

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Mit Sonderbeilage
„Private Equity-Markt Schweiz“

Dot.com² und noch mehr

Innovative Technologien
mit Marktpotenzial

„U-Bahn in Frankfurt statt
Limousine in New York“

INTERVIEW MIT DR. CORNELIUS BOERSCH, MOUNTAIN
PARTNERS GROUP, UND CLAUS-GEORG MÜLLER, MIC AG

Massig Kohle für
flexible Solarzellen

SOLARION WÄCHST JETZT MIT
STRATEGISCHEM INVESTOR

Spieleexperten mit
hohem Tempo

NEONGA WILL DIE ONLINESPIELE-
BRANCHE AUFROLLEN

RESULTS YOU CAN RELY ON

AMSTERDAM | CHICAGO | FRANKFURT | LONDON | LOS ANGELES | MADRID | NEW YORK | PARIS | TOKYO | VIENNA



UNSER ÜBERRAGENDES GESCHÄFTSMODELL

Als global aufgestellte, integrierte M&A-Investmentbank für mittelgroße Transaktionen haben wir im Geschäftsjahr 2010 erneut eindrücklich unter Beweis gestellt, dass wir für die uns anvertrauten Verkaufsmandate attraktive industrielle Käufer aus der ganzen Welt begeistern konnten.

ERFOLGREICHE JAHRESBILANZ 2010 (DEUTSCHLAND)



VERKAUF

Handel und Kredit Bankhaus (D)
von Cerberus (USA)
an Equal Group (NL)

JANUAR 2009



VERKAUF

Storsack Holding (D)
von BWK Management (D)
an Greif (USA)

FEBRUAR 2010



SAL. OPPENHEIM

VERKAUF

Sal. Oppenheim Cash Equities (D)
von Sal. Oppenheim (D)
an Macquarie (AUS)

FEBRUAR 2010



VERKAUF

DLoG (D)
von Augusta Technologie (D)
an Advantech (TW)

MÄRZ 2010



VERKAUF

18,4%-Beteiligung an ivg (D)
von Solidas 3 (LUX)
an Mann Immobilien (D)

MÄRZ 2010



VERKAUF

ATPE (D)
von Alcoa (USA)
an BDW (D)

APRIL 2010



VERKAUF

Geschäftsber. Fluid Solutions (D)
von Trelleborg (S)
an Bavaria Industriekapital (D)

MAI 2010



VERKAUF

Solcom (D)
von den privaten Eigentümern (D)
an Lead Equities (A)

JUNI 2010



VERKAUF

Beteiligung Miller Buckfire (USA)
von Deutsche Bank / Sal. Opph. (D)
an Miller Buckfire (USA)

AUGUST 2010



SAL. OPPENHEIM

VERKAUF

Collineo Asset Management (LUX)
von Sal. Oppenheim (D)
an CAM Capital (D)

AUGUST 2010



VERKAUF

Kamps (D)
von Barilla (D)
an Equity Capital Management (D)

AUGUST 2010



VERKAUF

Automotive Mechatronics (D)
von Tyco Electronics (USA)
an Possehl (D)

SEPTEMBER 2010



VERKAUF

BKW Energie / Balance (D)
von BKW FMB Energie (CH)
an Enovos Luxembourg (LUX)

OKTOBER 2010



REUTHER VERPACKUNG

VERKAUF

Reuther Verpackung (D)
von den Gesellschaftern (D)
an Sun Capital Partners (USA)

OKTOBER 2010



J. HIRSCH & CO.

VERKAUF

Z&J Technologies (D)
von J. Hirsch & Co. (I)
an IMI (GB)

OKTOBER 2010



VERKAUF

Wendt SIT (D)
von BPE (D)
an Pinova Capital (D)

NOVEMBER 2010



VERKAUF

DVS Digital Video Systems (D)
von NORD H. & Management (D)
an Rohde & Schwarz (D)

DEZEMBER 2010



VERKAUF

Wieland Edelmetalle + Techn. (D)
von Wieland D+T und BWK (D)
an Saxonia (D)

DEZEMBER 2010



VERKAUF

Schock (D)
von CMP (D)
an Equita (D)

DEZEMBER 2010



VERKAUF

Bilfinger Berger Umweltsan. (D)
von Bilfinger Berger FS (D)
an Arcadia (D)

DEZEMBER 2010



Editorial

Stabile Geschäftsmodelle

Liebe Leserinnen und Leser,

mehr als zehn Jahre nach dem Platzen der letzten Internetblase scheinen wir vor einem neuen Hype zu stehen – die veröffentlichten Zahlen werden immer größer und die Fieberkurve steigt. So erwarb beispielsweise der Online-Riese eBay den deutschen Shopping-Club brands4Friends vor wenigen Wochen für satte 150 Mio. EUR. Selbst langjährige Marktteilnehmer müssen lange überlegen, wann zuletzt ein deutsches Internet-Start-up in dieser Höhe veräußert wurde. Noch größer sind die Räder, die in den USA gedreht werden. Mit selbstironischem Tonfall betitelte etwa die Schnäppchenseite Groupon im Januar eine Meldung, dass eine Finanzierungsrunde mit etwa 1 Mrd. USD abgeschlossen sei, und nannte 950 Mio. USD als exakte Summe. Geradezu fantastisch erscheint dann die Größenordnung, die Facebook nach dem jüngsten Investment durch Goldman Sachs wert sein soll: 50 Mrd. USD.

Der wesentliche Unterschied der heutigen Zeit zur Blase damals ist aber, dass die Investoren sparsamer sind und die Unternehmen Geld verdienen. Entrepreneure wie Max Wittrock von MyMuesli stoßen ihre Gründung mit wenigen Tausend Euro an und finanzieren sich dann aus dem Cashflow (siehe S. 52–53). Investoren wie Holtzbrinck Ventures, die jüngst einen neuen Fonds mit 177 Mio. EUR aufgelegt haben, steigen bewusst früh mit kleinen Summen ein, um ein Start-up dann lange begleiten zu können (siehe S. 34–35). Und Koryphäen wie Dr. Cornelius Boersch von Mountain Partners und Claus-Georg Müller von mic, die 1999 als Unternehmer selbst den Gang auf das Börsenparkett wagten, nutzen ihren



Torsten Paßmann, Redaktionsleiter

umfangreichen Erfahrungsschatz, um heute als Investoren nachhaltige Start-ups aufzubauen (siehe S. 18–19).

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und viele gute Businesspläne, die sich zu stabilen und profitablen Gesellschaften entwickeln. ■

Ihr

torsten.passmann@vc-magazin.de

PS: In diesen Wochen erstellt übrigens die Redaktion unserer Verlagsschwester GoingPublic Magazin die elfte Ausgabe des „Corporate Finance & Private Equity Guide“, des umfangreichsten Adressverzeichnisses für den deutschen Kapitalmarkt. Wie in den Vorjahren können sich Investoren und Berater kostenfrei mit Adresse und Profil listen lassen. Seien Sie auch in diesem Jahr wieder dabei!

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

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



JA,

Bestellcoupon

ICH BESTELLE
ZZGL. 3,50 EURO
VERSANDKOSTEN



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

19,95 Euro

Name/Vorname

Postleitzahl/Ort

Straße/Nr.

Datum/Unterschrift

Bitte Coupon einsenden an:
GoingPublic Media AG
Hofmannstr. 7a, 81379 München
Tel. 089 - 2000 339-0
www.goingpublic.de/buecher
buecher@goingpublic.de

FAX-ORDER

089-2000339-39

- 3 Editorial**
Stabile Geschäftsmodelle

Auslese

- 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 12 Dot.com² und noch mehr**
Innovative Technologien mit Marktpotenzial

Märkte & Zahlen

- 18 Vis-à-vis**
„U-Bahn in Frankfurt statt Limousine in New York“
Interview mit Dr. Cornelius Boersch, Mountain Partners Group, und Claus-Georg Müller, mic AG
- 20 Menschen & Macher**
Peter Pauli
Teil 49 der Serie
- 22 „Business Angels müssen zuhören können“**
Interview mit Dr. Friedrich Georg Hoepfner, Vorstand, Hoepfner Stiftung



- 12 Dot.com² und noch mehr**

Innovative Technologien mit Marktpotenzial

Knapp ein Jahrzehnt nach dem Platzen der Blase am Neuen Markt sind Investments in Internet-Firmen wieder en vogue. Unlängst stiegen mit Goldman Sachs und der russischen Digital Sky Technologies zwei Großinvestoren in das soziale Netzwerk Facebook ein, der Marktwert der Community wird auf rund 50 Mrd. USD geschätzt. Mit dem zunehmenden Nutzen verschiedenster Online-Dienste und den kaum begrenzten Möglichkeiten des Internets steigt auch der Reiz für Investoren.



- 18 „U-Bahn in Frankfurt statt Limousine in New York“**

Interview mit Dr. Cornelius Boersch, Mountain Partners, und Claus-Georg Müller, mic

Ihre Lebensläufe könnten Inhalt von Entrepreneurship-Vorlesungen sein: Erfolgreicher Aufbau eines Technologieunternehmens, Börsengang, Ausstieg und Neuanfang als Investoren. Über diese Stationen haben Dr. Cornelius Boersch (Mountain Partners Group) und Claus-Georg Müller (mic AG) das Unternehmertum in seiner Bandbreite erlebt. Im Interview berichten sie von ihren Erfahrungen.

- 24 Executive Talk**
„Einkommen ist die Voraussetzung zur Arbeit“
Interview mit Prof. Götz Werner, Gründer der dm-Drogeriemärkte

Early Stage & Expansion

- 26 Stellschrauben für den Technologietransfer**
Spin-offs aus Forschungseinrichtungen
Thomas Doppelberger, Sebastian Surma, Fraunhofer Venture
- 28 „Eine deutschlandweite Netzwerkveranstaltung ist unbedingt erforderlich“**
Interview mit Wolfgang Lubert, EnjoyVenture und Private Equity Forum NRW, und Dr. Peter Wolff, Enjoyventure
- 29 VC-Kolumne von Ciarán O’Leary, Earlybird Venture Capital**
Deutsche Blue Chips und Start-ups – läuft da was?

- 30 Rettungsanker bei einem Verstoß gegen das kartellrechtliche Vollzugsverbot**
Die Anzeige bereits vollzogener Zusammenschlüsse beim Bundeskartellamt
Nico Just, Osborne Clarke

- 32 Case Study**
Massig Kohle für flexible Solarzellen
Solarion wächst jetzt mit strategischem Investor
- 34 „Wir investieren traditionell sehr früh“**
Interview mit Dr. Lars Langusch und Rainer Maerke von Holzbrinck Ventures
- 36 Effiziente Form der Kapitalsuche**
Venture Capital-Marktplätze und junge Unternehmen
Dr. Jochen Haller, Exchange for Business Angels
- 38 Investor im Portrait**
Die Zukunft wird im Internet gehandelt
Teil 111: Tengelmann E-Commerce Beteiligungs GmbH



32 Massig Kohle für flexible Solarzellen

Solarion wächst jetzt mit strategischem Investor

Meist wird das Solarvalley Mitteldeutschland auf die drei Städte beschränkt, die die Eckpunkte des Dreiecks bilden: Halle an der Saale, Dresden und Erfurt. Unter dem Radar fliegt die sächsische Metropole Leipzig – hier sind Firmen der Photovoltaikindustrie unterrepräsentiert. Mit Solarion gibt es allerdings einen innovationsstarken Vertreter, der sowohl über Rückhalt in Stadt und Region verfügt als auch über Strahlkraft bis nach Taiwan.

50 Spieleexperten mit hohem Tempo

Neonga will die Onlinespiele-Branche aufrollen

Für Aufsehen hat die Berliner Neonga AG schon weit vor dem Start ihres Online-Games „A Mystical Land“ gesorgt: Das Unternehmen sammelte nicht nur reichlich erfahrenes Personal der Branche ein, sondern in der ersten Finanzierungsrunde auch gleich 2 Mio. EUR Startkapital.

40 M&A-Kolumne von Ralf Philipp Hofmann, Jupiter Capital Partners

Zunehmende Nachfrage und steigende Bewertungen

Private Equity-Dachfonds

41 Fondsportrait

Geld verdienen durch ausgabefreudige Spieler
Solid Value MGF
Private Placement 1

42 „Viele Produkte wirken wie am Reißbrett entwickelt“

Interview mit Detlef Mackewicz, Geschäftsführer von Mackewicz & Partner

43 Dachfonds-News

Entrepreneurship

44 Entrepreneurship-Flash

45 Standpunkt Investor

Neue Gründer braucht das Land
Sarik Weber, Hanse Ventures

46 Teamaufbau als größte Herausforderung von Greenfield Operations

Ein inhärent intransparenter Prozess
Dr. Bernd Geiger, Triangle Venture Capital Group Management

48 „Die ersten Hürden können kostengünstig und unbürokratisch genommen werden“

Interview mit Michael Scholl, CEO der Leukocare AG

49 Elevator Pitch

– Modbird – Gründl Precht
Schöner GbR

50 Case Study

Spieleexperten mit hohem Tempo
Neonga will die Onlinespiele-Branche aufrollen

52 „Kurz nach dem Studium kann man auch ungewöhnliche Ideen angehen“

Interview mit Max Wittrock, Gründer und Geschäftsführer von MyMuesli

Datenbank

54 Deal-Monitor

61 Events

Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

62 Zitat des Monats

62 Ausblick/Impressum

63 Stellenmarkt

In Kooperation mit



64 People

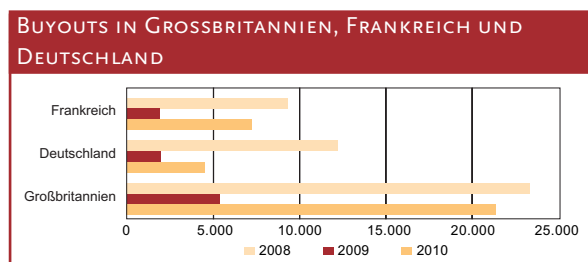
UNTER WWW.VC-MAGAZIN.DE

- ALLE 111 TEILE DER SERIE
INVESTOR IM PORTRAIT
- ALLE DACHFONDS-PORTRAITS
- DIE SERIE BUSINESS ANGEL-NETZWERKE
- EIN AKTUELLES INTERVIEW
- ... UND VIELES MEHR!

