denn mancher Wettbewerber ist so verzweifelt, dass er ruinöse Preise anbietet, und sei es nur, um sich über die nächsten Wochen zu retten. Auch unter diesem Aspekt ist ein beginnender Aufschwung eine kritische Phase.

Der Gesellschafter als Wettbewerbsfaktor

Zur relativen Stärke zählt auch die Solidität, denn seit Ausbruch der Krise sorgen sich Kunden beim Erwerb komplexerer, langlebiger Wirtschaftsgüter um die Überlebensfähigkeit ihrer Lieferanten. Sie hinterfragen die finanzielle Stabilität, aber auch die Gesellschafterstruktur. Töchter von Private Equity-Gesellschaften sollten dann überzeugende Antworten auf die Fragen ihrer Kunden haben. Wohl demjenigen, der hier mit einer soliden, langfristigen Gesellschafterstruktur punkten kann.

„Be prepared“

Alles in allem lautet das Motto im Mittelstand: „be prepared“ – zumindest für diejenigen Unternehmen, die trotz Krise weiterhin wirtschaftlich gesund sind. Noch ist offen, was 2010 bringt. Daher gilt es, die Zügel bei der Kosten-disziplin nicht zu lockern, Liquidität für das hoffentlich anziehende Geschäft bereitzuhalten und ein aktuelles, differenziertes Meinungsbild durch intensiven Austausch mit Kunden, Verbänden, Arbeitskreisen etc. zu gewinnen. Zugleich muss alles bereit sein zum Durchstarten: Liquidität und Bonität wollen beizeiten gesichert sein, die Belegschaften müssen „noch da sein“, und sie müssen motiviert sein. Zudem wurden während der Krise hoffentlich diejenigen Aufgaben angepackt, die in der Boomphase liegen geblieben waren, seien es Innovationen, Prozess-optimierungen oder Vertriebsaktivitäten. Die Risiken im Griff behalten und zugleich mit wachem Auge nach den Chancen spähen: So ist der Mittelstand zurzeit unterwegs. ■

Zum Autor



Dr. Hans-Gert Mayrose ist Mitglied des Vorstands der auf mittelständische Unternehmen spezialisierten Beteiligungsgesellschaft Gesco AG aus Wuppertal. Aktuell hält diese mehrheitlich Anteile von 14 Industrieunternehmen.

Kapital für Unternehmer: Gemeinsamer Erfolg ist unser Ziel.



Maßgeschneiderte Eigenkapitallösungen als Grundlage einer unternehmerischen Partnerschaft – dies ist unser Anspruch. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir eine individuelle Eigenkapitallösung für Ihren Bedarf. Unser Leistungsspektrum erstreckt sich über die Wachstumsfinanzierung bis

hin zur Finanzierung von Gesellschafterwechseln (Spin-offs/Buyouts, Nachfolge- regelung). Unternehmerische Partnerschaft bedeutet für uns, die zukünftige Entwicklung Ihres Unternehmens im konstruktiven Dialog engagiert zu unterstützen.

Sprechen Sie uns an:

Telefon 02 51 / 706 – 47 22 / 23
Sentmaringer Weg 1 · 48151 Münster
E-Mail: info@wgz-initiativkapital.de
www.wgz-initiativkapital.de

Ein Leuchtstreifen am Horizont

Die aktuelle Marktsituation für Beteiligungsgesellschaften in NRW

In den vergangenen 24 Monaten hat sich der Markt aus Sicht der Beteiligungsgesellschaften erheblich gewandelt. Viele Portfoliounternehmen mussten durch die Krise geführt werden. In manchen Fällen waren Insolvenzen unvermeidlich. Die Nachfrage nach Finanzierungen ist deutlich gewachsen, das Anbieten von Eigenkapital ist wieder erheblich leichter geworden.

Der Preis stimmt wieder

Während vor vier Jahren Unternehmen mit standardisiertem Mezzanine-Kapital eine Finanzierungsalternative zur Verfügung stand, die konkurrenzlos günstig war, besteht diese Option inzwischen nicht mehr. Aus Sicht der Beteiligungsgesellschaften ist das eine erfreuliche Nachricht, da es wieder möglich ist, für Eigenkapital(-substitute) eine risikogerechte Vergütung zu verwirklichen. Während damals Mezzanine-Kapital für einen einstelligen Prozentsatz zu haben war, geht der Trend inzwischen wieder deutlich in die Richtung von 15 Prozentpunkten Verzinsung oder mehr.

Finanzierungsanlässe sind erfreulich

Während der Krise brauchten viele Unternehmen Unterstützung, um das Überleben sicherzustellen. Andere Finanzierungsanlässe waren die Fortführung nach einer Insolvenz oder der Tausch von Schulden in Eigenkapital. Das ist nicht mehr so vorrangig. In vielen Fällen wird erneut Wachstumskapital nachgefragt. Während der Krise wurden die Lager abverkauft. Die nun wieder anziehende Nachfrage erfordert schlichtweg Working Capital. Auch wird wieder vermehrt investiert: So wird beispielsweise über die Anschaffung von Maschinen nachgedacht. Dies war vor einem Jahr noch die absolute Ausnahme.

Mittelstandsfonds als Gewinner der Krise

Während manch größere Beteiligungsgesellschaft in ihren Portfolios erheblich Federn lassen musste, sind die mittelständisch orientierten Anbieter eher glimpflich durch die letzten zwei Jahre gekommen. Zwar musste auch im Portfolio gearbeitet werden. Da aber der massive Einsatz von Fremdkapital hier nicht so ausgeprägt war, gab es auch weniger Feuerwehreinsätze. Dies scheint in NRW bei allen relevanten mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Fall gewesen zu sein. Ein weiterer Grund, der den Mittelstandsfonds in die Hände spielt: Während der Markt für große M&A-Transaktionen aufgrund der fehlen-

den Refinanzierungsmöglichkeiten immer noch schwieriger ist als vor der Krise, werden kleine und mittlere Transaktionen inzwischen bzw. weiterhin durch lokale Banken begleitet. Für Mittelstandsfonds ist die derzeitige Marktsituation sehr positiv, und es ist davon auszugehen, dass dies anhalten wird.

Risiken in überschaubarem Rahmen

Gewinner werden diejenigen Anbieter sein, die den besten Marktzugang zu Unternehmen haben. Entscheidend für den Erfolg werden darüber hinaus die Produktangebote sein. Hier sind maßgeschneiderte Finanzierungslösungen gefragt. Dafür sollte auch bei kleinen Unternehmen eine gründliche Due Diligence durchgeführt und eine Planung etabliert werden. Während der Beteiligungsphase ist es angeraten, die Unternehmensführung in strategischen Fragen zu begleiten und ein dauerhaftes Controlling durchzuführen. Weitere Unterstützung kann den Kapitalnehmern durch die Vermittlung von Spezialisten für Absatz- und Ertragssteigerung geboten werden. Damit sich die Risiken für die Investoren vor allem kleinerer und mittlerer Unternehmen in einem überschaubaren Rahmen bewegen, sind diejenigen Anbieter im Vorteil, die ihre Investitionen mit Beteiligungsgarantien des Bundes oder der Länder absichern. Hier gibt es einige private Anbieter, die unabhängig und ohne Rücksicht auf etwaige weitere Engagements agieren können und attraktive Produkte mit geringem Risiko und einer viel versprechenden Rendite anbieten. ■

Zum Autor



Dr. Axel Bauer ist Vorstand der Midas Unternehmensgruppe in Köln. Midas investiert in der Regel als „stiller“ Gesellschafter und ist der größte bankenabhängige Investor für öffentliche Beteiligungsgarantie-Programme.

Partner für viele Unternehmenslagen

KBG NRW: revitalisiertes Angebot seit 2010



In Deutschland gibt es weit mehr als zweihundert Kapitalbeteiligungsgesellschaften, fünfzehn werden als mittelständische Beteiligungsgesellschaften öffentlich gefördert. Dazu zählt auch die Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW. Sie erhält vom Staat eine weitreichende Steuerbefreiung und muss daher nicht profitorientiert arbeiten. Gesellschafter der KBG NRW sind die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern sowie verschiedene Kreditinstitute. Mit gut 49% Beteiligung ist die NRW.Bank bedeutendster Gesellschafter.

Maßgeschneiderte Finanzierung

„Die Bedeutung der Eigenkapitalausstattung ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen“, erläutert Manfred



Manfred Thivessen
Kapitalbeteiligungsgesellschaft
Nordrhein-Westfalen

Thivessen, Geschäftsführer der Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen: „Bei Mittelständlern besteht weiterhin Nachholpotenzial, um ein dauerhaft ausreichendes Eigenkapitalniveau zu erreichen. Das Angebot der KBG ist somit ein wichtiger Baustein zur Förderung und Erhaltung mittelständischer Unternehmen in Nordrhein-Westfalen.“ Die KBG schließt laut Thivessen eine Lücke

im Segment kleinteiliger Finanzierungen, die für klassische Beteiligungsgeber zu geringe Volumina aufweisen. Möglich sind Beteiligungsvolumina von 50.000 EUR bis zu 1 Mio. EUR mit einer Laufzeit von jeweils zehn Jahren. Gefördert wird die Finanzierung von Investitionen, Expansionsvorhaben oder Unternehmensnachfolgen. Entsprechend kommt je nach Unternehmenssituation eines der drei Produkte „KBG Start“, „KBG Nachfolge“ oder „KBG Wachstum“ zum Tragen. Für Sanierungen, Umfinanzierungen, Umschuldungen und die Vorfinanzierung von Entwicklungskosten für neue Produkte, die noch keine Marktreife besitzen, wird kein Beteiligungskapital gewährt.

„Stiller“ Gesellschafter

Die KBG stellt den Unternehmen das langfristige Kapital in Form von stillen Beteiligungen zur Verfügung. Als stil-

ler Gesellschafter mischt sich die KBG nicht aktiv in das operative Tagesgeschäft ein. Lediglich sogenannte Geschäfte von besonderer Bedeutung – wie die Aufnahme neuer Gesellschafter oder Beteiligungen an dritten Gesellschaften – bedürfen der Zustimmung der KBG, erläutert Thivessen. Den geförderten Unternehmen eröffnen sich so neue Handlungsspielräume, um Zukunftsvorhaben zu verwirklichen. Eine größtmögliche Unabhängigkeit gegenüber äußeren Einflüssen sei dadurch gewährleistet, dass das Finanzierungsinstrument weiterhin ausgestattet wird, weiß Thivessen.

Rahmenbedingungen

Die KBG profitiert von der räumlichen und organisatorischen Nähe zur Bürgschaftsbank NRW. Die daraus entstehenden Synergien eröffnen Unternehmen die Möglichkeit, neben der Beteiligungsanfrage bei der KBG zeitgleich einen Antrag bei der Bürgschaftsbank zur Übernahme einer Beteiligungsgarantie zu stellen. So stellt die Bürgschaftsbank die KBG zu 70% vom Risiko des Ausfalls ihrer Beteiligung frei. Die Gesellschafter des Antrag stellenden Unternehmens müssen dafür keine Sicherheiten stellen, sind aber angehalten, eine persönliche Garantieübernahme zu erklären. Thivessen zufolge seien die Voraussetzungen für die Förderung durch die KBG ausreichende fachliche Qualifikation des Unternehmers, ein tragfähiges, zukunftssicheres Konzept sowie nachhaltige Marktchancen. Für die stillen Beteiligungen seien ein marktgerechtes jährliches Festentgelt sowie eine gewinnabhängige Vergütung zu zahlen, nach Ablauf des Beteiligungszeitraums zahle das Unternehmen den Kapitalbetrag zum Nennwert an die KBG zurück. ■

Max Eckhardt

redaktion@vc-magazin.de

Noch tiefer im Westen

In der Region um Aachen und am Niederrhein hat Nordrhein-Westfalen noch viel Innovationspotenzial

Nordrhein-Westfalen ist der stärkste Investitionsstandort in Deutschland. Auch Private Equity hat in diesem Bundesland schon viele erfolgreiche Unternehmen hervorgebracht – gedacht sei nur an die Aixtron AG oder an die aus der ELSA AG hervorgegangenen Erfolgsfirmen Devolo und Lancom in

Aachen. Neben der guten Verkehrsinfrastruktur und der zentralen Lage innerhalb Europas machen zahlreiche innovative Regionen das Bundesland für Unternehmer und Beteiligungsgesellschaften attraktiv. Aachen, die westlichste Stadt der Bundesrepublik, leuchtet besonders stark.



In ihrem Geschäftsgebiet ist die S-UBG der führende Partner in Sachen Eigenkapital für Mittelstand und junge Technologieunternehmen.

Innovationen von IT bis Biotech

Die Technologieregion Aachen mit der Exzellenz-Universität Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule (RWTH) und dem Forschungszentrum Jülich besitzt hohe Innovationskraft. Die Vielzahl und Qualifizierung ihrer Absolventen bieten ein fast einzigartiges Potenzial: Junge Gründer mit innovativen Ideen haben hier schon eine lange Tradition. Oftmals legen sie den Grundstein für bahnbrechende Neuerungen in den Informations-technologien, der Medizintechnik oder Biotechnologie.

Gestützt wird diese Ideenentwicklung u.a. durch die Seedfonds-Initiative der NRW.Bank. Hier wird gemeinsam mit regionalen Beteiligungsgesellschaften Kapital für die Entwicklung von Ideen bis hin zur Gründung eines Unternehmens bereitgestellt. Das Management des „Seed Fonds Aachen“ hat die S-UBG inne, die als Beteiligungsgesellschaft von den regionalen Sparkassen getragen wird. Der Fonds kurbelt mit einem Volumen von bisher 8,5 Mio. EUR das Gründungs-schehen in der Technologieregion an.

Mittelstand mit europäischer Mentalität

10% des in Deutschland investierten Beteiligungskapitals flossen 2009 nach NRW¹. Insbesondere im mittelstandsnahen Beteiligungsgeschäft bieten sich gute Chancen. Auch hier birgt der äußerste Westen Deutschlands ein großes Potenzial an innovativen Unternehmen. Viele hier ansässige Mittelständler sind Marktführer in ihrem Segment, haben sich inmitten der „Euregio MaasRhein“ und damit im Herzen Europas positioniert. Alternativen Finanzierungsmethoden gegenüber ist man offen, denn Europa wird hier ganz natürlich gelebt: In der Grenzregion haben sich zahlreiche Firmen immer

1) Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V. (BVK), Jahresstatistik Deutschland 2009



schon auch mit Wachstumskapital neue Wege erschlossen. Es scheint, dass dieser europäische Geist gepaart mit der rheinischen Offenheit eine besondere Aufgeschlossenheit für Private Equity ergibt. Die S-UBG Gruppe ist als Investor vor Ort – und selbst ein Teil des regionalen Wirtschaftslebens. Sie vermittelt ihren Portfoliounternehmen wertvolle Kontakte innerhalb der Region, der Umgang ist persönlich, man versteht die Sprache und Mentalität der hiesigen Unternehmer.

Wie in Gesamtdeutschland liegt der Investitionsschwerpunkt bei mittelständischen Unternehmen in der Umsatzkategorie bis 50 Mio. EUR. Dies entspricht dem wichtigsten Firmenkundensegment der S-Finanzgruppe, und so ist das Beteiligungsangebot der S-UBG auch integraler Bestandteil der bundesweiten Sparkassen-Mittelstandsinitiative zur Stärkung des Eigenkapitals.

Gründerfonds braucht neues Kapital

Für das laufende Jahr rechnet der BVK mit einer weiteren Entspannung im deutschen Beteiligungsgeschäft, und das wird sich auch in Nordrhein-Westfalen und seinen Einzelregionen niederschlagen. Auch die S-UBG in

Aachen erwartet 2010 eine deutliche Steigerung ihrer Investitionstätigkeit. So wird der Seed Fonds Aachen bald vorzeitig voll investiert sein. Für Kontinuität aber wird gesorgt: Eine Neuauflage des Fonds ist bereits angedacht – gutes Geld für viele neue Entrepreneure. ■

Zum Autor



Horst Gier ist Vorstandsmitglied der S-UBG Gruppe Aachen. Die Beteiligungsgesellschaft wurde bereits 1988 gegründet und erstreckt sich von der Wirtschaftsregion Aachen über Mönchengladbach bis nach Krefeld.

Anzeige

„Cleantech sind für uns zuerst mal erneuerbare Energien“

Interview mit Dr. Helmut Vorndran von Ventizz Capital Partners

Dank ihrer Historie an Investments in erneuerbare Energien und Umwelttechnologien zählt Ventizz zu den profiliertesten Cleantech-Investoren im deutschsprachigen Raum. Mit Dr. Helmut Vorndran, Mitgründer und Sprecher des Vorstands der Ventizz Capital Partners Advisory AG, die die Ventizz-Fonds berät, sprachen Mathias Renz und Alexandra Röller u.a. über die derzeitige Finanzierungssituation für Cleantech-Unternehmen, ambitionierte Technologien und die Fördermittelpolitik in Deutschland.

VC Magazin: Ventizz hat bereits sehr früh in Umwelttechnologien investiert und mit Ersol einen Megaerfolg erzielt. Welche Kriterien müssen die künftigen Cleantech-Investments erfüllen?

Vorndran: Grundsätzlich müssen sie das Potenzial haben, signifikante Wertzuwächse zu erreichen. Das heißt, dass sie entweder deutliche Kostenvorteile gegenüber der Konkurrenz oder Wettbewerbsvorteile durch Performance-Differenzierung vorweisen müssen. Darüber hinaus müssen wir davon überzeugt sein, dass ein kompetentes Managementteam im Stande ist, in einem realistischen Finanzierungsrahmen geplante Meilensteine zu erreichen.

VC Magazin: Wie hat sich über die letzten Jahre hinweg Ihr persönlicher Blick auf die Cleantech-Industrie verändert?



Dr. Helmut Vorndran

Vorndran: De facto wenig bis überhaupt nicht. Wenn sie fast zwei Jahrzehnte Erfahrung in erneuerbaren Energien besitzen, dann folgen sie nicht Modetrends, wie beispielsweise jede Softwareweiterentwicklung, die zu Einsparungen bzw. zu Leistungsverbesserungen führt, als Teil der Cleantech- oder der Sustainability-Industrie hochzustilisieren. Cleantech entspricht für uns im traditionellen „Old School“-Sinn zuerst den erneuerbaren Energien, der Energieeffizienzverbesserung und der CO₂-Reduktion.

VC Magazin: Wie schwierig ist es für Cleantech-Unternehmen – im Vergleich zu anderen Branchen – aktuell, eine Finanzierung zu bekommen?

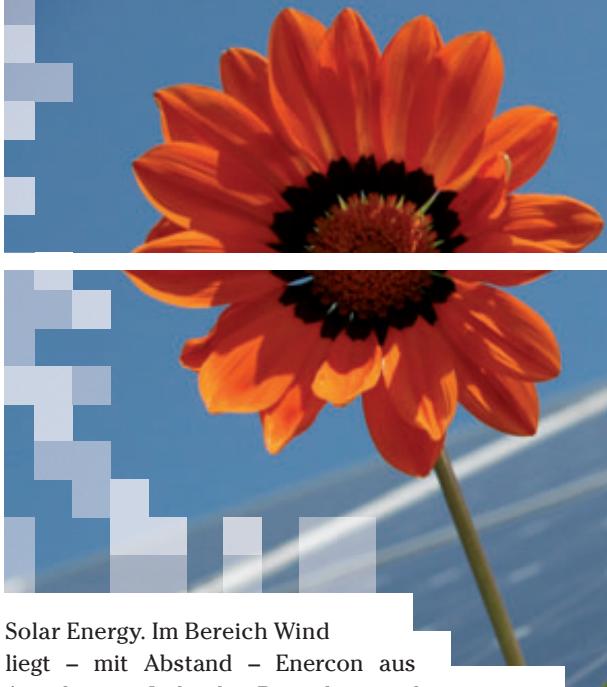
Vorndran: Weil das Angebot an finanziierungsfähigen Fonds relativ gering ist, fällt es Unternehmen allgemein schwer, in Deutschland eine Finanzierung zu bekommen. Andererseits ist Cleantech ein aktuell sehr attraktives Thema, daher hat es diese Branche im Vergleich zu anderen leichter. Andere Technologien haben schließlich gegenüber Cleantech an Attraktivität und Bedeutung verloren.

VC Magazin: Welche Unternehmen würden Sie aktuell als die deutschen Vorzeigeunternehmen im Bereich Cleantech bezeichnen?