Grafik des Monats

Rang 3 in Europa

Im Vergleich zum Vorjahr sind europäische Buyout-Transaktionen von 20,2 Mrd. EUR um 148% auf 50,3 Mrd. EUR gestiegen. Gut zwei Drittel dieser Summe vereinen die drei größten Volkswirtschaften Europas auf sich: An der Spitze steht Großbritannien mit 21,2 Mrd. EUR, gefolgt von Frankreich (7,2 Mrd. EUR) und Deutschland (4,5 Mrd. EUR). Nach 1,9 Mrd. EUR im Jahr 2009 bedeutet das für die hiesige Branche ein Wachstum um den Faktor 2,36. Wesentlich zu diesem Ergebnis hat eine Transaktion aus dem Januar 2010 beigetragen – der Kauf von Springer Science & Business Media für 2,5 Mrd. EUR. Die Zahlen wurden vom Centre for Management Buyout Research (CMBOR) zusammengetragen.



Quelle: Centre for Management Buyout Research

Zahl des Monats

91%

Die Zahl der Anleger, die Investitionen in neue Fonds ihrer aktuellen General Partners (GP) ablehnen, hat Rekordhöhe erreicht: 91% der europäischen Limited Partners (LP) lehnen derzeit vermehrt den Abschluss neuer Verträge ab, vor zwei Jahren lag dieser Wert bei 63%. Auch der Anteil der LPs aus dem asiatisch-pazifischen Raum, die nicht neu investieren möchten, ist gestiegen – von 52% vor zwei Jahren auf aktuell 70%. Das ist ein Ergebnis des aktuellen Global Private Equity Barometers von Collier Capital, bei dem im Herbst 2010 repräsentativ die Ansichten von 120 Private Equity-Anlegern aus der ganzen Welt abgefragt wurden. Das Vertrauen in die Anlageklasse besteht dennoch: Während 16% der LPs eine Reduzierung ihrer Zielvorgabe planen, will ein Drittel der LPs die Zielallokation für Private Equity-Investments erhöhen.

Ranking des Monats

Neuer M&A-Spitzenreiter 2010

Bezogen auf die Summe der Transaktionen hat sich unter den Beratern bei deutschen M&A-Transaktionen ein Wechsel an der Spitze ergeben: Mit 26 Deals im Jahr 2010 löst Lincoln International die Nummer 1 des Vorjahres Goldman Sachs ab, die es damals auf die gleiche Summe gebracht hat. KPMG sicherte sich erneut den zweiten Platz und die Deutsche Bank, die nach USD das größte Volumen vorweisen kann, verdrängte Rothschild von der Siegertreppe.

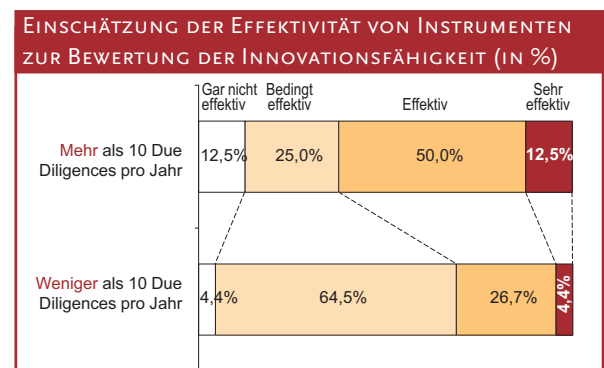
TOP 10-BERATER BEI DEUTSCHEN M&A-TRANSAKTIONEN 2010				
Rang	Gesellschaft	Anzahl 2010	Anzahl 2009	Wert 2010 in USD
1	Lincoln International	26	14	488
2	KPMG	22	25	828
3	Deutsche Bank	18	15	33.982
4	Morgan Stanley	18	20	24.974
5	Rothschild	18	23	11.074
6	Lazard	17	14	26.927
7	PwC	15	22	1.280
8	goetzpartners	14	8	15
9	Goldman Sachs	13	26	27.302
10	Global M&A	13	4	85

Quelle: mergemarket

Studie des Monats

Effektive Messinstrumente gesucht

Obwohl Finanzinvestoren bei der Bewertung von mittelständischen Unternehmen der Innovationsfähigkeit eine hohe bis sehr hohe Bedeutung beimessen, fehlen ihnen vielfach entsprechende Bewertungsinstrumente. So schätzen rund zwei Drittel der Gesellschaften mit weniger als zehn Due Diligences pro Jahr die eigenen Instrumente in diesem Bereich als gar nicht oder bedingt effektiv ein. Bei den aktiveren Investoren sind 62,5% von der Effektivität ihrer Instrumente überzeugt. Das ist ein Ergebnis einer aktuellen Studie der Unternehmensberatung A.T. Kearney, an der sich 53 vorwiegend in Deutschland ansässige Finanzinvestoren mit einem Eigenkapital-Investitionsvolumen von 10–200 Mio. EUR beteiligten.



Quelle: A.T. Kearney

Cleantech Initiative

aws beteiligt sich mit EUR 6 Mio. an Cleantech-Fonds

Die Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) lädt mit der Cleantech Initiative Fonds mit Investitionsfokus „Energie- und Umwelttechnologien“ zur Bewerbung für eine Beteiligung ein. Das Beteiligungsvolumen beträgt insgesamt EUR 6 Mio.

Sie sind Manager eines Fonds, der sich

- im Fundraising befindet (Mindestfondsvolumen EUR 30 Mio.),
- an Cleantech-Unternehmen in der Gründungs- oder Wachstumsphase mit regionalem Schwerpunkt in Österreich beteiligt,
- und Sie verfügen zudem über ausgewiesene Erfahrung im Bereich von Cleantech-Investments,

dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung.

Die aws beteiligt sich zu marktüblichen Konditionen an Fonds bestehender oder neuer Management-teams mit Minderheitsbeteiligungen bis maximal 30% des Fondsvolumens.

Bewerbungszeitraum

01. Dezember 2010 bis 28. Februar 2011

Informationsveranstaltung

Mittwoch, 26. Jänner 2011, 16.00 Uhr in der aws

Detailinformationen und Bewerbungsunterlagen stehen Ihnen auf den Internetseiten der aws zum Download zur Verfügung. Bewerbungen richten Sie bitte direkt an die aws, Kennwort „Cleantech Initiative“.

Rückfragen

Mag. Jürgen Natter | j.natter@awsg.at | Telefon: +43 (1) 501 75 - 316

Mag. Claudia Hofinger | c.hofinger@awsg.at | Telefon: +43 (1) 501 75 - 362

www.awsg.at/cti



Die Cleantech-Initiative wird von der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend durchgeführt

Münchner HRO-Team wechselt zu Orrick

Zum Jahresbeginn hat Orrick Her-
rington & Sutcliffe, mit weltweit
über 1.100 Anwälten eine der füh-
renden internationalen Technolo-
gie-Kanzleien, ein neues Büro in
München eröffnet. Damit erweitert
die Sozietät, die u.a. Branchenriesen
wie Facebook, Microsoft, Apple, In-
tel oder Oracle vertritt, ihre Präsenz
in Deutschland auf insgesamt vier
Standorte. Der Schritt in die bayeri-
sche Landeshauptstadt sei u.a. des-
halb erfolgt, weil es hier die höchste
Dichte an Technologieunternehmen
in Europa gebe, begründete Don
Keller, Partner und Mitglied im neun-
köpfigen Executive Committee und
Leiter der Venture Capital Practice
Group, den Schritt. Das aus zehn
Rechtsanwälten bestehende Münch-
ner Team kommt von der US-Kanz-
lei Holme Roberts & Owen, dessen
selbstständiger deutscher Teil sich
komplett mit Orrick zusammen-
schließt. Geleitet wird das Büro von

Jens Röhrborn, der sich auf Kapital-
markt- und M&A-Transaktionen spe-
zialisiert hat, sowie Dr. Jörg Ritter,
dessen Schwerpunkt in der Bera-
tung von Venture Capital-Finanzie-
rungen liegt. Unterstützt werden
die beiden von zwei Counsels und
sechs Associates. Das bisherige
Team soll sich bis Jahresende ver-
doppeln und insbesondere um den
Bereich IP erweitert werden. Dabei
soll der bisherige Schwerpunkt des
Münchner Orrick-Teams, die Bera-
tung von Unternehmen und Trans-
aktionen im IT-, Internet-, Media-
und Life Science-
Bereich in en-
ger Zusammen-
arbeit mit den Or-
rick-Büros im
Silicon Valley
und in New
York verstärkt
und ausgebaut
werden.



Jens Röhrborn

Neue Kapitalquelle für Spin-off-Gründer im Ruhrgebiet

Während Holtzbrinck Ventures mit sei-
nem jüngsten Fonds über 177 Mio. EUR
den gesamten deutschsprachigen
Raum der Internetgründer im Visier
hat, richtet sich ein komplett neuer
Akteur mit gut 0,4% dieser Summe
ausschließlich an Hochschul-Gründer
im mittleren Ruhrgebiet. Der neue
regionale Beteiligungsfonds stellt für
innovative Geschäftsideen Eigenka-
pital von jeweils bis zu 50.000 EUR
zur Verfügung, das Startvolumen des
Fonds in Höhe von 700.000 EUR speist
sich u.a. aus öffentlichen Quellen, der
Transfergesellschaft der Ruhr-Univer-
sität Bochum sowie der Sparkasse
Bochum. Insgesamt verfügt das mitt-
lere Ruhrgebiet über sieben Hoch-
schulen mit über 40.000 Studenten
und rund 3.500 Wissenschaftlern.

Teilrückzug der KfW- Bankengruppe nimmt Form an

Die Branche raunte
schon lange darü-
ber, dass die KfW
Bankengruppe das
Eigenkapitalforum
im Frühjahr, wel-
ches sich speziell
an junge Unterneh-
men richtet, aufge-
ben will. Still und
leise hat sie dies
um Weihnachten
herum auf der Web-
site eigenkapitalfo-
rum.com kommuni-



ziert: Die Veranstaltung werde von der KfW „aufgrund
der neuen strategischen Ausrichtung ihrer Vertriebs-
und Marketingmaßnahmen“ nicht mehr durchgeführt.
Wie sich die Förderbank ihre Zukunft vorstellt, gibt der
Vorstand um Dr. Ulrich Schröder auf der Jahresauftakt-
Pressekonferenz am 2. Februar bekannt. Einen inoffi-
ziellen und privat organisierten Ersatz wird es, mit der
KfW als Kooperationspartner, mit dem German.Ven-
ture.Day geben (siehe Interview S. 28–29).

Crosslinks

GoingPublic Magazin 2/2011



- IPO-Zitrone 2010 – Anlass zur Klage?
- Infrastruktur: Investmentchancen in Schwellenländern
- Bilanzierung & Wirtschaftsprüfung: IFRS-Pläne in der Diskussion
- Mezzanine-Programme laufen aus – was kommt danach?

Mehr unter www.goingpublic.de

Smart Investor 2/2011



- Titelstory: Jim Rogers – Eine Legende packt aus
- Healthcare-Aktien: Check-up des Gesundheitssektors
- Südamerika: Warum die Latino-Börsen weiter Samba tanzen
- Goldmanipulation: Hinter den Kulissen geht's hoch her

Mehr unter www.smartinvestor.de

VC Magazin: Welche Ziele standen im Vordergrund, als Sie den neuen Fonds geplant haben?

Neinhaus: Die IHK ist im Bereich Gründerberatung bereits seit Jahren tätig. Uns war es ein Anliegen, junge Unternehmer auch finanziell stärker fördern zu können. Der Fonds ist als Evergreen-Fonds konzipiert, die Mittel, die aus künftigen Exits zurückfließen, werden reinvestiert. Damit ist eine nachhaltige Start-up-Förderung gewährleistet.

VC Magazin: Wer hat in den Fonds einbezahlt? Wie lange hat es gedauert, diesen Fonds aufzusetzen?

Neinhaus: Der Fonds ist mit 700.000 EUR dotiert, 200.000 EUR wurden



Tillmann Neinhaus

für das Management bereitgestellt. 500.000 EUR der Gesamtsumme trägt das Land Nordrhein-Westfalen aus den Mitteln, die nach dem Abzug von Nokia aus Bochum bereitgestellt wurden. Diese Gelder zu akquirieren, hat etwa zwei Jahre in Anspruch genommen. Die Ruhr-Universität Bochum, die Sparkasse Bochum und neun Seniorberater der IHK haben jeweils 50.000 EUR zur Verfügung gestellt, weitere 25.000 EUR kamen je vom Förderverein Technologietransfer und der IHK Bochum.

VC Magazin: Welche Anforderungen stellen Sie an die Gründer bzw. deren Geschäftsideen und Businesspläne? Nach welchen Kriterien wird investiert?

Neinhaus: Wir investieren in Spin-offs aus dem universitären Bereich im Raum Bochum, Herne, Witten und

Hattingen, der größten Wissensregion im Ruhrgebiet. Wir verfolgen keinen Branchenfokus und verlangen keine Sicherheiten, wichtig ist ein überzeugendes Geschäftsmodell. Ein Beteiligungsausschuss aus Vertretern der NRW.Bank, der Ruhr-Universität und der IHK wird die Businesspläne prüfen. Für die Portfoliounternehmen wird eine jährliche Gebühr von 4% des Beteiligungskapitals fällig.

VC Magazin: Welchen Beitrag leisten die IHK-Seniorexperten im Rahmen des neuen Fonds?

Neinhaus: 30 Experten der IHK werden dem Management der zukünftigen Portfoliounternehmen als Coaches mit Rat und Tat zur Seite stehen. Neun von ihnen haben sich mit insgesamt 50.000 EUR am Fonds beteiligt und unterstützen die Gründer somit auch über das Ideelle hinaus.

Anzeige

Know-how, Kapital und Kontakte zum „Nulltarif“!

Die Startbahn Gründerwettbewerbe.Med unterstützen Sie auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmen in der Zukunftsbranche Medizinwirtschaft.



Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft

Wir begleiten Sie in nur vier Monaten von der innovativen Geschäftsidee zum tragfähigen Businessplan.



Benchmark Award.Med NRW

Wir führen Sie in das Steuerungselement Benchmarking ein und unterstützen Sie in der schwierigen Phase des Unternehmensaufbaus.