Vorndran: Im Bereich Solar sind die bedeutendsten Unternehmen aktuell Schott Solar SMA, SolarWorld und Bosch



Windenergie – nur eine Art, erneuerbare Energien zukünftig sinnvoll zu nutzen



Solar Energy. Im Bereich Wind liegt – mit Abstand – Enercon aus Aurich vorn. In beiden Bereichen wird es sicher spannend zu sehen, welche zukünftigen Schritte Siemens umsetzen wird.

VC Magazin: Sie wurden einmal als „Realo mit einem guten Riecher für Trends“ bezeichnet. In welchen Bereichen der Umwelttechnologien sehen Sie die größten Chancen für Investoren?

Vorndran: Die größten Chancen sehen wir unverändert in der erneuerbaren Energie, konkret in den Bereichen Sonnen- und Windkraft. Interessante Themen sind außerdem Energieeffizienz und Wasser. Alles andere bewegt sich für uns in zu kleinen Nischen.

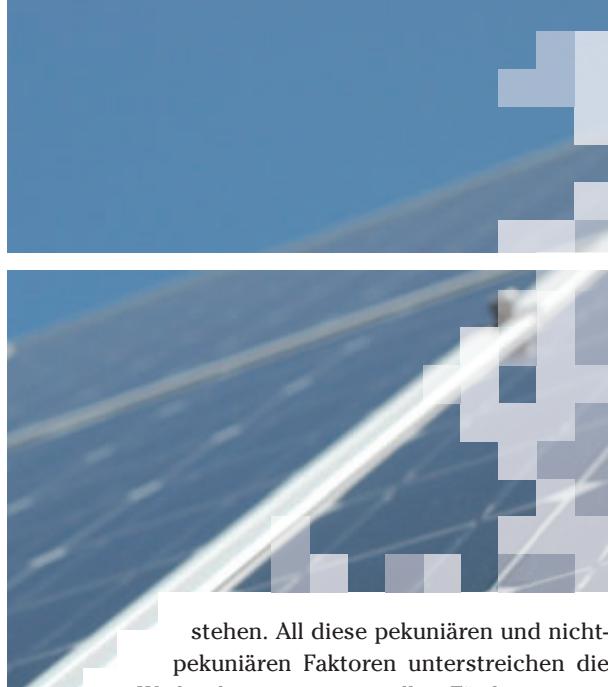
„Die größten Chancen sehen wir unverändert in der erneuerbaren Energie.“

VC Magazin: Welche Umwelttechnologien sehen Sie eher kritisch?

Vorndran: Im Bereich Biodiesel und Geothermie wird derzeit nicht oder vielleicht noch nicht investiert. Innerhalb der solaren Energieerzeugung sind aus meiner Sicht z.B. nicht-integrierte Produzenten langfristig nicht überlebensfähig.

VC Magazin: Wie wichtig ist die Fördermittelpolitik für Umwelttechnologien?

Vorndran: In der Vergangenheit hat es kein Energieträger ohne Anschubfinanzierung zum Markt geschafft. Diverse Analysen belegen, dass die Förderung der erneuerbaren Energien um den Faktor acht bis zehn höher sein müsste, um das Niveau zu erreichen, das beispielsweise inflationsbereinigt für Nuklearenergie, Gas, Öl, Kohle in der Vergangenheit aufgewendet worden ist. Darüber hinaus sind fossile Energieträger endlich, sodass wir hierfür einen Ersatz finden müssen. Erneuerbare Energien helfen dabei, CO₂-Emissionen zu vermeiden, die ansonsten durch die weitere Verfeuerung fossiler Energieträger ent-



stehen. All diese pekuniären und nicht-pekuniären Faktoren unterstreichen die Wichtigkeit einer sinnvollen Förderung von erneuerbaren Energien.

VC Magazin: Wie beurteilen Sie dann jetzt die Kürzung der Einspeiseentwicklung?

Vorndran: Diese Entscheidung sehe ich als gerechtfertigt an. Das Energieeinspeisegesetz ist nicht dazu da, Personen, die sich im Wind- oder Solarbereich engagiert haben, reich zu machen. Es ist dazu da, eine neue ökologisch sinnvolle Industrie in die Größenordnung zu führen, die sie auf Dauer gegenüber fossilen Energieträgern kostengünstig und wettbewerbsfähig macht. Wenn dann beispielsweise die Solarmodulpreise um einen bestimmten Prozentsatz fallen, dann ist es wirtschaftlich vertretbar und politisch geboten, dass sich die Einspeisegebühr dem anpasst. Alles andere wäre „die Forderung, eine Überförderung beizubehalten“.

VC Magazin: Haben Sie privat auch eine Photovoltaikanlage auf dem Hause dach?

Vorndran: Nein, nicht auf meinem privaten Hause dach. Aber ich habe letztes Jahr in einen Solarpark in Andalusien investiert: Dort besitze ich – rechnerisch – eine signifikante Anzahl von Solarmodulen, die aus der Produktion des Unternehmens Ersol aus dem Jahr 2008 stammen.

VC Magazin: Herr Dr. Vorndran, herzlichen Dank für das Gespräch. ■

mathias.renz@vc-magazin.de
alexandra.roesser@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Dr. Helmut Vorndran ist Mitgründer und Sprecher des Vorstands der Ventizz Capital Partners Advisory AG, die die Ventizz-Fonds bei ihren Investments berät. Für Furore sorgte u.a. der rendite- und prestigeträchtige Verkauf des Portfolio-Unternehmens Ersol an die Bosch-Gruppe.

„Der Punkt, an dem es kein Zurück mehr gibt, ist noch nicht erreicht“

Interview mit Prof. Dr. Mojib Latif, Professor am Leibniz-Institut für Meereswissenschaften (IFM-GEOMAR) an der Universität Kiel

Klimaschwankungen sind in der Erdgeschichte nicht neu. Frühere Klimaänderungen gingen aber meistens so langsam vor sich, dass Tiere und Pflanzen genug Zeit hatten, sich an die neuen Bedingungen anzupassen. Heute sind wir mit einer sehr schnellen Erwärmung konfrontiert. Das Leibniz-Institut für Meereswissenschaften bearbeitet wichtige Bereiche der modernen Meeresforschung – von der Geologie des Meeresbodens bis zur maritimen Meteorologie. So werden beispielsweise viele Untersuchungen durchgeführt, die im Zusammenhang mit dem globalen Klimawandel stehen. Welche Herausforderungen der Klimawandel mit sich bringt und warum Clean Technology so wichtig für unsere Zukunft ist, erklärt Prof. Dr. Mojib Latif im Interview mit Mathias Renz vom VentureCapital Magazin.



Prof. Dr. Mojib Latif

VC Magazin: Hitzerekorde, schmelzende Gletscher und Jahrhundertfluten haben die vergangenen Jahre geprägt. Welche ist Ihrer Meinung nach die größte Herausforderung, der wir uns im Klimawandel stellen müssen?

Latif: Die größte Herausforderung besteht darin, den Klimawandel noch einigermaßen zu begrenzen. Das oberste Ziel muss sein, bis Ende des Jahrhunderts die Marke von 2°C bei der Erderwärmung gegenüber der vor-industriellen Zeit nicht zu überschreiten.

VC Magazin: Haben wir Ihrer Meinung nach den Punkt, an dem es kein Zurück mehr gibt, bereits erreicht oder sogar überschritten?

Latif: Nein, das Ganze entwickelt sich graduell. Man kann sich zwar fragen, ob es schon fünf nach zwölf oder erst fünf vor zwölf ist, aber ich denke, dass wir die schlimm-

ten Auswirkungen noch vermeiden können. Insofern lohnt es sich auch, etwas zu tun und für den Klimaschutz einzustehen.

VC Magazin: Wo sehen Sie die sinnvollsten und zukunfts-fähigsten Ansatzpunkte für Umwelttechnologien?

Latif: An den Erneuerbaren Energien führt kein Weg vorbei. Langfristig müssen wir die Weltwirtschaft umbauen: weg von den fossilen Energien wie Kohle, Gas und Öl, hin zu Energien wie Sonne, Wind oder Erdwärme. Darüber hinaus müssen wir weiter darauf hinarbeiten, mit mög-lichst wenig Energie auszukommen. Das Sparpotenzial ist enorm und die Effizienzsteigerung hat längst nicht ihr Limit erreicht.

VC Magazin: Kann mit den heute bekannten Erneuer-baren Energien der Energiebedarf der Zukunft gedeckt werden?



Zum Gesprächspartner

Prof. Dr. Mojib Latif ist seit 2003 Professor am Leibniz-Institut für Meereswissenschaften IFM-GEOMAR in Kiel und beschäftigt sich vor allem mit maritimer Meteorologie. Zu seinen wissenschaftlichen Auszeichnungen gehört u.a. der Deutsche Bank-IFM-GEOMAR Meeresforschungspreis, der ihm im Jahr 2009 verliehen wurde.

Latif: Ja, das ist möglich. Die dafür benötigten Technologien sind im Prinzip vorhanden, aber sie sind noch nicht ausgereift und daher verbesserungsfähig. Ich sehe vor allem Hinderungsgründe von Seiten der Politik und der Wirtschaft, aber auch erste positive Ansätze. Nur wenn alle mitziehen, kann der notwendige Umbau der Wirtschaft gelingen.

VC Magazin: Wenn Sie die Vielfalt der erneuerbaren Energien vergleichen, wo sehen Sie das größte Potenzial zur Energiegewinnung?



Latif: Das größte Potenzial liegt eindeutig bei der Sonnenenergie. Diese ist praktisch unbegrenzt vorhanden. Stellen Sie sich eine Fläche in der Sahara in der Größenordnung von 300 km mal 300 km vor: Alleine auf diese Fläche fällt so viel Sonnenenergie, dass man mit ihr den Weltenergiebedarf decken könnte.

VC Magazin: Sie sind einer der Redner auf dem Private Equity-Kongress der NRW.Bank. Welche Zusammenhänge sehen Sie heute zwischen Venture Capital und Cleantech?

Latif: Wesentlich ist, dass wir Kapital im weitesten Sinne für Clean-Technologie mobilisieren, denn wir reden hier über gigantische Investitionen, über Innovationen, für die eine ausgesprochen große Menge Geld in die Hand genommen werden muss. Wir brauchen daneben Risikokapital zur Stimulation von Innovation. Ich denke, dass wir die ganze Finanzwirtschaft in die Transformation, d. h. den Umbau der Weltwirtschaft, involvieren müssen – anderenfalls besteht die Gefahr, dass wir das 2°C-Ziel verfehlten.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

*mathias.renz@vc-magazin.de
alexandra.roesser@vc-magazin.de*

Anzeige



Eine Unternehmensfamilie für wachstumsstarke Branchen

CRESCES Technologie GmbH & Co. KGaA

Oststraße 10 · 40211 Düsseldorf

Tel.: +49 (211) 913 77 0 · Fax: +49 (211) 913 77 222

iro@cresces.com · www.cresces.com

... CRESCES

Ermittlung von Unternehmenswerten in Krisenzeiten

Sechs Thesen zu wesentlichen Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Unternehmensbewertung

Auch in Krisenzeiten ist die Unternehmensbewertung in der Wirtschaftspraxis kaum wegzudenken. Allerdings führen wirtschaftliche Unsicherheiten zu einem größeren Fehlerrisiko bei der Schätzung des Unternehmenswerts. Nachfolgend werden wesentliche Auswirkungen der aktuellen Krise auf Bewertungsmethoden und -anlässe thesenförmig zusammengefasst.

These 1: Vergleichsorientierte Bewertungsverfahren versagen in Krisenzeiten, da sie auf als „normal“ angesehene Marktverhältnisse abstellen und nur eine kurzfristige Momentaufnahme beinhalten.

Vergleichsorientierte Bewertungsverfahren – insbesondere Ergebnis-Multiplikatoren – besitzen aufgrund ihrer einfachen Berechnungsmethodik einen hohen Verbreitungsgrad in der Wirtschaftspraxis. Die Funktionsfähigkeit der Märkte, vor allem ein sich kontinuierlich entwickelndes Umfeld, ist jedoch als wesentliche Voraussetzung für die Anwendbarkeit von Multiplikatoren anzusehen. Denn diese übertragen in der Vergangenheit realisierte Werte als Standard auf das Bewertungsobjekt. In Krisenzeiten ist sowohl die vorausgesetzte Funktionsfähigkeit als auch die Übertragbarkeit der vergangenheitsorientierten Werte fraglich.

Multiplikatoren erklären insofern nicht fundamental Unternehmenswerte, sondern überzeichnen die Wertaus-

wirkungen aktueller Unternehmensergebnisse bzw. Marktverhältnisse, da sie regelmäßig nur auf einen sehr kurzfristigen Betrachtungszeitraum abstellen.

These 2: Höhere Planungsunsicherheiten aufgrund der aktuellen Krise rechtfertigen keine Abkehr von zukunftserfolgsorientierten Bewertungsverfahren und langfristigen Prognosen, sondern erfordern eine stärkere Sensitivierung der Planungsrechnungen.

Die Prognosen künftiger Ertragsüberschüsse stellen die grundlegende Einflussgröße der zukunftserfolgsorientierten Verfahren dar. In Krisenzeiten mit unsicherer Entwicklung werden solche Planungsrechnungen vielfach auf kurzfristige Prognosen reduziert. Wenn gleich Umsatz- und Ergebnisziele möglicherweise später erreicht werden, ist nicht zwingend von einer dauerhaften Veränderung langfristiger Prognosen auszugehen.

Planungsrechnungen sind aufgrund der Auswirkungen der aktuellen Krisensituation auf die Kapitalmärkte und auf die Realwirtschaft deshalb in besonderer Weise auf ihre Nachhaltigkeit und Plausibilität zu überprüfen. Der systematische Einsatz von Instrumenten wie z.B. Stärken-Schwächen-Analysen, Szenario-Techniken und Portfolio-Analysen kann die Ungewissheit der Zukunft zwar nicht beseitigen, ermöglicht aber, Risiken und Chancen von Zukunftsentwicklungen systematischer erkennbar zu machen.

These 3: Angesichts der langfristigen Perspektive der Bestimmungsgrößen des Kapitalisierungszinssatzes resultieren aus der aktuellen Krise keine allgemeingültigen Auswirkungen auf die Höhe von Unternehmenswerten.

- Die nach üblichem Verständnis relevanten langfristigen Renditen (risikofreier) deutscher Staatsanleihen haben sich trotz der Finanzmarktkrise nur wenig reduziert, sodass sich hieraus auf die Höhe des Basiszinssatzes und damit die Unternehmensbewertung keine dramatischen Auswirkungen ergeben. Für andere Länder können ggf. zusätzliche Länderrisiken zu berücksichtigen sein.
- Aufgrund der üblichen Vorgehensweise, die Marktrisikoprämie aus über längere Zeiträume ermittelten, historischen Daten abzuleiten, erscheint die Verwendung der in der Bewertungspraxis empfohlenen Bandbreiten trotz der jüngsten Entwicklungen weiterhin sachgerecht.



Die Prognosen künftiger Ertragsüberschüsse stellen die grundlegende Einflussgröße der zukunftserfolgsorientierten Verfahren dar.



• Mangels befriedigender Methoden werden Betafaktoren statt der wünschenswerten zukunftsgerichteten Ableitung regelmäßig vergangenheitsorientiert ermittelt. Zwar sind Betafaktoren einzelner Branchen (z.B. Banken) in den letzten beiden Jahren deutlich gestiegen. Jedoch kann aus den negativen Auswirkungen risikanter Geschäftsbereiche einzelner Banken nicht geschlossen werden, dass sämtliche Banken auch künftig in gleicher Weise betroffen sein werden.

These 4: Die Bewertung von insolvenzgefährdeten Unternehmen erfordert in besonderem Maße die intensive Auseinandersetzung mit den Aussichten ihrer zukünftigen Entwicklung.

Der Wert eines sich in einer akuten Unternehmenskrise befindlichen Unternehmens hängt maßgeblich von der Verbesserung der konjunkturellen Entwicklung und den unternehmensspezifisch ergriffenen Restrukturierungsmaßnahmen ab. Diese wirken sich üblicherweise erst mit zeitlicher Verzögerung auf dessen Finanz- und Ertragslage aus. Sie sind umso erfolgreicher, je besser es gelingt, sich von der jüngeren Vergangenheit abzukoppeln.

Dabei kommt unter Berücksichtigung des derzeit – unter der Voraussetzung einer positiven Fortbestehensprognose – alleine maßgeblichen Insolvenzatbestands „Zahlungsunfähigkeit“ der Prognose der künftigen Liquiditätsentwicklung überragende Bedeutung zu, während eine Wertermittlung auf Basis kurzfristiger, vergangenheitsbezogener Erfolgsgrößen offensichtlich ungeeignet ist.

These 5: Sofern das langfristige Geschäftsmodell der Beteiligungsunternehmen aufrechterhalten wird, ergeben sich trotz der aktuellen Krise vielfach nur geringe Auswirkungen auf die handelsrechtlichen Buchwerte dieser Beteiligungen.

Für die Bewertung von Beteiligungen im handelsrechtlichen Jahresabschluss gelten grundsätzlich die allgemeinen betriebswirtschaftlichen Grundsätze, sodass auch für solche Unternehmenswerte die für Zukunftserfolgsmethoden beschriebenen Auswirkungen der Krise gelten.

Preisrückgänge von Unternehmen, die derzeit in der Transaktionspraxis festzustellen sind, sind nicht nur auf die Ergebnisrückgänge der Unternehmen, sondern auch auf gesunkene Grenzpreise der potenziellen Käufer – wegen eingeschränkter Finanzierungsmöglichkeiten von Investoren – zurückzuführen. Sie haben daher regelmäßig

insbesondere dann Auswirkungen auf die Buchwerte von Beteiligungen, wenn ihre kurzfristige Veräußerung beabsichtigt wird (strenges Niederstwertprinzip für das Umlaufvermögen).

These 6: Für die Bewertung von Beteiligungen in einem Überschuldungsstatus besteht in Krisenzeiten ein gesteigerter Zielkonflikt aufgrund der höheren Planungsunsicherheit.

Nach dem Finanzmarktstabilisierungsgesetz (zurzeit befristet bis Ende 2013) liegt derzeit eine Überschuldung im Sinne des § 19 Abs. 2 InsO dann vor, wenn das Vermögen des Schuldners die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt, es sei denn, die Fortführung des Unternehmens ist nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich. Bei positiver Fortbestehensprognose kann daher auf die Erstellung eines Überschuldungsstatus verzichtet werden.

Für die Bewertung von Beteiligungen im Überschuldungsstatus gelten grundsätzlich die anerkannten Bewertungsgrundsätze. Insofern stellen Beteiligungswerte immer Zukunftserfolgswerte dar, in die naturgemäß subjektive Einschätzungen einfließen. Daher erweist sich der häufig als Dilemma des Überschuldungsstatus beschriebene Zielkonflikt, einerseits Zukunftserwartungen zu berücksichtigen und andererseits Manipulationsimmunität und Justiziabilität zu gewährleisten, gerade in Bezug auf die Bewertung von Beteiligungen als unausweichlich. ■

Zum Autor



Rainer Wilts ist Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner der Warth & Klein AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Düsseldorf. Er ist Head of Transaction Services und öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Unternehmensbewertungen.

„Gaming ist ein Massenphänomen!“

Interview mit Harald Riegler, Vorstand des Bundesverbandes der Entwickler von Computerspielen und Geschäftsführer von Sproing Interactive Media GmbH

Unternehmen der Kreativwirtschaft finden in Nordrhein-Westfalen gute Standortbedingungen und innovative Finanzierungsalternativen vor. Mit signifikanten Wachstumszahlen hat die Gamesbranche in den letzten Jahren besonders auf sich aufmerksam gemacht. Aktuell befindet sich die Szene aber in einem fundamentalen Wandel. Browser- und Social Games sowie digitale Distribution sind die Buzzwords, die für neue boomende Geschäftsmodelle stehen. Investoren stehen vor der Herausforderung, diese Modelle und den Gamesmarkt insgesamt zu verstehen, um die zahlreichen spannenden Investitionsmöglichkeiten identifizieren zu können. Für das VentureCapital Magazin hat Branchenkenner Konstantin Ewald, Rechtsanwalt bei Osborne Clarke und Betreiber des Branchenblogs Online.Spiele.Recht ein Interview mit dem Vorstand des Bundesverbandes der Entwickler von Computerspielen und Geschäftsführer von Sproing Interactive Media GmbH geführt.

Ewald: Welche Stimmung herrscht derzeit in der Gamesbranche?