Venture.Med NRW Investorenforum

Wir geben Ihnen die Chance, Ihre Geschäftsidee vor speziell an der Medizinwirtschaft interessierten Investoren zu präsentieren.

Gefördert durch



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung

Die Landesregierung
Nordrhein-Westfalen



Projektpartner



BUSINESS
ANGELS
NETZWERK
DEUTSCHLAND e.V.

Jetzt informieren und anmelden!

Fon: 0201/240 535-0 · Mail: info@startbahn-ruhr.de
www.startbahn-ruhr.de



Bayerische Förderkredite auf Zehnjahreshoch

TOP

Im vergangenen Jahr haben über 6.400 mittelständische Firmen von der LfA Förderbank Bayern Zusagen für zinsgünstige Förderkredite in der Gesamthöhe von 1,7 Mrd. EUR erhalten. Das entspricht einem Wachstum um 57% binnen Jahresfrist und stellt den höchsten Wert der vergangenen zehn Jahre dar. Mit 90% der Förderkredite werden vor allem nachhaltige Investitionen wie etwa Gründungen und Modernisierungen finanziert. Der Investitionsschub zieht sich dabei über alle Branchen, vom Handwerk über die Industrie bis zu den Dienstleistern und die freien Berufe.

FLOP



Stagnation in Deutschland

Die drei größten Volkswirtschaften der Europäischen Union waren in den vergangenen beiden Jahren jeweils auch am häufigsten die Zielländer von Private Equity-Transaktionen. Allerdings zeigte sich in Großbritannien und Frankreich eine Wachstumskurve, während in Deutschland der Markt stagnierte. Bezogen auf den Wert der Transaktionen belegt die Bundesrepublik sogar nur den neunten Platz.

ZIELLÄNDER VON PRIVATE EQUITY-TRANSAKTIONEN

Land	Deals 2009	Deals 2010	Wert 2009 in Mio. USD	Wert 2010 in Mio. USD
Großbritannien	537	611	13.076	31.754
Frankreich	375	547	11.015	13.645
Deutschland	229	229	3.311	3.382

Quelle: Zephyr, zitiert nach BvD

Operations Teams als Renditeplus

In den vergangenen fünf Jahren hat gut ein Drittel der Private Equity-Gesellschaften neben Deal Teams auch separate Operations Teams aufgebaut. Das ist ein Ergebnis einer aktuellen Befragung der Beratungsgesellschaft Deloitte von über 70 Finanzinvestoren. Insgesamt haben sich dabei drei Arten herausgebildet: Generalistische Teams

rekrutieren sich aus erfahrenen Managern und ehemaligen Beratern, agieren überwiegend bei kleineren oder Turnaround-Fonds und betreuen meist nur ein Portfoliounternehmen. Funktionale Teams setzen sich aus Industriemanagern mit funktionaler Erfahrung zusammen und betreuen bei größeren Private Equity-Fonds mehrere

Portfoliounternehmen mit gleichen Anforderungen. Eine Mischform aus beiden kommt insbesondere bei Mid Cap-Fonds zum Einsatz. Den Einsatz von Operations Teams bewerten Limited Partners besonders bei Leveraged Buyout-Transaktionen als wichtigen Faktor, um die geforderten Transaktionsrenditen sicherzustellen.

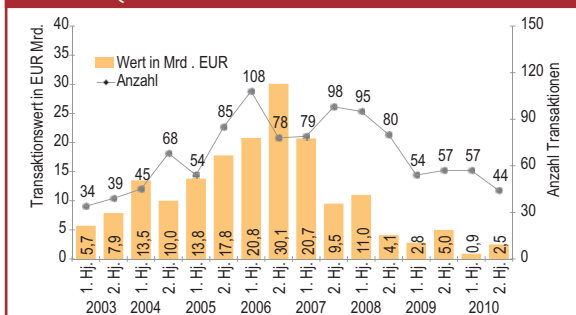
Private Equity hinkt hinterher

Binnen Jahresfrist sank die Zahl der Private Equity-Transaktionen von 111 im Jahr 2009 um 9% auf zuletzt 101 Deals. Der Wert der Transaktionen, bei denen Zahlen veröffentlicht wurden, sank von 7,8 auf 3,4 Mrd. EUR. Damit ist die Anzahl der Investitionen auf ein Sechsjahrestief gesunken, jedoch zeigt sich von Juli bis Dezember 2010 ein wertmäßiger Aufwärtstrend im Vergleich zum ersten Halbjahr. Bezogen auf die M&A-Aktivität unter deutscher Beteiligung haben strategische Investoren im vergangenen Jahr ihre Mitbewerber

aus dem Private Equity-Sektor abgehängt: Von den fünf größten M&A-Transaktionen von Strategen haben vier die Hürde von 3 Mrd. EUR überschritten (u.a. die Übernahme von Cognis durch BASF) – unter den Finanzinvestoren hat nur Apax Partners mit der Übernahme von Takko die Grenze von 1 Mrd. EUR erreicht. Die

Zahlen wurden von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young zusammengetragen.

PRIVATE EQUITY-TRANSAKTIONEN 2003 BIS 2010



Quelle: Ernst & Young

NEWTICKER

+++ **Genf** – Die Schweizer Venture Capital-Gesellschaft Index Ventures eröffnet in der San Francisco Bay Area ihre vierte Niederlassung. +++ **München** – Im Dezember und Januar konnte die mic AG einen strategischen Großaktionär gewinnen. Der Name wurde jedoch nicht veröffentlicht. +++ **Baar** – Die Partners Group aus der Schweiz erweitert ihre weltweite Präsenz mit einer Niederlassung in São Paulo, Brasilien. +++ **Frankfurt** – Die internationale Sozietät CMS wurde von der Fachpublikation Acquisitions Monthly zum zweiten Mal in Folge als Kanzlei des Jahres bei M&A-Transaktionen bis zu 500 Mio. USD ausgezeichnet.

1.561 Mrd. € Zeichnungskapital
von 62.045 Anlegern
1.003 Mio. € Committed Capital an 105 Zielfonds
in 16 Ländern auf 5 Kontinenten

Sie wollen mehr wissen?

Besuchen Sie uns im Internet:

www.rwb-ag.de



Spezialist für Private Equity

Dot.com² und noch mehr

Innovative Technologien mit Marktpotenzial

Der Markt für Online-Anwendungen boomt. Unlängst stiegen mit Goldman Sachs und der russischen Digital Sky Technologies zwei Großinvestoren in das soziale Netzwerk Facebook ein. Der Marktwert der Community wird auf rund 50 Mrd. USD geschätzt und der Börsengang ist für 2012 längst geplant. Knapp ein Jahrzehnt nach dem Platzen der Blase am Neuen Markt sind Investments in Internet-Firmen wieder en vogue. Mit dem zunehmenden Nutzen verschiedenster Online-Dienste und den kaum begrenzbaren Möglichkeiten des Internets steigt auch der Reiz für Investoren.

Bestandteil des Alltags

Lange Zeit als Leitmedium der Zukunft gehandelt, ist das Internet in all seinen Formen und Facetten schon heute aus dem alltäglichen Leben nicht mehr wegzudenken. E-Commerce, der Handel mit Produkten aller Art, permanente Verfügbarkeit stets aktueller Informationen oder der Download großer Mengen Datenmaterials sind selbstverständlich geworden. Gleiches gilt für die Konvergenz verschiedener Medien – neben Internet vor allem Filme, Musik, innovative Werbeformate und die klassische Schriftform. Das Internet bietet eine Reihe von Möglichkeiten und Entwicklungschancen, von Freizeitgestaltung über soziale Netzwerke bis hin zu Einkaufsportalen. Und all das nicht nur fest installiert im heimischen Wohnzimmer oder Büro, sondern zudem immer mobiler und handlicher. „Games und Internet berühren sehr viele Menschen in ihrem täglichen Leben sehr stark und bieten somit viele Anknüpfungspunkte“, meint Dr. Alexander Kozak, Geschäftsführer der Eastlake Beteiligungsgesellschaft. Auch der gesamte Geschäftskundenbereich wird immer tiefer durchdrungen. Entsprechend positiv ist die Stimmung in der Online-Branche.

Gute Stimmung am Markt

Für 2011 rechnen 84% der deutschen Hightech-Firmen mit wachsenden Umsätzen, berichtet der Branchenverband BITKOM. Zwei Drittel aller Unternehmen wollen darüber hinaus neue Stellen schaffen, auch wenn hier wie vielerorts über einen zunehmenden Fachkräftemangel geklagt wird. „Die aktuellen Umfrageergebnisse signalisieren, dass 2011 ein gutes Jahr für die deutsche Hightech-Branche wird“, ließ BITKOM-Präsident Prof. Dr. August Wilhelm

Scheer auf einer Telefon-Pressekonferenz kurz vor Weihnachten verlauten. Im Zentrum des Interesses steht neben E-Commerce noch ein zweites großes Thema: „Cloud Computing wird in den nächsten Jahren erhebliche zusätzliche Investitionen anstoßen und die Etablierung ganz neuer Geschäftsmodelle und Dienstleistungen mit sich bringen“, ist Scheer überzeugt. So schätzt der Verband, dass der Markt allein für Cloud Computing von rund 1,1 Mrd. EUR im Jahr 2010 auf 8,2 Mrd. EUR im Jahr 2015 steigen wird. Auch bilden die 22 Millionen Deutsche, die unlängst ihre Weihnachtsgeschenke im Internet kauften, sowie 17 Millionen weitere, die dem Online Shopping noch unent-schlossen gegenüberstehen, ein riesiges Kundenpotenzial. Ähnlich stark überzeugt der Download-Boom als Teil-segment des E-Commerce. Im letzten Jahr stieg der Markt für Downloads auf stationäre wie tragbare PCs auf eine neue Rekordsumme von 390 Mio. EUR, die Anzahl der Dateien um 43% auf 90 Millionen.

„Weil wir damit Geld verdienen“

Finanzinvestoren haben den Bereich der Neuen Medien, von Games und Internet längst für sich entdeckt. Facebook ist nur eines und das sicherlich bekannteste Beispiel für den großen Reiz, den die Branche auf Investoren, Banken und Beteiligungshäuser gleichermaßen ausübt. Florian Schmidt, Geschäftsführer der Cresces Technologie GmbH, bringt es auf den Punkt. „Weil wir damit Geld verdienen!“, lautet seine Antwort auf die Frage, warum Cresces in Unternehmen aus diesen Segmenten investiert. „Gaming wird kommen, davon sind wir überzeugt“, sagt er mit Nachdruck. Gemeinsam mit der EGM eSport & Gaming Media GmbH entwickelt das Team von Cresces ein neues Onlinespiel, das im Frühjahr den Markt erobern soll. Interessant sei auch, dass Games und Internet zukunftsweisende Technologien und ein hohes Marktpotenzial verbinden. Dazu Thomas Manitta, Beteiligungsmanager bei Bayern Kapital: „Zweck unserer Fonds ist die Mitfinanzierung neuer Technologien für potenzialträchtige Zukunftsmärkte.“ Wie in allen anderen Venture Capital-Bereichen bleiben auch hier der nachhaltige Mehrwert für alle Beteiligten und insbesondere damit verbundene Gewinnchancen die ausschlaggebenden Faktoren für das Engagement von Investoren. „Das Internet ist einer der

Megatrends der nächsten Jahre“, prognostiziert Frank Seehaus, Managing Partner beim Münchener Wachstumsfinanzierer Acton Capital Partners. „Es ändert in bahnbrechender Weise, wie wir leben, Beziehungen zu anderen Menschen pflegen und unsere Geschäfte betreiben“, meint er.

Nach dem Hype ist vor dem Hype

Natürlich haben Unternehmer und Investoren den Hype am Neuen Markt nicht vergessen, der vor rund einer Dekade manchen Anleger auch zu unüberlegten Handlungen trieb. Die Frage, ob eine neue Blase droht und letztlich platzt, scheint durchaus berechtigt. Doch die Branche ist auch reifer geworden. „Während des Hypes wurden extrem hohe Beiträge investiert und dafür sehr große und vor allen Dingen rasche Gewinne erwartet“, erinnert sich Kozak. Vielen Investoren wie Anlegern war es schlichtweg egal, für welches Unternehmen oder Produkt sie Kapital gaben, allein der Stempel „Neuer Markt“ gab den Ausschlag. Wenn auch heute viele Investoren nicht mehr an überzogene Prognosen glauben, so sind die Erwartungshaltungen in vielen Unternehmen keineswegs gesunken. Viele Gründer gehen von siebenstelligen Beträgen in ihren Unternehmensbewertungen aus. Auch birgt nicht jede Produktidee jenes Potenzial, welches Entwickler glauben machen wollen. So bleibt es in der Macht und

Pflicht der Investoren, Erwartungshaltungen auf ein vernünftiges Maß zu drücken, auch wenn eine Reihe von Start-ups ihr Geschäftsmodell sorgfältiger aufstellt. „Investoren glauben nicht mehr so leicht an überzogene Prognosen“, so Kozak weiter. Dadurch würden sie zwar weniger investieren, dafür aber über einen längeren Zeitraum, glaubt er. Die Folge sind nicht nur höhere Überlebenschancen für junge Unternehmen, sondern auch verbesserte Exit-Möglichkeiten für Kapitalgeber. Auch sind Technologien heutzutage wesentlich ausgereifter und auch günstiger.



Florian Schmidt,
Cresces Technologie

„Das erleichtert vor allem in der Frühphase die Umsetzung neuer Ideen, weil dies weniger Zeit und Kapital erfordert als vor zehn Jahren“, sagt Seehaus. Entscheidend bleibt der Kundennutzen: Ideen, die beispielsweise den Informationsbedarf erfüllen, gelten heute als gute Investitionen. „Facebook ist cool, mehr aber nicht“, meint Florian Schmidt. „Der Austausch mit Menschen funktioniert auch über andere Kanäle. Ganz anders Google: Ich suche etwas und finde es. Hier ist der Nutzen für mich als Kunden doch offensichtlich“, erklärt er seine Präferenzen. Aus seiner Sicht werde auch Facebook diesen Weg gehen. ▶

Anzeige

CAMPUS FOR FINANCE 11

PRIVATE EQUITY CONFERENCE

Selection of this Year's Conference Speakers



Arndt Kaminski
Partner
Bain & Company



Heinz Kasten
Principal
Mercer



Christoph D. Kauter
Deputy CEO
Heliad



Daniel Pindur
Director
CVC Capital Partners



Dennis Schulze
Director
The Carlyle Group



Stefan Zuschke
Managing Director
BC Partners

Further Speakers Include

Peter Hammermann
Managing Director
Barclays Private Equity

Tobias Köster
Managing Director
Goldman Sachs

Hanns Ostmeier
President
BVK

Jürgen von Wendorff
Member of the Board
Hannover Finanz

Application Deadline
March 04, 2011

www.campus-for-finance.com

April 08, 2011
Vallendar / Germany

Campus for Finance is a conference organized by students of WHU – Otto Beisheim School of Management in cooperation with the Dresdner Bank Chair of Finance held by Prof. Dr. Markus Rudolf.