Riegler: Es findet derzeit ein Paradigmenwechsel statt, der bei den verschiedenen Marktteilnehmern je nach Positionierung für Jubel-, Aufbruch-, Umbruch- und/oder Krisenstimmung sorgt. Dabei geht es primär um den Wechsel von der traditionellen, physischen zur digitalen Distribution sowie um die Dynamik in Märkten mit niedriger Eintrittsbarriere und dadurch schneller Marktsättigung. Einige Marktteilnehmer, die früh auf digitale Distribution und Online-Gaming gesetzt haben, ernten jetzt den Erfolg und wachsen schnell. Traditionelle Games-Publisher versuchen mit unterschiedlichem Erfolg ihre Portfolios um Online zu erweitern. Im stabil wachsenden High-End Bereich der AAA-Konsolenspiele ist weiterhin mit Konsolidierung zu rechnen. Einen gravierenden Einbruch gab es letztes Jahr auf dem übersättigten Nintendo DS- und Nintendo Wii-Markt, der besonders deutsche Games-Publisher stark getroffen hat. Das wiederum hat die lokale Branche insgesamt schwer getroffen.

Ewald: Wie hat sich die Branche in den letzten drei Jahren verändert?

Riegler: Gaming ist zu einem Massenphänomen geworden. Dies hat neben einem stetig wachsenden Markt auch zur Folge, dass völlig neue Zielgruppen Spiele für sich entdeckt haben. Da diese neuen Zielgruppen aber ein anderes Konsumverhalten an den Tag legen, sehen wir heute



Konstantin Ewald



Harald Riegler

einen stark fragmentierten Markt, in dessen Segmenten teilweise sehr unterschiedliche Erfolgskriterien gelten. Umso wichtiger ist die Spezialisierung.

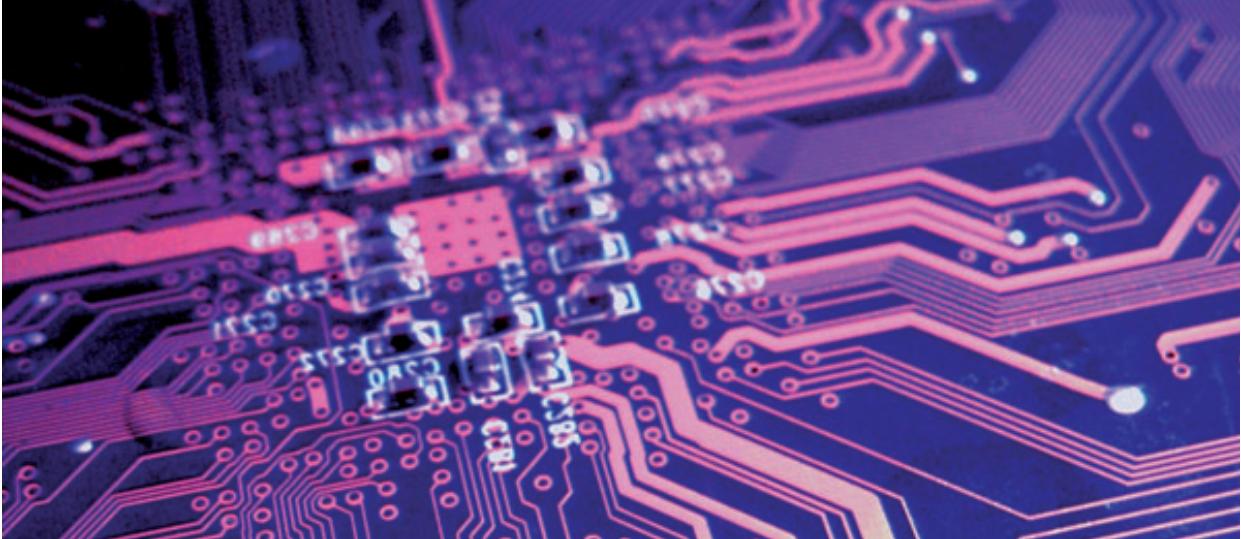
Ewald: Wie lässt sich der Markt grob gliedern?

Riegler: Im traditionellen Konsolen-/PC-Markt findet man den High-End AAA-Blockbusterbereich sowie den Familien- und Partyspielenmarkt und den Budget- und Kinderspiele-Markt. Bei den MMOGs – Massive Multiplayer Online Games – unterscheidet man primär zwischen großen via Abonnements finanzierten Titeln und kostenlosen, über Microtransactions finanzierten, kleineren Titeln – sogenannten Free to Play oder F2P-MMOGs. Hier muss unterschieden werden zwischen PC-Spielen mit herunterladbarem Game-Client und Browserspielen, die direkt im Browser gespielt werden können. Der erste Markt ist mittlerweile stark gesättigt und unter wenigen Publishern mit hoher Einstiegsbarriere verteilt. Im zweiten Markt findet derzeit großes Wachstum statt.

„Der erste Markt ist mittlerweile stark gesättigt. Im zweiten Markt findet derzeit großes Wachstum statt.“

Ewald: Welche weiteren Bereiche haben Sie auf dem Radar?

Riegler: Der Online-Casual-Markt gliedert sich u.a. in Spiele, die sich stark an ein älteres, weibliches Publikum richten, z.B. BigFishGames oder RealArcade, sowie in den



iPhone- und iPad-Markt. Je nach Definition kann aber auch noch der Markt der herunterladbaren Spiele auf den Konsolen mit eingeschlossen werden, z.B. Xbox Live, PlayStation Network, WiiWare, DSiWare – aber auch PC-Plattformen wie Steam oder Direct2Drive. Daneben haben Social Games, also Spiele für und auf Facebook und vergleichbaren Plattformen, in den letzten zwei Jahren einen besonders starken Boom erlebt. Die Zielgruppe und das Spielerverhalten in den sozialen Netzwerken ist jedoch grundlegend anders als auf allen anderen Plattformen, weshalb das Design dieser Spiele sehr spezifisch ist. Üblich ist ein F2P-Modell mit Microtransactions. Eine besondere Subgruppe sind Skill Games, bei denen online um Geld gespielt wird. Diese Spielart steht vor der Herausforderung, die in vielen Ländern vorhandenen Ver-

bote beim Onlineglücksspiel zu umschiffen. Traditionelles Online-Glücksspiel wiederum ist eine ganz eigene Kategorie mit eigenen Marktteilnehmern und wenig Überschneidung zur Gamesbranche.

Ewald: Welches sind die Wachstumsbereiche der Branche?

Riegler: Es sind primär die MMOGs mit F2P-Modell sowie die Social Games, in denen das größte Wachstum stattfindet. Solide entwickelt sich in der Krise auch der AAA Konsolenspiemarkt, sowie Skill Gaming. Last but not least wächst auch der Gesamtmarkt der Casual-Online-Games, allerdings ist hier aufgrund der niedrigen Eintrittsbarrieren auf die Möglichkeit einer baldigen Sättigung außerhalb des Qualitätssegmentes zu achten – wie 2009 auf den Nintendo-Konsolen geschehen.

► Anzeige

e CAPITAL

entrepreneurial Partners AG

eCAPITAL ist eine unternehmergeführte Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Münster, die seit 1999 innovative Unternehmer in zukunfts-trächtigen Branchen aktiv begleitet. Wir suchen das Gespräch und die Zusammenarbeit mit

Unternehmerschönheiten

die wir bei ihrem ehrgeizigen Wachstumskurs mit unserem Netzwerk und unserer unternehmerischen Erfahrung in wichtigen operativen und strategischen Fragestellungen unterstützen möchten.

Wir investieren vor allem in etablierte Technologieunternehmen in der Wachstums-Phase und in Mittelständler unterschiedlichster Branchen. Dabei gehen wir sowohl Minderheits- als auch Mehrheitsbeteiligungen bis zur 100%-Übernahme ein. Gern begleiten wir die professionelle Lösung einer Unternehmernachfolge. Auch wenn Sie einen MBI oder MBO planen, können wir Ihnen helfen.

Wir freuen uns auf ein vertrauliches Gespräch mit Ihnen!

Dr. Paul-Josef Patt
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG
Hafenweg 24, 48155 Münster
Telefon: +49 251 703767-20
Mobile: +49 1522 3309108
patt@ecapital.de
www.ecapital.de



Ewald: Wie gehen die Platzhirsche mit den neuen Marktsegmenten um?

Riegler: In Deutschland hat es starke Marktverschiebungen hin zu den neuen Online-Publishern gegeben. Von den traditionellen Häusern sind nur wenige übrig geblieben. International haben die großen Publisher allerdings einen längeren Atem, um den kulturellen Wandel durchzuziehen. Das liegt am funktionierenden AAA-Segment, das für lokale Unternehmen aufgrund der Eintrittsbarrieren verschlossen ist.

Ewald: Sind die großen Publisher denn ernsthaft von dieser Entwicklung bedroht? Wie müssen sich diese Ihrer Meinung nach verändern?

Riegler: Sie sind langfristig bedroht, wenn sie den Wandel nicht mitgehen. Allerdings sollte man auch die Marktmacht des Einzelhandels nicht unterschätzen. Kunden werden auch in Zukunft noch gerne in die Märkte gehen, um einzukaufen. Insofern ist davon auszugehen, dass die Großen den Wandel mitgehen können, zur Not indem sie erfolgreiche Unternehmen übernehmen. Für mittlere und kleinere Publisher wird es allerdings schwer werden. Deren Aktivitäten im Online-Markt sind großteils noch halbherzig und daher nur mäßig erfolgreich.

„Für mittlere und kleinere Publisher wird es schwer werden.“

Ewald: Warum sind die Entwicklungsbudgets in den vergangenen Jahren so rasant gestiegen?

Riegler: Dies liegt an der Hardwarepower der Spielkonsole und der PCs. Die Geräte können viel mehr Details darstellen, und die Kunden erwarten diese Produktionsqualität auch. Die Herstellung eines virtuellen Rennautos auf PlayStation2 hat etwa drei Wochen gedauert. Für PlayStation3 benötigt man drei Monate für dasselbe Modell. Hier liegt ein Wachstumsrisiko für neue Teams, aber gleichzeitig auch die Chance für traditionelle Gamesentwickler: Die Produktionswerte und Projektgrößen im Onlinebereich steigen sehr schnell an – schneller als dieses Wachstum von vielen der kleineren Teams verarbeitet werden kann. Jene Entwickler, die Erfahrung mit großen Projekten und Know-how im Onlinebereich verbinden können, haben eine interessante Zukunft vor sich.

Ewald: Auf welche Art und Weise werden derzeit die verschiedenen Produkte finanziert?

Riegler: Nach wie vor dominiert die Publisher-Finanzierung. Darüber hinaus gibt es einige Fonds, die in Gameproduktionen investieren. Dabei ist dem Portfolio-Ansatz und der Projektevaluierung höchste Wichtigkeit zuzuordnen. In Segmenten mit niedrigen Einstiegsbarrieren findet man auch gelegentlich Eigenfinanzierung durch Entwickler. Öffentliche Förderungen gibt es in Deutschland in geringem Ausmaß, Risikokapital findet man aufgrund der

gut geeigneten Businessmodelle mit laufenden Einnahmen vermehrt in den verschiedensten Online-Segmenten.

Ewald: Welche Chancen bietet die Gamesbranche für

„Bei der Gamesbranche handelt es sich um den wachsenden Medienmarkt schlechthin.“

Venture Capital-Geber?

Riegler: Bei der Gamesbranche handelt es sich um den wachsenden Medienmarkt schlechthin. War das traditionelle Retailgeschäft für Kapitalgeber nur über einen Portfolio-Ansatz über Fonds sinnvoll finanzierbar, so erlauben die neuen Geschäftsmodelle im Onlinebereich neue Erfolg versprechendere Strategien.

Ewald: Welche Produkte eignen sich am besten für eine Unterstützung durch VentureCapital?

Riegler: Aufgrund des Businessmodells F2P-MMOGs, Social Games, bei einem Portfolio-Ansatz auch Spiele für Digital Downloads. Besonders interessant ist, dass die großen, traditionellen Publisher mit Hilfe von Downloadable Content intensiv daran arbeiten, von der kurzen Produktlebensdauer im Handel wegzukommen, um den Verkauf eines Computerspiels nicht als Ende, sondern als Anfang für die Geschäftsbeziehung zum Kunden zu sehen.

Ewald: Welche positiven bzw. negativen Auswirkungen erwarten Sie, wenn künftig vermehrt Venture Capital in die Gamesbranche fließt?

Riegler: Negative Auswirkungen erwarte ich nicht. Der deutsche Sprachraum ist in den letzten zwei Jahren von einem Schattendasein im traditionellen Gamespublishing zu einem führenden Player im Onlinebusiness aufgestiegen. Der globale Markt ist groß genug, damit man sich nicht gegenseitig Marktanteile streitig macht. Die Marktteilnehmer können von mehr Möglichkeiten zu Wachstum nur profitieren. ■

Konstantin Ewald
redaktion@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Konstantin Ewald ist Rechtsanwalt und Partner bei Osborne Clarke. Er berät seit vielen Jahren Unternehmen der Spielebranche und ist regelmäßig bei Transaktionen für Unternehmen und Investoren im Games- und IT-Umfeld tätig. Er betreibt das Branchenblog www.onlinespielerecht.de. **Harald Riegler** ist Geschäftsführer des Wiener Spieleentwicklers Sproing und Vorstandsmitglied des G.A.M.E. Bundesverbandes. Als Beiratsmitglied der Game Developers Conference Europe und zahlreicher anderer internationalen Branchenveranstaltungen beschäftigt er sich seit vielen Jahren intensiv mit den Trends der Branche.

Erheblicher Mehrwert für die Musikwirtschaft

Music Networx AG: Mehrheitsbeteiligung an simfy

Zu den Kunden der Music Networx AG, dem deutschen Marktführer für Livemusik-Produktion, zählen nationale und internationale Bands wie die Toten Hosen, Die Fantastischen Vier, Simply Red oder Mando Diao. Überdies nutzen Social Networks und Unternehmen wie Coca-Cola die Technologie von Music Networx für ihre Werbekampagnen. Der Umsatz des Unternehmens wuchs von 2008 auf 2009 nach Angaben des Managements um knapp 400%. Mit der 2009 erfolgten Übernahme einer Mehrheit an der simfy GmbH, dem führenden deutschen Anbieter von Musikapplikationen, erweitert Music Networx nun sein Geschäftsmodell.

Neue Vermarktungsweg

„Durch die Integration der Streaming-Technologie von simfy eröffnen wir Künstlern, Labels und Rechteinhabern innovative Produktions-, Präsentations- und Vermarktungsformen und schaffen neue Nutzungsmöglichkeiten für Musik-Konsumenten“, erläutert Gerrit Schumann, CEO von Music Networx, den Mehrwert der strategischen Beteiligung. Schumann, zuvor von 1996 bis 2005 Gründer und Geschäftsführer von element 5, hat das Unternehmen gemeinsam mit Georg Bergheim, der über annähernd dreißig Jahre Erfahrung im Musikbusiness verfügt, 2006 gegründet. Die ersten Schritte finanzierte das Unternehmen mit Unterstützung des Schweizer Business Angels Klaus Wecken. An den Folgefinanzierungen beteiligten sich zudem DuMont Venture und Earlybird, die laut Schumann Ende 2008 respektive Mitte 2009 die B2- und B3-Runden zur Finanzierung des Markteintritts bzw. des Ausbaus der Consumer-Plattform durchgeführt haben. In einer Anfang 2010 vollzogenen Finanzierungsrunde mit einem Umfang von 5,5 Mio. EUR ist neben den Altinvestoren auch die NRW.Bank mit ihrem Kreativwirtschaftsfonds engagiert. Ziel der aktuellen Finanzierungsrunde sei der Markteintritt im europäischen Ausland und das Erreichen der Marktführerschaft insbesondere im deutschsprachigen Europa, so Schumann.



Verändertes Konsumentenverhalten

„Das bereits im deutschen Markt etablierte Geschäftsmodell für die Vermarktung von Livemusik im Zusammenspiel mit dem erfahrenen Gründerteam und den durch simfy generierten technischen Möglichkeiten hat uns von der Attraktivität des Investments überzeugt“, so Dr. Thomas Raueiser, Beteiligungsmanager bei der NRW.Bank. Mit der Integration von simfy ist Music Networx nach Einschätzung von Raueiser für die künftigen Anforderungen des Musikmarktes bestens gewappnet: „In der Musikwirtschaft findet ein großer Umbruch statt, insbesondere der Verkauf von CDs und LPs ist seit Jahren stark rückläufig. Zudem bestätigen unsere Marktanalysen, dass sich das Konsumentenverhalten zukünftig weiter verändern wird. Musikfans sind immer weniger am Download einzelner Stücke interessiert, vielmehr greifen diese auf Bibliotheken mit sämtlichen Werken ihrer präferierten Künstler zu.“ Entscheidend sei, ergänzt Schumann, dass Music Networx mit simfy eine Plattform geschaffen habe, die registrierten Usern einen weltweiten und für Desktopgeräte wie mobile Applikationen jederzeit verfügbaren Zugang zu beliebig vielen Dateien ermöglicht. Weiterhin zum Geschäftsmodell gehört aber auch die Onlinevermarktung exklusiver Konzertaufnahmen über USB-Sticks und CDs direkt im Anschluss an Live-Konzerte. Dabei sollten die beiden Geschäftsmodelle synergetisch wirken und die Zahl der User weiter erhöhen. ■

KURZPROFIL MUSIC NETWORX AG

• Gründungsjahr:	2006
• Firmensitz:	Köln
• Mitarbeiterzahl:	ca. 50
• Umsatz 2009:	k.A.
• Internet:	www.musicnetworx.net

Max Eckhardt

redaktion@vc-magazin.de

Case Study

Optik für Profis und Amateure

VR Mittelstandskapital ermöglicht Buyout von Meade Instruments Europe

Die amerikanische Muttergesellschaft war 2008 ins Schlingern geraten. Mit einer Mezzanine-Finanzierung der VR Mittelstandskapital und ergänzendem Fremdkapital zweier genossenschaftlicher Banken erwarb Meade Instruments Europe GmbH & Co. KG Anfang 2009 die Eigenständigkeit. Vom Fernglas bis zum Teleskop ist das westfälische Unternehmen im Markt für optisches Equipment gut positioniert.

Bresser Optik als Marke etabliert

Die Ursprünge des in Rhede/Westfalen ansässigen Unternehmens gehen auf 1957 zurück. Damals wurde die Firma Bresser Optik gegründet. Josef Bresser wollte optische Geräte nicht nur Spezialisten, sondern einem breiten Publikum zugänglich machen. Mit Ferngläsern, Mikroskopen und Teleskopen zu erschwinglichen Preisen entwickelte sich das Unternehmen schon bald zu einem der Marktführer in Europa. Rudolf Bresser übernahm 1979 von seinem Vater die Leitung der Firma, in der Folgezeit wurde die Produktpalette weiter ausgebaut. Der US-Konzern Meade Instruments Corp., damals weltweit Marktführer im Bereich der Profi-Teleskope bekam 1999 Interesse an einem so stark in Europa verankerten Unternehmen wie Bresser und legte ein attraktives Angebot vor. Bresser Optik wurde nun in Meade Instruments Europe integriert, die Produktmarke Bresser blieb aber erhalten.

Muttergesellschaft in Nöten

Doch das Blatt wendete sich bei der US-Konzernmutter Meade 2007/2008, man verhob sich mit Übernahmen und kam finanziell ins Schlingern. Ende 2008 sollte Meade Instruments Europe verkauft werden. Womit kaum einer rechnete: Rudolf Bresser und der seit 2002 amtierende Geschäftsführer Helmut Ebbert legten gemeinsam mit dem Chef des langjährigen chinesischen Lieferunternehmens ein Kaufangebot vor, übersprangen alle Hürden und Vorgaben der Muttergesellschaft und erhielten Anfang 2009 den Zuschlag. „Nach aufreibenden Wochen war der Deal Ende Januar durch“, erinnert sich Helmut Ebbert. An der Finanzierung beteiligt waren drei genossenschaftliche Institute in Westfalen. Fremdkapital gaben die VR-Bank Westmünsterland und die Volksbank Bocholt, beides langjährige Hausbanken von Meade Europe. Und mit einer stillen Beteiligung – Mezzanine-Kapital mit wirtschaftlichem Eigenkapital-Charakter – stieg die VR Mittelstandskapital mit ein. „Mit diesem Paket finanzierten wir



Rudolf Bresser (li.) und Helmut Ebbert

den Rückkauf und die Unabhängigkeit des Unternehmens von der amerikanischen Mutter“, sagt Hedwig Holkenbrink, Projektleiterin bei der VR Mittelstandskapital.