Campus for Finance unites outstanding academics, professionals and selected graduate students to provide insights into the latest topics on the financial agenda and to offer a chance to make new contacts in the financial community.

Zentral: Der Faktor Mensch

Hinter erfolgreichen Ideen und Produkten stehen immer engagierte Gründer und Geschäftsführer. Doch wie sehr unterscheiden sich die Online-Macher von denen anderer Segmente wie Biotechnologie, Life Sciences oder Hochtechnologie? „Die Entwicklungsdauer eines einzigen neuen Medikaments dauert im Schnitt ein knappes Jahrzehnt, dagegen gibt es Facebook erst seit rund sieben Jahren“, resümiert Seehaus von Acton Capital. Und Florian Schmidt ergänzt: „Der typische Gründer aus der Biotechnologie löst technische Probleme, indem er eine neue Technologie entwickelt. Gründer aus der Welt der neuen Medien hingegen sind von Beginn an näher an den Menschen sowie am Kunden und am Markt.“ Viele Gründer haben



Dr. Alexander Kozak,
Eastlake

sich bereits in jungen Jahren mit Computern, dem Internet oder Fragen der Programmierung beschäftigt. Sie entwickeln bereits früh ein Interesse daran, eigene Ideen und Kompetenzen in die Praxis umzusetzen. Der formalen Ausbildung kommt dabei eine geringere Bedeutung zu. „Mark Zuckerberg von Facebook ist hier natürlich ein gutes Beispiel“, ergänzt Alexander Kozak. Die frühzeitige Nähe zum Kunden erhöht zudem das Marketingwissen der Gründer, was umgekehrt ein Defizit vieler Start-ups aus anderen Bereichen ist. Wo dort Investoren mit eigenem Know-how aushelfen müssen, sehen sie sich bei Online-Firmen oftmals mit starken Persönlichkeiten konfrontiert, die sich von Beginn an Gedanken über die Bedürfnisse und Wünsche

ihrer Kunden sowie das Marktpotenzial ihrer Produkte machen. „Das ist nicht immer einfach“, meint Schmidt. Für ihn sei das jedoch eine Herausforderung, die er gerne annehme. Für Investoren ebenfalls reizvoll sind der geringere Kapitalbedarf infolge reduzierter Sachinvestitionen und kürzerer Produktzyklen.

David gegen Goliath

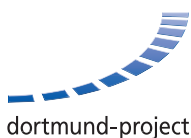
Wie in anderen Branchen auch, so sind Games und Internet von großen Namen geprägt: Facebook, Google, Microsoft, Apple, Valve oder Adobe sind nur die bekanntesten. Ein Grund für Risikoscheue ist dies jedoch nicht. „Es gibt immer wieder interessante Nischen, in denen sich ein flexibles Start-up mit hoher Qualität etablieren kann“, sagt Manitta. Besonders kleine Unternehmen bieten jungen und ehrgeizigen Mitarbeitern mit potenzialträchtigen Ideen die Chance, Bedeutendes zu leisten, ohne sich in starren Hierarchien aufzureiben. Viele Mitarbeiter, aber auch Investoren schätzen diesen besonderen Start-up-Geist. Am Ende seien andere Werte als die Unternehmensgröße entscheidend, zitiert Frank Seehaus den Microsoft-Gründer Bill Gates: „Nicht die Großen werden die Kleinen fressen, sondern die Schnellen die Langsamen.“ Trotzdem bleibt es vorerst noch den Kleinen vorbehalten, die Nischen zu besetzen und auszubauen – für Global Player werden die meisten Segmente erst ab einer bestimmten Größe relevant. Doch die kann auch zu einer Gefahr werden: Die Online-Börse eBay hat mit zunehmender Größe seinen Charme für viele Teilnehmer verloren. „So konnte Etsy innerhalb weniger Jahre einen Marktplatz für handgearbeitete Artikel mit einem jährlichen Handelsvolumen von mehreren Hundert Mio. USD aufbauen“, freut sich Seehaus.

FINANZIERUNGEN IM BEREICH INTERNET/GAMES 2010 (AUSWAHL)

Unternehmen	Investoren	Volumen
Verivox GmbH	Oakley Capital via VVX	> 16 Mio. EUR
DailyDeal GmbH	Mangrove Capital Partners, Adinvest	7 Mio. EUR
Mister Spex GmbH	DN Capital, XAnge Private Equity, Grazia Equity, High-Tech Gründerfonds, Team Europe Ventures, Astutia Ventures	7 Mio. EUR
CityDeal GmbH	Rocket Internet, eVenture Capital Partners, Investment AV Kinnevik	5 Mio. EUR
Jade 988. GmbH	eVenture Capital Partners, Holtzbrinck Ventures, Rocket Internet	4 Mio. EUR
svh24.de GmbH	eCapital entrepreneurial partners	4 Mio. EUR
SponsorPay GmbH	Hasso Plattner Ventures, Team Europe Ventures, Kite Ventures	3,8 Mio. EUR
Humangrid GmbH	SeedCapital Dortmund, High-Tech Gründerfonds, KfW Bankengruppe via ERP-Startfonds, Prof. Dr. Conen, Klaus Wecken, Ina und Ferry Wecken	ca. 3 Mio. EUR
Plista GmbH	Crédit Agricole Private Equity, NWZ Verlagsgesellschaft	2,5 Mio. EUR
Absolventa GmbH	Investitionsbank Berlin	2 Mio. EUR
Tradoria GmbH	Seventure Partners, DuMont Venture	2 Mio. EUR
Neonga AG	High-Tech Gründerfonds, IBB Beteiligungsgesellschaft via VC-Fonds Kreativwirtschaft Berlin	ca. 2 Mio. EUR
Beyond the Rack	Adinvest, Montreal Start up	2 Mio. USD
Poken SA	u.a. Swisscom Ventures	1,8 Mio. USD
DS Digitale Seiten GmbH	Kite Ventures, Team Europe Ventures	1,5 Mio. EUR
Netzoptiker GmbH	Crédit Agricole Private Equity	1,3 Mio. EUR
Food Delivery Service	Team Europe Ventures, Holtzbrinck Ventures, Privatinvestoren	1 Mio. EUR
Atizo AG	u.a. Competec Holding	knapp 1 Mio. CHF
Humangrid GmbH	Corporate Finance Partners	500.000 EUR
Fabulis.com	u.a. Cinco Capital, Mayfield Fund	625.000 USD
Eegoes LLC	u.a. Mac Invest, La Conversion	500.000 USD

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins, eigene Recherche

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2011



EXITS IM BEREICH INTERNET/GAMES 2010

Unternehmen	Investoren	Volumen	Käufer
123People	GCP gamma capital partners	k.A.	Trade Sale
Amiando	Wellington Partners, Team Europe Ventures, Adinvest	> 10 Mio. EUR	Trade Sale
brands4friends	u.a. Holtzbrinck Ventures, Tengemann E-Commerce	150 Mio. EUR	Trade Sale
CityDeal	AV Kinnevik, eVenture Capital Partners, Holtzbrinck Ventures, Rocket Internet	k.A.	Trade Sale
Fatfoogoo	GCP gamma capital partners	10 Mio. EUR	Trade Sale
Greentube Internet Entertainment Solutions	Global Equity Partners	k.A.	MBO
Netretail Holding	3TS Capital Partners	k.A.	Trade Sale
Nokaut	bmp Media Investors	ca. 1,3 Mio. EUR	TFI Investors
Preisbock	u.a. Team Europe Ventures, TowerVenture, bm-t Beteiligungsmanagement Thüringen	k.A.	Trade Sale
Ticketcorner Holding	u.a. Capvis Equity Partners	k.A.	Trade Sale

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins, eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Droht eine neue Blase?

Die immensen Wertsteigerungen und Börsenpläne von Firmen wie Facebook, Twitter oder Groupon rufen zwangsläufig Warnungen von außen hervor. Droht eine neue Internet-Blase? Stefan Kozak wehrt ab: „Facebook ist ein sehr großer Player, aber eben im Moment auch so ziemlich der einzige. Vor zehn Jahren gab es mehrere IPOs pro Monat. Davon sind wir noch weit entfernt.“ Das eigentliche Problem scheint eher, dass insbesondere in Deutschland viele Gründer immer noch große Probleme haben, überhaupt ausreichend Investorengeld zu akquirieren. Das bedeutet umgekehrt auch, dass Bewertungen heutzutage weitaus kritischer hinterfragt werden – in der



Frank Seehaus,
Acton Capital Partners

Konsequenz eine Schutzfunktion. Ein klarer Fokus auf die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells und dessen konsequente Umsetzung vermeidet Fehlinvestitionen. „Solche Unternehmen sind für Übernehmer oder für die Börse immer interessant“, meint Seehaus. Trotzdem werden in einzelnen Bereichen hohe Preise gezahlt und das Risiko, dass nachhaltig erzielbare Cashflows überschätzt werden oder schlichtweg bestimmten

Moden gefolgt wird, bleibt nicht aus. „Ja, die Blase wird platzen“, meint denn auch Florian Schmidt, „allerdings nicht so umfassend wie vor zehn Jahren.“ Investoren haben dazugelernt und agieren heute vorsichtiger. Überzogene Wertvorstellungen werden zurückgewiesen, Aspekte wie „innovativ“ oder „zukunftsweisend“ gewinnen an Bedeutung. „Außerdem müssen wir nicht zwingend alle Mittel auf einmal aus unseren Fonds investieren. So halten wir das Ausfallrisiko geringer“, so Schmidt weiter.

Medienkonsum auf allen Kanälen

Gleichzeitig erwarten Investoren neue Projekte, die die technologische Basis der Branche weiter vorantreiben. „Trends, die man beobachten kann, sind beispielsweise das Zusammenwachsen der verschiedenen Medien oder die Möglichkeit, sich virtuell zu vernetzen“, meint Thomas Manitta. Welche Produkte das Rennen machen werden,

ist jedoch nur schwer vorauszusagen.

„Ich persönlich hätte nicht geglaubt, dass man mit SMS Geld verdienen kann“, so Manitta weiter. Schon heute ist es möglich, über das Fernsehen Filme oder Bilder anzuschauen und gleichzeitig im Internet zu surfen. Formate wie die Spielekonsole Playstation 3 oder das iPad von Apple ziehen nach. „Als Kunde werde ich in der Lage sein, Informationen oder Unterhaltung so zu konsumieren, wie ich es mir wünsche, nämlich wann, wie und wo“, prophezeit Florian Schmidt. Wer sich sowohl die normalen Fernsehrechte eines bestimmten Ereignisses als auch die für Internet-TV sichere, gut aufbereitete Informationen entsprechend präsentiert und innovative Unterhaltungselemente einbaue, „der hat ohne Zweifel das ganz große Los gezogen“, meint Schmidt.



Thomas Manitta,
Bayern Kapital

Ausblick

Games und Internet bleiben ein Wachstumsmarkt, der Innovationen erzeugt, neue Trends setzt und daraus seine Attraktivität für Investoren zieht. Ob aber kleine Unternehmen davon auf Dauer profitieren werden, bleibt offen. Im Endeffekt beherrscht nach einigen Jahren immer nur ein Konzern pro Bereich den Markt: Google (Suchmaschinen), Facebook (soziales Netzwerk) oder Apple (MP3-Shop) haben es vorgemacht. In den letzten Jahren wurden zahlreiche Unternehmen finanziert – auf der Exit-Seite ist daher Spannung programmiert. Vor allem ein erfolgreicher Börsengang würde die Rentabilität einer Idee betonen und abhängig vom IPO-Kandidaten auch deutliche Folgewirkungen haben, sprich Investoren anlocken, wie Alexander Kozak vermutet: „Spätestens mit dem erfolgreichen Börsengang von Facebook im Jahr 2012 wird auch wieder mehr Geld von Investoren fließen, da dann alle am ‚next big thing after Facebook‘ teilhaben wollen.“

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

Hier entsteht Zukunft



HOTSPOT FÜR LIFE SCIENCE- UNTERNEHMENSGRÜNDER

- Auf 25.000 m² moderne Büros und Labore (S1&S2)
- Kreatives Umfeld in direkter Nachbarschaft
(zwei Elite-Universitäten LMU, TUM, MPIs, Klinikum Großhadern, u.v.m.)
- Geografische Heimat für über 50 BioTech Firmen
- Über 100 Firmengründungen seit 1995
- Schnelle, unkomplizierte Lösungen
- Enge Kontakte zu Investoren
- Effizientes Netzwerk
- Attraktive Konferenzräume auch für Externe
- Vor Ort: Chemieschule Elhardt, Kita BioKids,
Café Freshmaker (IZB Martinsried), Versuchsgewächshaus (IZB Weihenstephan)



**Innovations-
und Gründerzentrum
Biotechnologie IZB**
Martinsried · Freising

Am Klopferspitz 19
82152 Planegg/Martinsried
Tel.: +49 (0) 89 - 700 656 70
Fax: +49 (0) 89 - 700 656 77

wir sind
aktiver Partner im
**CLUSTER
BIOTECHNOLOGIE
BAYERN**

www.izb-online.de

Unsere Mieter:

4SC AG (DD) · Adriacell SpA (DD) · AMSilk GmbH (S) · amYmed GmbH (DS) · Bayerische Gewebekbank GmbH (P/S) · Bernina Plus & Hartmann Diagnostic Service (DD/DS) · BioM AG (S) · BioM Cluster Development GmbH (S) · BioM WB GmbH (S) · Biontex Laboratories GmbH (P) · Chromotek (DS) · Coriolis PharmaService GmbH (S) · CRELUX GmbH (DD/DS) · DoNatur GmbH (DD) · DPC Pharma Consulting (S) · EKFS Herzchirurgie Prof. Dr. Eissner (DD) · Ella Biotech GmbH (DS) · eticur GmbH (DS) · Exosome (DS) · Fresenius Biotech GmbH (DD) · Frost Lifescience (DS/S) · ibidi GmbH (DS) · Kinaxo Biotechnologies GmbH (DD) · Leukocare AG (DS) · ManagementConsulting Merx - McM GmbH (S) · MenloSystems GmbH (I) · NanoScape AG (P) · Octapharma Biopharmaceuticals GmbH (DD/DS) · Omegamatrix GmbH (DS) · origenis GmbH (DD/DS) · Prionics Deutschland GmbH (S) · Proteros biostructures GmbH (P/S) · quattro research GmbH (DD/DS) · R&D Biopharmaceuticals GmbH (DD/DS) · RSA (S) · SiNatur GmbH (DD) · SIRION Biotech GmbH (P/S) · Smart Move GmbH (I) · Smartec Ingenieur Büro GmbH (S) · SpheroTec GmbH (DS) · SuppreMol GmbH (DD) · that's it GmbH (IT-S) · THE WORKING GROUP Unternehmensberatung (S) · TRION Research GmbH (DD/DS) · VELUMETRIX GmbH (S) · Vesalius Biocapital (VC) · aromaLab AG (S) · ATRES engineering biogas (S) · BioEPS GmbH (S/DS) · Euroderm GmbH (P) · GENidee · Gimbio mbH (P/S) · HDBI Hans-Dieter-Belitz-Institut (P/I) · Pieris AG (DD) · UGT Umwelt-Geräte-Technik GmbH (P) · vertis Biotechnologie AG (DD/DS) · XL Protein (DD/P) · CEM Chemieschule Dr. Elhardt GmbH · Café Freshmaker · Kindertagesstätte BioKids

DD = Drug Discovery · DS = Diagnostic Services · I = Instruments · IT-S = IT-Services · S = Services · VC = Venture Capital · P = Products

Stand: Januar 2011

„U-Bahn in Frankfurt statt Limousine in New York“

Interview mit Dr. Cornelius Boersch, Mountain Partners Group, und Claus-Georg Müller, mic AG

Ihre Lebensläufe könnten eigentlich Inhalt von Entrepreneurship-Vorlesungen sein: Erfolgreicher Aufbau eines Technologieunternehmens, Börsengang, Ausstieg und Neuanfang als Investoren. Über diese Stationen haben Dr. Cornelius Boersch (Mountain Partners Group) und Claus-Georg Müller (mic AG) das Unternehmertum in seiner Bandbreite erlebt. Im Interview verraten sie u.a., wie sie den Neuen Markt erlebt haben, warum sie als Investoren erneut an die Börse gegangen sind und ob sie sich aus dem operativen Geschäft der Portfoliogesellschaften zurückhalten.

VC Magazin: Sie haben beide ein Unternehmen aufgebaut und an den Neuen Markt gebracht. Was ist die prägendste Erinnerung an diese Zeit?

Müller: Im Nachhinein erscheint es mir ziemlich verrückt, in welcher Höhe Mittel zur Verfügung standen. Diese Summen sind uns aber erst im Nachhinein bewusst geworden, damals war das normal. Heute ist die Kapital-suche ein komplexer, schwieriger Prozess, wie ich durch unsere zwölf Portfoliounternehmen weiß. Früher ging es mit der Limousine durch New York, heute mit der U-Bahn durch Frankfurt.

„Meine Stärken liegen im Aufbau von Unternehmen“



Claus-Georg Müller

Boersch: Ich bin dankbar, dass ich beim Neuen Markt dabei sein durfte. Wir waren jung, es war aufregend und wirklich sehr spannend. Aber eigentlich war es eine verrückte Zeit, in der viele Fehler gemacht wurden. Allerdings geht darauf auch die heutige Finanzierungsproblematik bei jungen Firmen zurück. Banker, Berater und Unternehmer haben es zu bunt getrieben, weshalb viele Investoren heute nicht mehr zur Verfügung stehen.

VC Magazin: Wann wussten Sie, dass es Zeit ist, aus dem eigenen Unternehmen operativ auszusteigen?



Während Claus-Georg Müller (CEO der mic AG) gerade eine Frage von Redaktionsleiter Torsten Paßmann beantwortet, hört Dr. Cornelius Boersch (CEO der Mountain Partners Group) gespannt zu.

Müller: Ich bin lieber direkt an der Technik und den Menschen und baue ein Unternehmen auf – darin liegen meine Stärken. Ab einer gewissen Größe müssen andere Kräfte übernehmen. Als ich Adva Optical verließ, hatte das Unternehmen 400 Mitarbeiter. Insgesamt hat der Prozess, den Ausstieg vorzubereiten, etwa sechs Monate gedauert. Das ging auch deshalb so schnell, weil mein damaliger Partner Brian Protiva an Bord geblieben ist. Ich bin damals zur höchsten Bewertung ausgestiegen, besser hätte es nicht laufen können.

Boersch: Ich dachte oftmals darüber nach, dass ich bei der ACG AG aussteigen möchte, und so habe ich für zahlreiche meiner Investoren, Kollegen und Aktionäre die Umplatzierung an der Börse organisiert. Ich habe dann einen CEO mit Konzernenerfahrung gesucht, der wusste, wie man ein Unternehmen mit 700 Mitarbeitern zu führen hat. Ich selbst bin dann in den Aufsichtsrat gewechselt. Es war ein glücklicher Zufall, dass im März 2000 ein großer Teil von Aktien der Aktionäre umplatziert werden konnte.

VC Magazin: Wie verlief der anschließende Weg zum Leben als Investor?

Müller: Ich habe zuerst mit dem Golfen angefangen und nach sechs Monaten festgestellt, dass ich mehr machen will. Gründen und kreatives Aufbauen ist das, was mir Spaß macht und was ich mit dem Meinigen Inkubator Center wollte. Die Technik ist nie entscheidend, ob ein Unternehmen erfolgreich ist, es braucht auch Strukturen und weitere Kompetenz, z.B. vielfach im Marketing. Aus

diesem Ansatz ist die heutige mic AG entstanden. Nebenbei habe ich dennoch mein Golf-Handicap weiter verbessern können.

Boersch: Bei mir war es so, dass ich über das Family Office seit 1995 in junge schnell wachsende Technologien und Internetfirmen investiert habe. Das habe ich nach meinem Ausstieg dann immer weiter ausgebaut, und als es dann rund 25 Beteiligungen waren, habe ich mich von anderen Anlageklassen wie Immobilien getrennt und das Family Office zur Mountain Partners Group ausgebaut. Andere befreundete Unternehmer und institutionelle Investoren sind dann anschließend auch bei Mountain als Partner eingestiegen. Heute stehen wir bei über 100 Beteiligungen.

VC Magazin: Welche Aspekte sprachen dafür, ihre Venture Capital-Gesellschaften jeweils an die Börse zu bringen?

Müller: Durch meinen ersten Börsengang 1999 bin ich überzeugt, dass das IPO der Königsweg der Unternehmensfinanzierung ist. Im Nachhinein hätte es vielleicht einen besseren Weg gegeben, aber es hat auch seine Vorteile. So verfügen wir durch die Notierung über viele wichtige Kontakte. Auch leben wir unseren Portfoliounternehmen vor, was sie anstreben sollten.

Boersch: Nachdem wir im Jahr 2006 sieben unserer Portfoliogesellschaften an die Börse gebracht haben, war es eine logische Konsequenz, das auch mit der Beteiligungsfirma zu machen. Es war einfach en vogue. Heute würde ich das nicht wieder machen, weil unser Anlagehorizont zu lang ist. Es dauert sechs bis sieben Jahre, ein Unternehmen aufzubauen – und selbst für erfahrene Investoren ist das eine Geduldsprobe.

VC Magazin: Börse und Anleger verlangen Transparenz. Welche Auswirkungen auf Ihr Geschäft spüren Sie?

Boersch: Corporate Governance und Transparenz sind wichtige Themen – allerdings verbessert das nicht die Unternehmenszahlen. Wir zahlen jedes Jahr Millionenbeträge für Audits und Berater; Mittel, die wir vielleicht eher in noch mehr gute Beteiligungen investieren könnten. Aber wer fremdes Geld annimmt, muss so vorgehen.

Müller: Wird die Börsennotierung richtig vermarktet, ist das trotz der Kosten im aktuellen Umfeld wenigstens ein Nullsummenspiel. Wir haben eine höhere Publizität, was uns regelmäßig eine Reihe guter Angebote zuführt.

VC Magazin: Investoren halten sich operativ üblicherweise zurück. Wie leicht fällt es Ihnen als erfolgreiche Unternehmer?

Boersch: Auch wenn wir als Gesellschaft relativ viele Beteiligungen haben, kümmere ich mich selbst nur um vier oder fünf. Ich versuche beispielsweise, Investoren zu gewinnen oder andernorts Türen zu öffnen. Daher bin ich auch als Kapitalgeber recht nah am Tagesgeschäft. Am meisten Spaß macht es mir, wenn ich – im Namen des jeweiligen Unternehmens – selbst etwas verkaufen kann. Und je höher die Anteile sind, desto größer ist die Motivation.

Müller: Die Unterstützung ist gerade bei uns extrem wichtig. Wir haben 20 Mitarbeiter, die zwölf Unternehmen betreuen. Nur wenn man so eng an den Unternehmen ist, können diese erfolgreich werden. Wenn die Technik steht, ist der Aufbau des Vertriebs die zentrale Aufgabe.

*„Ich bin auch
als Kapitalgeber
nah am
Tagesgeschäft“*



Dr. Cornelius Boersch

VC Magazin: Was ist von Ihnen im Jahr 2011 zu erwarten?

Boersch: Ich bin optimistisch eingestellt. Die großen Konzerne investieren wieder, und wir hatten zuletzt mehrfach Anfragen, ob wir nicht Beteiligungen verkaufen wollen. Leider sind die Bewertungen noch zu niedrig. Dazu bereiten wir einige Unternehmen auf Exits vor: Wir haben einige spannende IPO-Kandidaten. Im Unterschied zu früheren Hypes an der Börse sind das aber stabile und profitable Gesellschaften. Diese werden dann hoffentlich die üblichen Ausfälle eines Portfolios kompensieren. Dazu legen wir neue Fondsvehikel auf und wollen weiter expandieren. Das Modell des institutionellen Business Angels funktioniert auch andernorts wie beispielsweise in China oder in Arabien. Es ist meine Vision, dass sich dieser Ansatz in zehn Jahren weltweit verbreitet hat.

Müller: Zwei Märkte werden sich besonders positiv entwickeln – Medizintechnik und Cleantech. Wir investieren dabei in die Hersteller der metaphorischen Schaufeln statt in die Goldgräber. Wir haben ebenfalls Veränderungen an den Strukturen vorgenommen und planen regionale Ableger der mic AG in Frankreich, Großbritannien und der Schweiz. Wir wollen auch dort Technologien aus den Forschungsinstituten holen und sie lokal umsetzen.

VC Magazin: Herzlichen Dank für das Interview!

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Dr. Cornelius Boersch ist Mitgründer des RFID- und Halbleiterkonzerns ACG AG (mittlerweile Teil des Assa Abloy Konzerns) und brachte die Gesellschaft 1999 an den Neuen Markt. Heute führt er als CEO die Mountain Partners Group an, eine Investment Holding mit dem Charakter eines institutionalisierten Business Angels. **Claus-Georg Müller** ist Mitgründer der Adva Optical Networking AG, die ebenfalls 1999 am Neuen Markt debütierte. Er ist heute CEO des Frühphaseninvestors mic AG mit Standorten in München und Meiningen.

Peter Pauli

Teil 49 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Sport hat im Leben von Peter Pauli schon immer eine bedeutende Rolle gespielt. Als Mittelstürmer in der Bayernliga, der damals dritthöchsten deutschen Spielklasse, finanzierte sich der heutige Geschäftsführer der BayBG Phasen seines BWL-Studiums. Auch heute versucht der 47-Jährige wenn möglich mehrere Sporteinheiten pro Woche zu absolvieren. Die Tugenden des Sports bilden noch immer das Grundgerüst seiner Lebenseinstellung. „Als Sportler lernt man Leistungsbereitschaft, Teamgeist und Fairplay, das sind langfristig wichtige Eigenschaften, um weiterzukommen“, sagt Pauli.

Wissenschaft und Praxis

Im fränkischen Kulmbach geboren und aufgewachsen, studierte Pauli nach Abitur und Grundwehrdienst in Bayreuth. Nach bestandener Diplomprüfung erhielt er ein Angebot von Professor Peter R. Wossidlo, dem Inhaber des Lehrstuhls für Finanzierung und Bankwesen der Universität Bayreuth, der gerade für den gleichnamigen Lehrstuhl der Universität Chemnitz die Patenschaft übernommen hatte. Als wissenschaftlicher Mitarbeiter pendelte Peter Pauli die fortan zwischen Bayreuth und Chemnitz. „Durch die Doppelbelastung war das die wohl arbeitsintensivste Phase meines Lebens“, erinnert sich Pauli an drei harte, aber interessante Jahre, die letztlich keine Zeit mehr für die Promotion ließen. Denn der Reiz an einer Betätigung in der freien Wirtschaft war zu groß. Bei einem mittelständischen fränkischen Brauhaus, das heute der Kulmbacher Brauerei angehört, stieg er 1995 als Assistent der Geschäftsführung ein, als Leiter Finanzen begleitete er zwei Jahre später die erfolgreiche Restrukturierung des Brauhauses. Eine Tätigkeit, die ihm durch ihre Vielseitigkeit das Rüstzeug für das mittelstandorientierte Beteiligungsgeschäft verschaffte.