Individuelles Mezzanine-Kapital

Die 1,5 Mio. EUR Mezzanine-Kapital als Teil des Kaufpreises haben eine Laufzeit von zunächst fünf Jahren. „Meade hat aber die Option, die Laufzeit bei Bedarf befristet zu verlängern“, erklärt Holkenbrink. „Wir sind überhaupt sehr offen für individuelle, den Bedürfnissen des Unternehmens entsprechende Ausgestaltungen, auch was den Auszahlungsmodus der Finanzierung sowie die Rückzahlung betrifft. Insofern haben wir auch kein starres Beteiligungsende vereinbart.“ Grundsätzlich beteiligen sich die VR Mittelstandskapital an Firmen aller Branchen, meist in Mezzanine-Form und in einer Größenordnung von 0,5 bis 1,5 Mio. EUR. Weitere Eigenkapitallösungen mit einem Volumen über 1,5 Mio. EUR werden über die WGZ Initiativkapital, eine 100%-Tochter der WGZ Bank, dargestellt. „Wir legen bei Investments insbesondere auf drei Kriterien großen Wert“, sagt Holkenbrink. „Ein qualifiziertes Management, eine gute Marktposition und bei Mezzanine-Finanzierungen auf eine stabile Ertrags- und Cashflow-Entwicklung.“

Management überzeugt

Diese Kriterien waren bei Meade Instruments erfüllt. Holkenbrink: „Insbesondere das Management mit dem früheren und dem heutigen Geschäftsführer, das den Markt und die Produkte sehr gut kennt, sowie die langjährige erfolgreiche Geschäftsbeziehung mit dem chinesischen Lieferanten haben uns überzeugt.“ Eingriffe ins operative Geschäft gibt es nicht, nur bei maßgeblichen

Veränderungen wie beispielsweise einer Akquisition habe man sich einen Zustimmungsvorbehalt einräumen lassen.

Vertrieb mit zwei Säulen

Während in China produziert wird, werden Entwicklung, Marketing und Vertrieb in Deutschland gesteuert. Der Vertrieb beruht auf zwei Säulen: dem Discount- und Projektgeschäft mit bekannten Discountketten sowie dem Weg über die Optik-Fachhändler, Kaufhäuser etc. Vor dem Hintergrund der weltweiten Finanz- und Konjunkturkrise und teilweise dramatischer Umsatzeinbrüche habe sich Meade Instruments gut gehalten, erklärt der geschäftsführende Gesellschafter Ebbert. Während das Discount-Geschäft starken Schwankungen unterliege und 2009 einen Rückgang verzeichnet habe, sei das Sortimentsgeschäft stark ausgebaut worden. Der Gesamtumsatz lag bei rund 20 Mio. EUR.

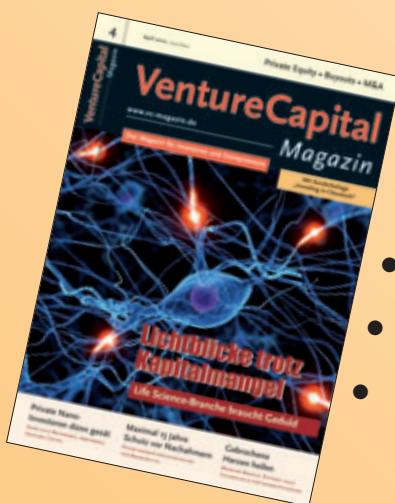
Mini-Beamer und andere Neuheiten

Der Exportanteil liegt bei etwa zwei Dritteln, wobei der weit überwiegende Teil davon in europäische Länder geht. Bei den Zukunftsplänen geht es bei einem Optikunternehmen immer auch um Innovationen, wie Ebbert ausführt. „Wir wollen z.B. einen neuen Beamer im Kompaktformat – nicht viel größer als ein Handy – auf den Markt bringen.“ Aber auch in anderen Bereichen, in der Profi-Optik und bei Teleskopen „für den sehr anspruchsvollen Hobby-Astronomen“, werde es Neuheiten geben. Zunehmend wichtiger werde auch die Integration oder Kopplung verschiedener Technikanwendungen miteinander. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

DEUTSCHLANDS ERSTES MAGAZIN FÜR



- PRIVATE EQUITY
- BUYOUTS
- M&A
- FINANZIERUNG
- WACHSTUM
- GRÜNDERKULTUR

Starten Sie Ihr Abonnement jetzt,
und Sie erhalten die große
Sonderausgabe „Start-up 2010“
(Einzelpreis 14,80 EUR) gratis dazu!



KENNENLERN-ABONNEMENT

Ja, ich möchte das monatliche VentureCapital Magazin gerne testen und nehme Ihr Kennenlern-Abonnement an. Bitte senden Sie mir die kommenden zwei Ausgaben sowie die Sonderausgabe „Start-up 2010“ zum attraktiven Sonderpreis von 10,- EUR (statt 39,80 EUR) zu. Überzeugt mich die Qualität des Magazins, beziehe ich das VentureCapital Magazin anschließend zum Preis von 148,- EUR pro Jahr (11 Ausgaben zzgl. zwei bis drei Sonderausgaben jährlich). Andernfalls kündige ich mein Kennenlern-Abonnement bis zwei Wochen nach Erhalt der zweiten Ausgabe, und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.

Name, Vorname:

Postfach/Straße:

PLZ, Ort:

Telefon: Fax:

eMail-Adresse:

Ort und Datum: 1. Unterschrift:

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

Ort und Datum: 2. Unterschrift:

VC „PE in NRW“

Coupon bitte einsenden an:

GoingPublic Media AG · Hofmannstr. 7a · 81379 München
Telefon: 089-2000 339-0 · Fax-Order: 089-2000 339-39
oder online unter www.vc-magazin.de/abo

Case Study

Mit Venture Capital zur Marktreife: Der Dosendeckel mit dem „Klick-Klack“

Die Erfindung der Kölner Firma cliqloc könnte den Markt für Getränkedosen revolutionieren

Der weltweit erste druckdichte, wiederverwendbare Deckel für Getränkedosen rollt in Köln vom Band. Die Geschichte von cliqloc ist eine Erfolgsstory regionaler Start-up-Förderung und steht stellvertretend für den Gründergeist in Nordrhein-Westfalen.

Rheinländischer Gründergeist

Cliqloc wurde im Oktober 2009 von einem Team erfahrener Industriedesigner gegründet. Basierend auf der patentierte Verschlusstechnologie positioniert sich cliqloc als Anbieter innovativer Verpackungssysteme. Die erste Produktauskopplung, die in den letzten eineinhalb Jahren bis zum funktionellen Prototypen entwickelt wurde, ist ein Verschluss für alle handelsüblichen Getränkedosen. Ermöglicht wurde dies durch die Gründerfinanzierung der Aachener Intelligent Venture Capital Management GmbH und des High-Tech Gründerfonds. Die Investoren waren begeistert von dem weit entwickelten und breit patentrechtlich geschützten Produkt. „Dem technisch sehr kompetenten Entwicklungsteam trauen wir zu, die noch ausstehenden Entwicklungsherausforderungen hin zur Serienreife kompetent zu lösen“, betont Dr. Andreas Tietmann, Geschäftsführender Gesellschafter der IVC. Die IVC hat 2006 mit dem Rheinland Venture Capital Fonds einen der ersten regionalen Fonds in Nordrhein-Westfalen aufgelegt, mit dem junge, technologieorientierte Unternehmen im Rheinland finanziert werden.

Verschluss als Marketinginstrument

Mit dem CanCap ist es erstmals möglich, kohlensäurehaltige Getränkedosen absolut dicht wieder zu verschließen. Der CanCap ist kein direkter Bestandteil der Dose, sondern bietet als separater Verschluss den Mehrwert



Mit ca. 300 Milliarden Einheiten ist der Getränkedosenmarkt einer der größten Konsummärkte weltweit. Dazu

eines Werbeträgers für die Kunden. Der Verschluss ist bedruckbar und eröffnet neuartige Möglichkeiten, um Events oder Markenbotschaften zu kommunizieren. Passend zum 75. Geburtstag der Getränkedose ist für April die Markteinführung geplant. Erste Bestellungen sind bereits eingetroffen.



Dr. Andreas Tietmann

passt auch, dass Coca-Cola im WM-Jahr 2010 deutschlandweit den Relaunch der legendären 0,25-l-Getränkedose plant. Die Investoren gehen davon aus, dass cliqloc-Produkte den Sprung in den Markt vor allem als Marketinginstrumente schaffen werden. Größer werden die Getränkegebinde wie 0,5-l-Energydrinks oder Makronlonbecher bei Events gehören insbesondere auf den internationalen Märkten zu den Trends der Getränkeverpackung. „Auf jeden Fall sind Getränkekonzerne mögliche Kunden und Wunschpartner der cliqloc“, betont Tietmann. „Darüber hinaus sind aber noch viele andere Branchen mit ausgeprägtem Markenanspruch denkbar und als Kundengruppen interessant.“

Stimmt der Preis?

Nach der Einführung soll der CanCap von Deutschland aus über Europa in die ganze Welt exportiert werden. Weitere zukunftsträchtige Produkte, etwa Deckel als Erstverschluss, befinden sich in der Entwicklungspipeline. Das angestrebte weltweite Wachstum der cliqloc und die Verbreitung der Verschlusstechnologie sowie die Ausweitung auf andere Behältertypen und damit Branchen werden das Unternehmen und die Kapitalpartner vor große Herausforderungen stellen. Managementteam und Gesellschafter sind sich daher einig, dass Kooperationen oder ein Verkauf an einen besser aufgestellten strategischen Eigentümer eine Option darstellen. „Der Preis muss halt stimmen“, schließt Tietmann. ■

Holger Garbs

redaktion@vc-magazin.de

Know-how für den Mittelstand

Die Unternehmeredition 2010

The image shows the front cover of a magazine. At the top right, a red box contains the word 'NEU!' in white. Below it, the word 'Strategie' is partially visible. The main title 'Unternehmer' is in large yellow letters, with 'Edition' in smaller letters to its right. Below the title is a yellow box containing the text 'Know-how für den Mittelstand'. A large, semi-transparent red diagonal banner with the word 'NEU!' in white runs from the bottom right towards the center. The central part of the cover features a black and white portrait of a woman with long dark hair, smiling. Below her portrait, the text 'Herausforderung Unternehmensnachfolge' is written in large yellow letters. At the bottom left, there is a barcode and some small text: 'Beatrix Röderstock, geschäftsführende Gesellschafterin, Naviger GmbH'. At the bottom right, there is another yellow box with the text 'Generationswechsel erfolgreich meistern'. The bottom of the cover features several logos: 'XETRA DEUTSCHE BÖRSE', 'COMMERZBANK', 'Kienbaum', and 'NRW.BANK'. There is also a small logo of a tree on the far right.

Erscheinungstermin: 27. Feb. 2010
Anzeigenschluss: 08. Feb. 2010

The image shows the front cover of the April 2009 issue of 'Unternehmer Edition'. The cover features a yellow jacket hanging on a rack in a store, with a portrait of Gerhard Weber, President of the Federal Association of Small and Medium-sized Enterprises, in the background. The title 'Unternehmer Edition' is at the top, and the date 'April 2009, 14,80 Euro' is at the top right. A yellow box contains the text 'Know-how für den Mittelstand'. The main headline '2010 (8. Jg.): 30.4' is in large white text on a red diagonal banner. Below it, the text 'Mittelstands-finanzierung 2009' and '7. Jahrgang' is in large white text. Another yellow box at the bottom contains the text 'Das bewährte Nachschlagewerk'.

Erscheinungstermin: 30. April 2010
Anzeigenschluss: 19. April 2010

Erscheinungstermin: 12. Juni 2010
Anzeigenschluss: 31. Mai 2010

Unternehmer
Edition

2009 August 2009, 9,80 Euro IV/2009

Unternehmer Edition

Know-how für den Mittelstand



2010 (4. Jg.): 28.8

Private Equity 2009

3. Jahrgang

Christoph Hanisch,
geschäftsführender Gesellschafter,
Amy & Cesar GmbH

**Beteiligungskapital
aus Unternehmersicht**

powered by

AHEM  

ECM  

 **Lincoln**
Network Corporate Finance

 **NRW BANK**
Private M&A Center

 **WGZ** 

 **SALANS**

Erscheinungstermin: 28. Aug. 2010
Anzeigenschluss: 16. Aug. 2010

Erscheinungstermin: 23. Okt. 2010
Anzeigenschluss: 11. Okt. 2010

Erscheinungstermin: 04. Dez. 2010
Anzeigenschluss: 22. Nov. 2010

NEXT: „MITTELSTANDSFINANZIERUNG 2010“

Erscheinungstermin:

Anzeigenschluss:

Druckunterlagenschluss:

30. April 2010

19. April 2010

22. April 2010

ANSPRECHPARTNER ANZEIGEN

Katja Sauerbrey, Johanna Wagner, Laura Rehberger

Tel. +49 (0) 89-2000 339-56, -50, -55; sauerbrey@goingpublic.de,

wagner@goingpublic.de, rehberger@goingpublic.de



Private Equity-Gesellschaften in NRW

AmpegaGerling Asset Management GmbH
Köln, www.ampega.de

Argantis GmbH
Köln, www.argantis.de

Corest AG
Düsseldorf, www.corest.de

Cresces GmbH
Düsseldorf, www.cresces.de

eCapital entrepreneurial Partners AG
Münster, www.ecapital.de

EnjoyVenture Management GmbH
Düsseldorf/Gelsenkirchen, www.enjoyventure.de

Fundamenta Capital AG
Bergisch Gladbach, www.fundamenta.de

Generali Private Equity Investments GmbH
Köln, www.generali-deutschland.de

Genes GmbH Venture Services
Frechen, www.genes-ventures.de

Gothaer Asset Management AG
Köln, www.gothaer.de

High-Tech Gründerfonds Management GmbH
Bonn, www.htgf.de

HighTech Private Equity GmbH
Düsseldorf, www.htpe.com

IKB Private Equity GmbH
Düsseldorf, www.ikb-pe.de

Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die Mittelständische Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen mbH
Neuss, www.kbg-nrw.de

Lindsay Goldberg Vogel GmbH
Düsseldorf

Montagu Private Equity GmbH
Düsseldorf, www.montaguequity.com

NRW.Bank
Düsseldorf, www.nrwbank.de

Rheinland Venture Capital GmbH & Co. KG
Köln, www.intelligent-venture-capital.de

RWE Innogy Ventures
Essen, www.rwe.com

S-Siegerlandfonds 1 Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG
Siegen, www.siegerlandfonds.de

S-UBG AG für die Regionen Aachen, Krefeld, Mönchengladbach
Aachen, www.s-ubg-aachen.de

S-VC GmbH
Aachen, www.s-ubg.de

Sal. Oppenheim Private Equity Partners GmbH
Köln, www.sopep.eu

Sirius Venture Partners
Wiesbaden, www.sirius-venture.de

SKAPITAL Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH für Ostwestfalen
Herford, www.skapital-ubg.de

SK Unternehmensbeteiligungsgesellschaft Köln mbH
Köln, www.sparkasse-koelnbonn.de

Strategic Value Capital Partners Management GmbH/Value Consulting Group GmbH
Bornheim, www.svcp.deu

TakeOff VC Management GmbH
Mühlheim/Ruhr, www.takeoff-vc.de

VestCorp AG
Düsseldorf, www.tfg.de

Triginta Capital GmbH
Düsseldorf, www.triginta-capital.com

T-Venture Holding GmbH
Bonn, www.t-venture.de

Ventizz Capital Partners Advisory AG
Düsseldorf, www.ventizz.de

Waterland Private Equity GmbH
Düsseldorf, www.waterland.de

WestLB AG – Private Equity/Mezzanine
Düsseldorf, www.westlb.de

WGZ Initiativkapital GmbH
Münster/Düsseldorf, www.initiativkapital.de

Quelle: BVK/Eigene Recherche

Kapital mit Perspektive



20. Mai 2010
4. Private Equity-Konferenz NRW

Die NRW.BANK ebnet Ideen den Weg zum Erfolg. Private Equity gewinnt dabei eine immer größere Bedeutung – auch und gerade in Nordrhein-Westfalen. Grund genug, Unternehmen und Investoren eine neue Diskussionsplattform zu bieten. Sie wollen dabei sein? Die Teilnahme ist kostenfrei.

Nähere Informationen zur Veranstaltung erhalten Sie im Internet unter www.nrwbank.de/konferenzanmeldung.

In Kooperation mit:

Medienpartner:



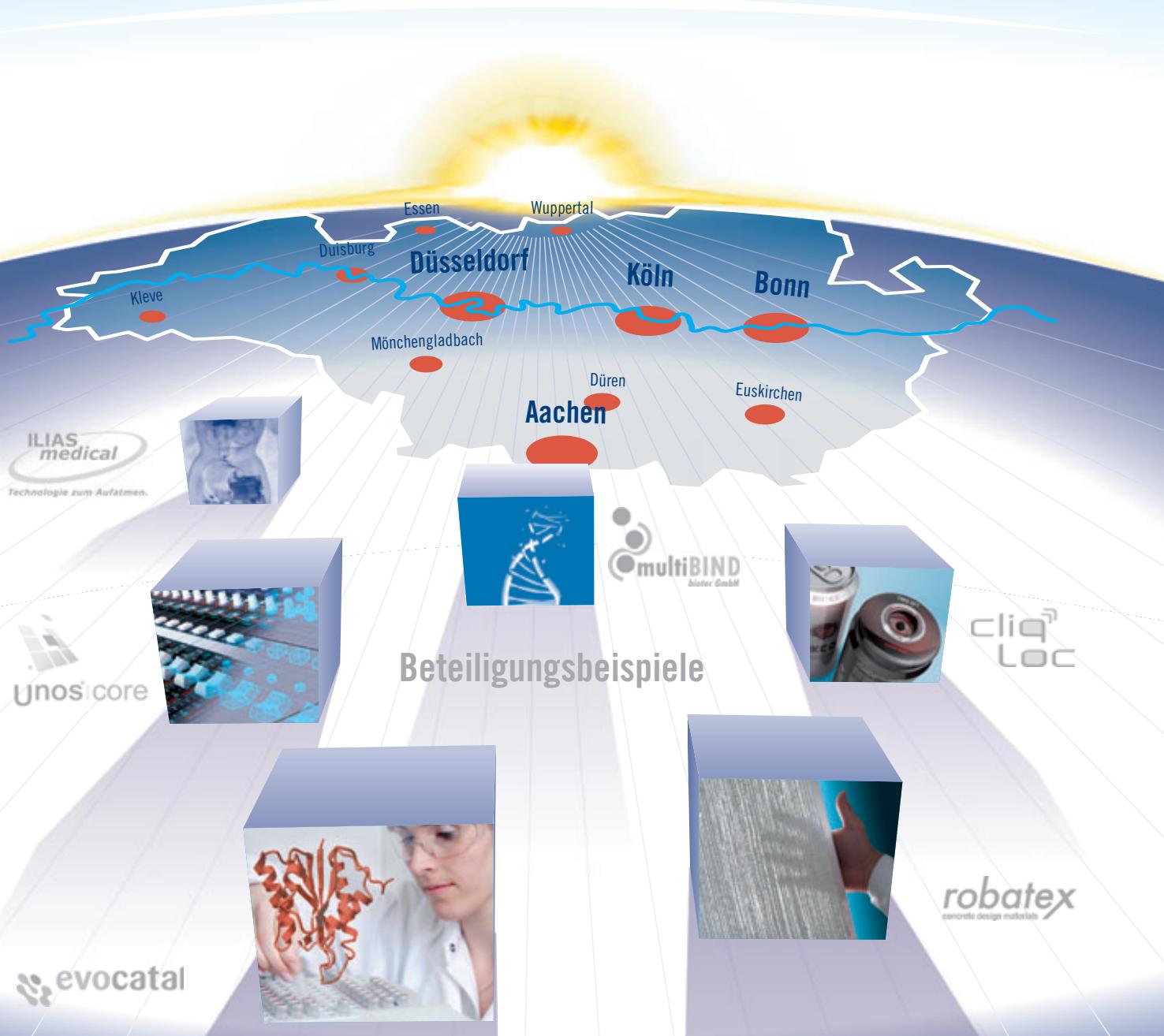
NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Zwei starke Finanzierungspartner im Rheinland



Sirius Seedfonds
Düsseldorf

R·V·C
RHEINLAND·VENTURE·CAPITAL



Beteiligungsbeispiele

Sirius Venture Partners GmbH

Büro Düsseldorf

Tel: 0211-54 21 53-20

Fax: 0211-54 21 53-90

info@sirius-venture.com

www.sirius-seedfonds.de



Rheinland Venture Capital GmbH & Co.KG

c/o Intelligent Venture Capital Management GmbH III

Tel: 0241-89 49 98 91

Fax: 0241-89 49 98 99

office@ivc.de

www.rheinlandvc.de