Vom Turnaround-Spezialisten zum Venture Capitalisten

Kontakte zur BayBG bestanden schon längere Zeit. 1998 heuerte er dort als Investmentmanager im Bereich Turnaround an. 2001 übernahm er die Bereichsleitung Expansionsfinanzierung für die Region Franken. Dass er zwei Jahre später zunächst interimistisch die Führung der VC-Investmentsparte übertragen bekam, passte eigentlich nicht ins Bild. „Inzwischen sehe ich es jedoch als das interessanteste Segment innerhalb des Beteiligungsgeschäfts“, erklärt Pauli und fügt an: „Es macht Spaß, am Aufbau von Unternehmen und der unternehmerischen Umsetzung von Innovationen mitzuwirken, sie durch Hochphasen und



schwierige Zeiten zu begleiten und im Erfolgsfalle eine hohe Wertschöpfung zu erzielen.“ Wie z.B. im Falle der SIC Processing AG aus Hirschau, die Pauli von Beginn an begleitete und die – gemeinsam mit weiteren internationalen Investoren wie z.B. Zouk Ventures – zu einer Erfolgsstory reifte. Im vergangenen Jahr wurde ein lukrativer Exit per Trade Sale vollzogen.

Mitglied der Geschäftsführung seit 2007

Anfang 2007 wurde Peter Pauli als Nachfolger des in den Ruhestand verabschiedeten Dr. Willig in die dreiköpfige Geschäftsführung der BayBG berufen. Sein Verantwortungsbereich liegt auf dem Venture Capital-Sektor und der Expansionsfinanzierung in Nordbayern. Aktuell ist die BayBG an über 500 Firmen beteiligt, darunter rund 30 Unternehmen in der Venture Capital-Phase, in der das investierte Kapital seit Paulis Antritt von 11 auf heute 30 Mio. EUR ausgeweitet wurde. „Wir haben keinen echten Branchenschwerpunkt, investieren aber bevorzugt in Software, ITK, Cleantech und Medtech“, so Pauli.

Den Englischen Garten vor der Tür

Bedingt durch sein berufliches Engagement in München, gehören die Wochenenden fast ausschließlich der Familie, die nach wie vor in Kulmbach wohnt. Unter der Woche arbeitet der leidenschaftliche Läufer und Skifahrer in erster Linie am Portfolio der BayBG und nebenbei an seiner Fitness. Gelegentlich kommt ihm dabei, dass die BayBG seit letztem Jahr vis-à-vis des Englischen Gartens residiert und im Keller einen Fitnessraum eingerichtet hat. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Seit August 2007 werden im Rahmen dieser Serie prominente Dealmacher vorgestellt. Unter den bisher portraitierten Köpfen befinden sich neben „Branchendinos“ wie Gustav Egger (Deutsche Beteiligungs AG) auch Buyout Manager wie Steve Koltes (CVC Capital Partners) und Thomas Pütter (Allianz Capital Partners) sowie Aufsteiger der jüngeren Generation wie Marc Samwer (European Founders Fund) und Christian Angermayer (ABL-Gruppe).



Science4Life Venture Cup 2011

Unternehmer gesucht!

Businessplan-Wettbewerb für Life Sciences und Chemie

**Sie haben eine Geschäftsidee?
Wir unterstützen Sie!**

- Kompakte Wissensvermittlung
- Individuelles Business-Coaching
- Lebendige Netzwerkkontakte

Science4Life ist die führende Gründerinitiative mit dem klaren Branchenfokus Life Sciences und Chemie. Experten aus mehr als 120 Unternehmen unterstützen Gründer bei der Entwicklung ihrer Geschäftsideen.

Weitere Informationen und Anmeldung unter:

www.science4life.de

+++ Teilnahme kostenfrei +++ Teilnahme kostenfrei +++

**75.000 €
PREISGELD**



+++

Eine Initiative von:



sanofi aventis
Das Wohlfühlen ist die Gesundheit.

„Business Angels müssen zuhören können“

Interview mit Dr. Friedrich Georg Hoepfner, Vorstand, Hoepfner Stiftung

Mit der „Goldenen Nase“ zeichnet das Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) jährlich den Business Angel des Jahres aus – einen Privatinvestor, der sich in besonderem Maße um seine Portfoliounternehmen verdient gemacht hat. Vorschläge stammen von den finanzierten Unternehmern selbst, die das Engagement ihres Förderers herausstellen wollen. Zum Träger der Goldenen Nase 2010 wurde im Dezember Dr. Friedrich Georg Hoepfner ernannt, Vorstand der Hoepfner Stiftung. Er hat bis heute bereits 50 Angel Investments getätigt und kennt die Schwierigkeiten von Gründern auch selbst: Nach seinem Studium war er Partner bei mehreren Firmengründungen in verschiedenen Branchen, bis er in die väterliche Brauerei einstieg. Die Brauerei Hoepfner verkaufte er später an die Brauholding International und war dort zuletzt Sprecher der Geschäftsführung. Im Interview spricht Hoepfner u.a. über K.O.-Kriterien bei Investitionsentscheidungen sowie über Höhen und Tiefen seiner Tätigkeit als Business Angel.



Dr. Friedrich Georg Hoepfner

VC Magazin: Herzlichen Glückwunsch zur Goldenen Nase 2010! Verraten Sie uns Ihr Erfolgsrezept?

Hoepfner: Hinter Erfolg stehen Menschen – das Wichtigste ist, sich nicht auf Businesspläne auf dem Papier zu konzentrieren, sondern auf die Unternehmer selbst. Sie haben den schwierigsten Job gewählt, den die Marktwirtschaft zu bieten hat, und für den Business Angel muss es darum gehen, sie bei dieser Herausforderung zu unterstützen. Dahinter steckt eine Synergie zwischen den Gründern, die Ideen und Motivation mitbringen, und der Erfahrung des Business Angels. Wenn es gelingt, beides zu kombinieren, kommt man schneller in den Markt – und darauf kommt es bei Gründungen an.

VC Magazin: Woran erkennen Sie ein viel versprechendes Investment?

Hoepfner: Der Businessplan liefert mir nur einen ersten Anhaltspunkt, erst im persönlichen Gespräch mit den Gründern zeigt sich dann das wahre Potenzial. Ein gutes Team ist sehr wichtig, ebenso die klare Profilierung im Wettbewerb und die Besetzung einer Marktnische. Geschäftsmodelle müssen außerdem skalierbar sein. Die direkte Konfrontation mit einem großen Marktführer – zum Beispiel als Facebook-Klon – erachte ich nicht als aussichtsreich. Ein Ausschlusskriterium sind außerdem Gründer, die selbst gar nicht tätig sein wollen, sondern

nur einen lukrativen Exit anstreben. Ich investiere nicht in Exits, sondern möchte Gründern helfen, ihr Projekt durchzuführen.

VC Magazin: Was war die größte Schlappe, die Sie bislang als Investor einstecken mussten?

Hoepfner: In den 1990er-Jahren habe ich zusammen mit weiteren Investoren in einen Fernsehsender investiert. Das Management wollte über Satellit senden, und wir alle waren von der Idee begeistert. Die Ausstrahlung über Satellit kostete jedoch 1 Mio. DM im Monat – das war der Untergang für den Sender. Eine Schlappe war das für mich nicht wegen des Geldes, das ich verloren habe, sondern weil der Fehler vermeidbar gewesen wäre, wenn man kritischer geprüft hätte.

VC Magazin: Als Botschafter für das Business Angels Jahr sind Sie 2010 öffentlichkeitswirksam für eine stärkere Angels-Kultur in Deutschland eingetreten. Wo steht die Szene heute?

Hoepfner: Sie kommt voran. Das Business Angels Jahr war sehr erfolgreich und hat in der Öffentlichkeit ein stärkeres Bewusstsein für die Tätigkeit als Privatinvestor geschaffen. Auch das ein oder andere neue Gesicht kam als Investor dazu, was sehr erfreulich ist. Gerade das Anwerben neuer Business Angels ist eine wichtige Herausforderung. Notwendig für die Zukunft sind auch Netzwerke

wie zum Beispiel das CyberForum in Karlsruhe, das die Beziehung zwischen Angels und Gründern betreut und Start-ups u.a. bei der Schaffung von Strukturen oder bei klaren Zielvereinbarungen unterstützt.

VC Magazin: Wie könnte man die Rahmenbedingungen in Deutschland für die Tätigkeit privater Investoren verbessern?

Hoepfner: Die Regelungen an sich empfinde ich als weniger problematisch, es hakt eher an der Einstellung. Zu oft mangelt es in den Steuerbehörden noch am Verständnis für die Tätigkeit der Business Angel. Es besteht die Gefahr, dass Investments als reine Liebhaberei angesehen werden, wenn sie sich als verlustreich herausstellen. Dass Unternehmern gerade bei Neugründungen auch einmal Fehler unterlaufen können, wird in unserer Gesellschaft zu wenig verstanden.

VC Magazin: Was würden Sie jemandem raten, der mit dem Gedanken spielt, sich als Business Angel zu engagieren?

Hoepfner: Er sollte auf jeden Fall den Dialog mit Gleichgesinnten suchen. Über das Business Angels Netzwerk Deutschland findet man leicht ein Netzwerk vor Ort, in dem sich erfahrene Investoren austauschen. Solche Netzwerke eröffnen meist auch Zugang zu Kapital suchenden Start-ups. Wer als Business Angel aktiv sein möchte, muss nicht nur die sachlichen Fähigkeiten mitbringen, also Geschäftserfahrung und betriebswirtschaftliche Kenntnisse. Er muss vielmehr diskussions- und beratungsfähig sein und kommunizieren können – und das bedeutet nicht nur reden, sondern vor allem zuhören.

VC Magazin: Danke für das Gespräch, Herr Hoepfner! ■

susanne.harrer@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Dr. Friedrich Georg Hoepfner ist Business Angel und Vorstand der Hoepfner Stiftung. Seit 1970 arbeitete er im Management verschiedener junger Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen. Zuletzt war er Sprecher der Geschäftsführung der Brauholding International.



Auch in diesem Jahr werden erneut die innovativsten IT-Lösungen für den Mittelstand aus der Technologie-, Informations- und Telekommunikationsbranche mit dem **INNOVATIONSPREIS-IT** ausgezeichnet. Als Preise gewinnen die Sieger umfangreiche Marketing-Förderpakete im Gesamtwert von über 400.000 Euro!

Nutzen Sie Ihre Chance, einen der renommiertesten IT-Preise Deutschlands zu gewinnen! Kostenfreie Bewerbung unter: www.innovationspreis-it.de

Initiative Mittelstand. Ihr starker Partner.
WWW.INNOVATIONSPREIS-IT.DE

Unter der Schirmherrschaft von:



The power to do more

„Einkommen ist die Voraussetzung zur Arbeit“

Interview mit Prof. Götz Werner, Gründer der dm-Drogeriemärkte

Mit dem Aufbau der Drogeriemarktkette dm wurde Götz Werner zum Milliardär. Heute setzt er sich für ein bedingungsloses Grundeinkommen für alle ein und bezeichnet Hartz IV als offenen Strafvollzug. Im Interview spricht Werner u.a. darüber, warum jeder Mensch in Deutschland 1.000 EUR bekommen sollte, wie ein solches Grundeinkommen über einen Mehrwertsteuersatz von 50% realisiert werden könnte und warum Private Equity aus seiner Sicht wie Dagobert Duck denkt.

VC Magazin: Was treibt Sie an, sich für das bedingungslose Grundeinkommen einzusetzen?

Werner: Es ist die Beschäftigung mit der Frage, in was für einer Gesellschaft wir eigentlich leben wollen. Daraus folgt beispielsweise die Erkenntnis, dass es ein grundlegendes Problem in unserer Gesellschaft ist, dass wir meinen, wir würden arbeiten und dafür bezahlt werden. In Wirklichkeit ist es umgekehrt. Wenn ein Mensch in dieser Gesellschaft leben will, braucht er erst einmal ein Einkommen. Einkommen ist die Voraussetzung zur Arbeit, ob für einen Staatsanwalt, Richter, Lehrer oder die Bundeskanzlerin. Denn Arbeit bedeutet, etwas für andere zu leisten. Wer arbeitet, hat die Bedürfnisse seiner Mitmenschen im Blick, und das ist nur möglich, wenn für die eigenen Bedürfnisse gesorgt ist. Wenn ich am Ende eines Einstellungsgesprächs eine Gehaltsvereinbarung getroffen habe, dann nicht, weil der- oder diejenige eine bestimmte Leistung erreicht hatte, sondern damit er oder sie es sich leisten konnte, bei uns anzufangen. Es ist wie im Weingärtner-Beispiel aus Matthäus 20, Neues Testament: Jeder Arbeiter erhält einen Dinar – unabhängig davon, wie lange er gearbeitet hat –, damit er den Tag leben und morgen wieder arbeiten kann. Ähnliche Gedanken zum Grundeinkommen findet man z.B. auch bei Erich Fromm, Thomas Paine, Ralf Dahrendorf oder Martin Luther King.

VC Magazin: Was sind für Sie die Eckpfeiler des bedingungslosen Grundeinkommens?

Werner: Artikel 1 unserer Verfassung heißt: „Die Würde des Menschen ist unantastbar.“ Also müssen wir Verhältnisse schaffen, damit die Würde des Menschen nicht angetastet werden kann. Dazu gehört ein Einkommen in einer Höhe, von dem Sie menschenwürdig leben können – gegenwärtig sehe ich 1.000 EUR als eine realistische Größe.



Prof. Götz Werner

Denn die Würde des Menschen beinhaltet das Recht, Nein zu fragwürdigen Arbeitsofferten sagen zu können, und dies kann nur der, dessen Existenz gesichert ist.

VC Magazin: Wie wollen Sie das alles finanzieren?

Werner: Wir können das Grundeinkommen realisieren, indem wir alle Steuern abschaffen und die Mehrwertsteuer auf 50% erhöhen. Denn unsere Staatsquote in Deutschland liegt bei knapp 50%; die Hälfte der Güter und Dienstleistungen wird privat, die andere Hälfte von der Gemeinschaft verfügt. Hinter meiner Forderung nach konsumbasierten Steuern steht die Erkenntnis, dass alle Steuern, Gebühren, Abgaben, also die gesamte Staatsquote, sowieso in den Preisen verkalkuliert werden. Der Staat wird von denen getragen, die konsumieren. Und die Idee der Konsumsteuer sagt: „Besteuere nicht die Blüte des Apfels, sondern besteuere den Apfel bitte erst, wenn er reif ist und konsumiert werden kann.“ Das heißt, wir verlegen den Moment der Besteuerung an das Ende der Wertschöpfungskette. Damit deformieren und verzerren

wir unsere gesamte Wertschöpfung nicht mehr, indem wir schon frühzeitig mit einkommensbasierten Steuern zugreifen. Steuern, die anfallen, bevor ein Produkt fertig und verkauft ist, treiben sozusagen fiskalischen Knospenfrevler. Mit der Mehrwertsteuer besteuern wir die Leistung erst beim Übergang in den Konsum, und das würde dazu führen, dass die ganzen Verzerrungen unseres Steuersystems verschwinden würden. Im Moment gilt aber noch ein 400 Jahre altes Sozialverständnis: Jeder arbeitet für sich selbst und lebt von seiner Ernte, sprich seinem Einkommen, und gibt davon dann seinen Zehnten ab an die Herrschaft. Aber niemand in unserer Gesellschaft lebt von seiner eigenen Ernte.

VC Magazin: Welchen Wert hat Geld noch, wenn wir das bedingungslose Grundeinkommen haben?

Werner: Der Hauptirrtum in unserer Gesellschaft ist, zu meinen, das Geld wäre der Wert. Aber Geld hat ja keinen Wert, deswegen heißt es auch Schein, Geldschein. Das Problem ist, dass wir einen Geldstau, einen virtuellen Liquiditäts-See vor uns herschieben, bei dem wir so tun, als ob er real wäre. Wert haben nur Güter und Dienstleistungen. Das offenbart auch die Finanzblase, bei der mit betrügerischen Manipulationen durch Banken Illusionswerte generiert wurden, die die Menschen als reale Werte betrachteten. Wenn dann alle Menschen ihre geldmäßigen Möglichkeiten realisieren wollen, bricht alles zusammen. Was ich aber noch faszinierender finde: Die Finanzkrise selbst ist auch eine Illusion. In Wirklichkeit war sie ein Kreditbetrug. Aus diesem Kreditbetrug hat man dann eine Finanzkrise gemacht, und plötzlich waren die Täter Opfer. Wenn Sie ein Metzger wären und dem frischen Hackfleisch von heute 20% faules Hackfleisch von letzter Woche dazugäben, würden Sie geradewegs ins Gefängnis kommen. Wenn Sie das aber mit Geld, mit verbrieften Dingen bewerkstelligen, wird es anschließend zur Krise erklärt und Sie sind dann kein Täter mehr, sondern Opfer.

VC Magazin: Kommen wir zu Private Equity. Ist es für Sie eine sinnvolle Finanzierungsoption?

Werner: Private Equity-Häuser hatten immer wieder bei mir angeklopft. Ich selbst bin im Aufsichtsrat von Unternehmen, bei denen Private Equity-Leute Miteigentümer sind. In meinem Buch „Einkommen für alle“ habe ich im Kapitel „Denken wie Onkel Dagobert“ über die Auswirkungen von Investoren auf ein Unternehmen geschrieben. Private Equity-Häuser machen letzten Endes nichts, sie bringen nichts ein. Ein Investor fragt: „Wo finde ich etwas in der Welt, das an Wert gewinnt, weil ich es

hübscher verpacke?“ Private Equity kann immer nur das entfesseln, was an Möglichkeiten schon im Unternehmen liegt. Wenn es wirklich Leute sind, die etwas gut machen, werden sie selbst Unternehmer. Mir hat kürzlich eine Frau gesagt: „Ich bin Hartz IV-Empfängerin. Bei einer leeren

*„Private Equity kann
nur entfesseln, was schon
im Unternehmen liegt“*

PVC-Flasche auf der Straße fragen viele, wer denn da seinen Müll weggeworfen habe. Ich hingegen sehe da 25 Cent.“ Und während viele in einem Unternehmen eher eine Wegwerfflasche sehen, sagen Investoren: „Nein, da liegt Geld, deswegen werde ich mich schleunigst bücken und das aufheben und mich nicht drüber aufregen, warum da einer seinen Müll liegen lässt.“

VC Magazin: Zum Schluss: Welche Leitgedanken haben Sie stark geprägt?

Werner: Mit 17 Jahren hatte ich einen Rudertrainer, der uns BB als Leitspruch mitgegeben hat. BB heißt: „Beharrlich im Bemühen. Bescheiden in der Erfolgserwartung.“ Die meisten Vorhaben scheitern daran, dass man ungeduldig im Bemühen und anspruchsvoll in der Erfolgserwartung ist. Ein weiterer Leitspruch war: „Jeder Tag ist ein Beginn von vorne“, das ist das Schumpeter'sche Prinzip. Wer sein Geschäftsmodell nicht jeden Tag neu überprüft und hervorbringt, dessen Sache wird schnell alt und marode. Der dritte wichtige Spruch für mich ist: „Wer will, findet Wege, und wer nicht will, findet Gründe.“

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch. ■

Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Prof. Götz Werner ist Gründer und Aufsichtsrat der dm-drogerie markt GmbH, die 1973 in Karlsruhe den ersten dm-Markt eröffnete. Heute betreibt das Unternehmen 2.400 Geschäfte in elf europäischen Ländern und beschäftigt 36.000 Mitarbeiter. Werner gilt als der prominenteste Befürworter eines bedingungslosen Grundeinkommens für alle Menschen.

Stellschrauben für den Technologietransfer

Spin-offs aus Forschungseinrichtungen

Technologische Innovationen sind ein wichtiger Wachstumsmotor der Wirtschaft, der durch einen effizienten Wissens- und Technologietransfer von der Forschung in die Wirtschaft angetrieben wird. Starke Impulse gehen insbesondere von Unternehmensgründungen aus, die im Hochtechnologiesektor das Produkt- und Dienstleistungsangebot erneuern und damit auch die etablierten Marktteilnehmer zu mehr Innovationsanstrengungen antreiben. Die öffentlich finanzierte Forschung nimmt hier eine sehr starke Position ein, ihr entstammt jede siebte deutsche Hochtechnologiegründung. Spin-offs aus der akademischen Forschung laufen häufig nach einem ähnlichen Muster ab, an dem sich die Anreizsysteme und Unterstützungsleistungen der Forschungseinrichtungen orientieren.

Eigenschaften von Hightech-Gründern

Der volkswirtschaftliche Wertbeitrag, den Spin-offs aus der öffentlichen Forschung leisten, erschließt sich besonders vor dem Hintergrund der allgemein rückläufigen Gründungsraten in den Industrien mit intensiver Forschung und Entwicklung. Ausgründungen aus deutschen Forschungseinrichtungen zielen nämlich explizit auf den Bereich der hochwertigen Technik und der Spitzentechnologie ab und sorgen damit für Unternehmensdynamik und Innovationswettbewerb in diesen Marktsegmenten. Grundlage aller Spin-off-Aktivitäten ist eine organisationsinterne Gründungskultur, die eine positive Grundstimmung gegenüber dem Verwertungsweg „Ausgründung“ sichert. Wichtig ist die Ausrichtung dieser Kultur an der Klientel, die sie ansprechen soll: Gründerinnen und Gründer im Hochtechnologiebereich sind durchschnittlich im 41. Lebensjahr, folgen intrinsischen Motiven, wie selbstbestimmtem Arbeiten und persönlichen Einkommensaussichten, sorgen sich um die Vereinbarung von Arbeitsleben und Familie und gehen lediglich absehbare finanzielle Risiken ein. Herausstechend ist aber vor allem ihre Identifikation mit der selbst entwickelten Technologie und der Etablierung derselben. Eine gute Gründungskultur berücksichtigt diese Charakteristika und setzt gezielte Akzente, um risikoaverse Wissenschaftler zu chancenbewussten Gründern zu machen.

Erste Schritte angehender Unternehmer

Sobald ein motivierter und gründungsinteressierter Wissenschaftler ein Forschungsergebnis mit kommerziellem Verwertungspotenzial erzielt, besteht die Hauptaufgabe

darin, ein konkretes Anwendungsfeld für diese Technologie zu finden. Hier ist der Kontakt zu möglichen Kunden und weiteren Marktteilnehmern entscheidend, die schon in dieser frühen Phase über ihre industriellen Anforderungen an das zukünftige Produkt informieren und ihre Marktsicht einfließen lassen können. Je intensiver dieser Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft von der Forschungseinrichtung begünstigt und gefördert wird, umso höher sind die Erfolgsaussichten des daraus resultierenden Spin-offs. Ist ein lukratives Anwendungsfeld gefunden, richtet sich die Aufmerksamkeit auf den richtigen Zeitpunkt der Unternehmensgründung und der damit verbundenen rechtlichen Abkoppelung von der Forschungseinrichtung. Die erfolgskritische Determinante ist das Entwicklungsstadium der Technologie, die ausgereift und anwendungsnah sein muss. Dem wird durch gezielte Förderprogramme Rechnung getragen, die innerhalb der Forschungsorganisationen zur Verfügung stehen und die Entwicklung der Technologie zur Marktreife ermöglichen.

Dazulernen oder Hilfe annehmen

Anschließend an die technologische Reife und Unternehmensgründung sind betriebswirtschaftliche Fähigkeiten und Industrieerfahrung der Gründer gefragt. Die Führung eines Unternehmens ist radikal anders als die Tätigkeit als Wissenschaftler, sodass auch an dieser Stelle Unterstützung notwendig ist. Ähnlich den Programmen zur internen Weiterentwicklung der Technologie bieten Forschungseinrichtungen auch Unterstützung zur Vervollständigung und/oder Qualifizierung des Gründerteams. Neben der Einsetzung externer, erfahrener Industrieexperten als Mitgründer werden Berater und Coaches engagiert, die dem Gründerteam bei entscheidenden Fragestellungen zur Seite stehen.

Win-win-Situation für Mutter und Spin-off

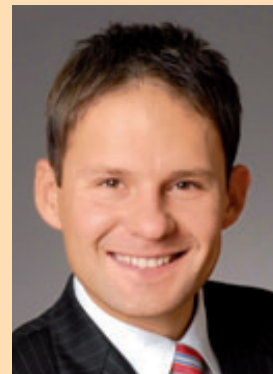
Zuletzt steht die Etablierung des Spin-offs als verlässliches und vertrauensvolles Unternehmen im Vordergrund. Dieser Auf- und Ausbau von Legitimität im Markt erfolgt typischerweise unter Zuhilfenahme der Reputation der Muttergesellschaft, also der Forschungsorganisation, aus der das Spin-off ausgegründet wurde. Verbunden über eine gesellschaftsrechtliche Beteiligung an dem neu gegründeten Unternehmen und in enger Kooperation wird eine beiderseitig vorteilhafte Situation geschaffen: Durch die erhöhte Legitimität wird das Spin-off auch

für große Kunden zu einem vertrauenswürdigen Lieferanten, und die Forschungseinrichtung erhält im Gegenzug die Möglichkeit, finanziell an der Kommerzialisierung zu partizipieren.

Fazit:

Der Hochtechnologiebereich gehört zu den größten Wachstumstreibern in Deutschland und basiert im Wesentlichen auf Neugründungen. Spin-offs aus der Forschung liefern einen wichtigen Beitrag zu der Gründungs- und Unternehmensdynamik in den relevanten Branchengruppen der hochwertigen Technologie und der Spitzentechnologie. Gefördert werden sie durch viele interne Programme der Forschungseinrichtungen und einige öffentliche Zuwendungen. Trotzdem ist insbesondere ein stärkeres Engagement privater Investoren in diesem Bereich wichtig, um die Finanzierung technologischer Innovationen in der Gründungs- und Wachstumsphase zu sichern. ■

Zu den Autoren



Thomas Doppelberger (li.) ist Leiter, **Sebastian Surma** Portfoliobetreuer bei Fraunhofer Venture, einer zur Fraunhofer-Gesellschaft gehörenden Einheit, die Wissenschaftler seit 1999 auf ihrem Weg zum eigenen Technologieunternehmen nachhaltig unterstützt.

Anzeige



ECO11 Platinum Sponsor
NOKIA

2011
24-25 MARCH
BERLIN

**GOING SMART
GREEN NOW!**

Ecosummit 2011

International Smart Green Economy
Conference for Investors, Startups,
Corporates and Visionaries.

Location:

Scandic Hotel Potsdamer Platz
Gabriele-Tergit-Promenade 19
10963 Berlin, Germany

Ticket:



ECO11 Early Bird
€ 595,00

Tickets and more information:

<http://ecosummit.net>

„Eine deutschlandweite Netzwerkveranstaltung ist unbedingt erforderlich“

Interview mit Wolfgang Lubert, EnjoyVenture und Private Equity Forum NRW, und Dr. Peter Wolff, Enjoyventure

Am 10. März findet erstmals der German.Venture.Day 2011 statt. Veranstalter ist das Private Equity-Forum NRW. Im Rahmen der Veranstaltung soll auch der erste Venture Award vergeben werden. Mathias Renz vom VentureCapital Magazin sprach mit Wolfgang Lubert und Dr. Peter Wolff über die Hintergründe.

VC Magazin: Die KfW Bankengruppe hat jetzt das Eigenkapitalforum für junge Unternehmen im Frühjahr eingestellt, der vom Private Equity Forum NRW ins Leben gerufene German.Venture.Day 2011 springt in die Bresche. Welche Bedeutung haben solche Netzwerktreffen für Gründer?

Lubert: Das KfW-Eigenkapitalforum war in der Vergangenheit aus unserer Sicht immer eine wichtige Veranstaltung für die Finanzierungsszene. Insbesondere die Pflege der gerade für die jungen Unternehmensphasen so wichtigen Netzwerke erachten wir für besonders wichtig. Veranstaltungen für den Early Stage-Bereich gibt es einige, jedoch halten wir neben den branchen- und den regional fokussierten Veranstaltungen eine weitere deutschlandweite Netzwerkveranstaltung für unbedingt erforderlich!

VC Magazin: Was sind Ihre genauen Pläne?

Lubert: „Wachsen und Internationalisieren“ als Kernthema der Veranstaltung ist die wesentliche Fragestellung in der Unternehmensentwicklung. Produkt- und Technologieentwicklung sind immer nur der erste Schritt – aber erst zahlende Kunden sind der Nachweis, dass eine Geschäftsidee wirklich eine Chance auf Erfolg hat. Erfahrungen hierüber auszutauschen, interessanten Start-ups eine Bühne zu bieten und mit Investoren ins Gespräch zu kommen, ist von jeher Mission des Private Equity Forums gewesen. Da unsere Reichweite längst schon deutlich über die Grenzen Nordrhein-Westfalens hinausgeht, ist es insofern nur ein logischer Schritt für uns, den Staffelpstab als Ausrichter einer überregionalen Venture-Veranstaltung zu übernehmen.

VC Magazin: Obwohl die KfW Bankengruppe sich strategisch neu positioniert, ist sie einer der Kooperationspartner des German.Venture.Day. Wie ist es Ihnen gelungen, dass Ihre Veranstaltung dort auf offene Ohren gestoßen ist?

Lubert: Insbesondere für die inzwischen mehr als 400 Start-ups, an denen die KfW über den ERP-Startfonds beteiligt ist, ist sie ein wichtiger Finanzierungspartner in der



Wolfgang Lubert



Dr. Peter Wolff

Eigenkapitalszene in Deutschland. Das wird sie auch weiterhin sein, da es hier ein starkes Commitment gibt. Vor diesem Hintergrund gehört somit eine KfW mit ihrer Expertise und ihrem Unternehmensportfolio einfach zu einer solchen Finanzierungsveranstaltung.

VC Magazin: Mit wie vielen Teilnehmern rechnen Sie und aus welchen Gruppierungen sollen sich diese zusammensetzen?

Wolff: Die wichtigsten Teilnehmer sind natürlich die Unternehmen, die mit spannenden Geschäftskonzepten gestartet sind. Bewusst haben wir uns dafür entschieden, möglichst alle Branchen zu adressieren, um zu zeigen, wie spannend und bunt die Start-up-Szene in Deutschland ist. Daneben sind natürlich die Investoren, welche quasi als Lieferanten den Treibstoff für Start-ups und Wachstumsunternehmen liefern. Neben den bekannten aktiven Venture Capital-Investoren sind uns auch Business Angels, gerne auch im Syndikat, sowie mittelfristig internationale Investoren wichtig. Diese beiden Gruppen spielen für die wesentliche Fragestellung von Folgefinanzierungen eine immer größere Rolle in Deutschland. Unternehmen und Kapitalgeber werden um wichtige Netzwerkpartner ergänzt, beispielsweise Transferstellen von Hochschulen oder juristische Berater. Für die erste Veranstaltung, bei der wir mit einer Teilnehmerzahl von 250 bis 300 rechnen, müssen wir noch einige Erfahrungen sammeln. Wir haben

aber schon reichlich Ideen, die Veranstaltung inhaltlich weiter zu entwickeln, daher müssen wir uns aktuell eher bremsen.

VC Magazin: Sie planen erstmals den Venture Award zu vergeben. Welche Unternehmen kommen dafür in Frage?

Wolff: Grundsätzlich sind alle Teams interessante Teilnehmer, die mit ihrem Unternehmen gestartet sind und bereits die Hürde einer ersten Finanzierung genommen haben. Sie können jede Aufmerksamkeit gebrauchen, da sie sich neben der spannenden Frage eines ersten Markteintritts jetzt um die Frage der Folgefinanzierung kümmern müssen! Über die verschiedenen Informationsverteiler des Private Equity Forums sowie der Partner High-Tech Gründerfonds, KfW Bankengruppe und Osborne Clarke beginnen wir kurzfristig für die Veranstaltung zu werben und die Netzwerke anzusprechen. Damit verbunden können sich alle Unternehmen bei uns für eine Teilnahme am Unternehmenspitch bewerben. Die Erstauswahl aus allen Bewerbern findet durch ein Gremium statt, an dem sich sowohl Industrievertreter als auch Investoren beteiligen. Spannend wird es dann am 10. März, wenn sich die zehn

nominierten Unternehmen vor der Jury und dem Publikum präsentieren und auf dieser Basis der Preisträger gekürt wird.

Lubert: Und noch ein kleiner Ausblick: Der Sieger wird im vor uns liegenden Jahr natürlich beobachtet und begleitet. Wir schauen ein Jahr später noch einmal genau hin, wie sich die Dinge in dem Start-up entwickelt haben.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Wolfgang Lubert und **Dr. Peter Wolff** sind Geschäftsführer von EnjoyVenture mit Büros in Düsseldorf, Gelsenkirchen und Hannover. Lubert ist darüber hinaus Vorstandsvorsitzender beim Private Equity Forum NRW, welches in diesem Jahr erstmals den German.Venture.Day ausrichtet. Mehr Informationen und Anmeldung unter www.private-equity-forum.de.

VC-Kolumne

Deutsche Blue Chips und Start-ups – läuft da was?

Zum Autor



Ciarán O'Leary ist Principal bei Earlybird Venture Capital. Bei der 1997 gegründeten Venture Capital-Gesellschaft mit Büros in Hamburg und München beschäftigt er sich schwerpunktmäßig mit der Finanzierung und Entwicklung von Technologieunternehmen.

Häufig ist die Rede vom fehlenden Kapital im deutschen Start-up-Ökosystem. Dass die aktive Rolle von Großkonzernen ein mindestens ebenso wichtiger Bestandteil ist, wird dagegen leicht vergessen. Ein Blick in unser Portfolio zeigt, dass sich deutsche Blue Chips in den vergangenen zehn Jahren kaum für Start-ups interessiert haben – weder als Kooperationspartner oder Kunde noch als Käufer. In diesem Zeitraum gab es zahlreiche erfolgreiche deutsche

Venture Exits an ausländische Käufer. Die geringe Aktivität hiesiger Blue Chips ist also kaum mit einer mangelnden Attraktivität deutscher Gründungen zu erklären.

Erfreulicherweise regt sich aber etwas in Deutschland. Dies hat sicherlich einerseits mit einer neuen Generation am Ruder deutscher Konzerne zu tun. Zum anderen ist der Einfluss von Start-ups insbesondere im B2C-Bereich massiv gestiegen. Denn welches Unternehmen kommt heutzutage noch ohne Google, Facebook oder Twitter aus, um Kunden zu gewinnen und zu binden?

Deutsche Blue Chips setzen aber auch zunehmend auf die Innovationskraft der hiesigen Start-ups. So integriert Kabel Deutschland das Musikportal simfy, um seinen Kunden ein innovatives Musikprodukt bieten zu können, und die Deutsche Telekom kooperiert mit dem Online-Service kaufDa, um sich in der lokalen Produktsuche besser aufzustellen. Und Madvertise, Spezialist für Mobile Advertising, arbeitet mit 50% der führenden mobilen Publisher zusammen, um deren Reichweite zu monetarisieren. Es gibt zahlreiche weitere Beispiele für Kooperationen dieser Art. Ob sich aus den ersten Anbändeleien allerdings bald mehr ergibt, wird sich in Zukunft zeigen. Wünschenswert wäre es. ■

Rettungsanker bei einem Verstoß gegen das kartellrechtliche Vollzugsverbot

Die Anzeige bereits vollzogener Zusammenschlüsse beim Bundeskartellamt

Unter bestimmten Voraussetzungen sind Zusammenschlüsse von Unternehmen und Beteiligungen beim Bundeskartellamt anzumelden. Sie dürfen erst vollzogen werden, nachdem die Transaktion von der Behörde freigegeben wurde oder eine gesetzliche Untersagungsfrist verstrichen ist. In der Praxis wird diese Pflicht von den beteiligten Unternehmen oft übersehen. Wurde der Zusammenschluss ohne vorherige Anmeldung vollzogen, stellt sich für die beteiligten Unternehmen die Frage nach den rechtlichen Folgen und der weiteren Vorgehensweise.

Die kartellrechtliche Anmeldepflicht

Zusammenschlüsse von Unternehmen sind beim Bundeskartellamt anzumelden, wenn die Umsätze der beteiligten Unternehmen bestimmte Schwellenwerte überschreiten. Diese Anmeldepflicht wird häufig auch von Seed- und Early Stage-Investoren ausgelöst, wenn diese Anteile von mindestens 25% oder 50% erwerben oder ihnen geschäftswesentliche Kontrollrechte im Hinblick auf das Jahresbudget, den Geschäftsplan, größere Investitionen oder die Besetzung der Unternehmensleitung eingeräumt werden. Liegen die Voraussetzungen der Anmeldepflicht vor, dann müssen die Unternehmen die Freigabe des Bundeskartellamtes abwarten, bevor sie den Zusammenschluss vollziehen. Andernfalls verstoßen sie gegen das gesetzliche Vollzugsverbot.

Mögliche Folgen bei einem Verstoß

Gerade im Bereich von Venture Capital-Finanzierungen ist den beteiligten Unternehmen mitunter nicht bewusst, dass Zusammenschlussvorhaben vor ihrem Vollzug anmeldepflichtig sein können. Es kommt daher vor, dass anmeldepflichtige Zusammenschlussvorhaben ohne die erforderliche Freigabe des Bundeskartellamtes vollzogen werden und damit gegen das Vollzugsverbot verstoßen wird. In einem solchen Fall drohen Bußgelder gegen die beteiligten Unternehmen und/oder gegen die verantwortlichen Personen in Höhe von bis zu 1 Mio. EUR. Dies folgt aus dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Bei Unternehmen kann das Bußgeld sogar bis zu 10% seines Gesamtumsatzes betragen. Zudem sind die gegen das Vollzugsverbot verstoßenden Rechtsgeschäfte unwirksam. Bisher hat das Bundeskartellamt nur in wenigen Fällen eine Geldbuße gegen Unternehmen wegen Missachtung des Vollzugsverbots verhängt. Betroffen waren dabei insbesondere solche Zusammenschlüsse, die zur

Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung geführt haben. Im Bereich von Venture Capital-Finanzierungen ist dies jedoch regelmäßig nicht der Fall, weil das finanzierte Unternehmen häufig nur geringe Marktanteile hat oder der Investor nicht auf demselben Markt tätig ist. Bußgelder können allerdings auch dann verhängt werden, wenn Unternehmen bewusst oder wiederholt gegen das Vollzugsverbot verstoßen. Zu größeren Bedenken kann hingegen die Rechtsfolge der Unwirksamkeit führen. Davon erfasst wäre beispielsweise die Übertragung von Anteilen und Kontrollrechten an den Investor. Beschlüsse, die unter bestimmender Mitwirkung des Investors zustande kommen, wären gegebenenfalls anfechtbar oder sogar nichtig.

Anzeige als Option nach einem Verstoß

Aus Unternehmenssicht stellt sich bei versäumter Anmeldung die Frage, ob diese beim Bundeskartellamt noch nachgeholt werden kann, um so drohende Sanktionen zu vermeiden. Nach der heutigen Verwaltungspraxis des Amtes können bereits vollzogene Zusammenschlussvorhaben nicht mehr „angemeldet“, aber noch „angezeigt“ werden. Zu einer solchen Anzeige sind die Unternehmen stets nach Vollzug eines Zusammenschlusses verpflichtet. Das Bundeskartellamt prüft dann, ob durch den Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt worden ist. Da dies bei Seed- und Early Stage-Investitionen grundsätzlich nicht der Fall ist, wird das Amt das Verfahren sodann einstellen und dies den beteiligten Unternehmen mitteilen. Ob eine Anzeige des Vollzugs erforderlich und sinnvoll ist, sollte für jeden Einzelfall geklärt werden. Beispielsweise ist nicht jeder Zusammenschluss überhaupt anmeldepflichtig, sodass unter bestimmten Umständen schon kein Verstoß gegen das Vollzugsverbot vorliegt. Eine Anzeige gegenüber der Kartellbehörde ist dann nicht erforderlich. Soweit allerdings ein Verstoß gegen das Vollzugsverbot feststeht, ist eine Anzeige in der Regel auch sinnvoll, weil das Bundeskartellamt das „Nachtverhalten“ der Beteiligten auch bei der Bemessung eines etwaigen Bußgeldes berücksichtigt. Aus dem gleichen Grund sollte der Anzeigepflicht nach Entdeckung des Verstoßes möglichst schnell nachgekommen werden. Zudem ist auch der Verstoß gegen die Anzeigepflicht selbst bußgeldbewehrt. Und nicht zuletzt kann nur so die Unwirksamkeit der betroffenen Rechtsgeschäfte vermieden werden.



Wurde bei einem Investment bereits gegen das Vollzugsverbot verstoßen, kann die Anzeige beim Bundeskartellamt Rettungsanker sein. Wichtig sind dabei Geschwindigkeit und kooperatives Verhalten.

Gibt es schnellere Alternativen?

Letztlich lassen sich die beschriebenen Sanktionen bei anmeldepflichtigen Vorhaben nur durch den Weg zur Kartellbehörde sicher vermeiden. Um dennoch dem Bedürfnis nach einer schnellen Umsetzung des Investments gerecht zu werden, sollte im Rahmen der Verhandlung der Transaktion frühzeitig geprüft werden, ob eine Anmeldepflicht besteht, und das Vorhaben unter Umständen angemeldet werden. Werden die Beteiligten zu spät auf die Anmeldepflichtigkeit eines Vorhabens aufmerksam, kann dies zu finanziellen Schwierigkeiten auf Seiten des Targets führen, da das Bundeskartellamt für eine Freigabeentscheidung grundsätzlich eine Frist von einem Monat ausschöpfen kann. Als möglicher Ausweg aus diesem Konflikt bietet sich gerade bei Beteiligungen, bei welchen der Investor weniger als 25% bzw. weniger als 50% der Geschäftsanteile erwirbt, die Möglichkeit, die Anmeldepflicht dadurch zu verhindern, dass den Investoren zunächst keine der oben genannten Kontrollrechte eingeräumt werden, das Vorhaben aber mit den gewünschten Kontrollrechten der Kartellbehörde zur Freigabe angezeigt wird. Vorbehaltlich einer Überprüfung des jeweiligen Einzelfalles kann das Vorhaben dann – zunächst

ohne Kontrollrechte – sofort vollzogen werden, ohne dass hierzu eine Freigabe des Bundeskartellamtes erforderlich wäre. Erst in einem zweiten Schritt und nach entsprechender Freigabe des Kontrollerwerbs durch das Bundeskartellamt werden den Investoren dann verabredungsgemäß die jeweiligen Kontrollrechte eingeräumt. Die Wirksamkeit der Kontrollrechte muss dabei aufschiebend bedingt von der Freigabeentscheidung des Bundeskartellamtes abhängen. Die rechtliche Zulässigkeit dieser Vorgehensweise muss für jeden einzelnen Fall überprüft werden. Sie wäre beispielsweise dann nicht zulässig, wenn sie zu einer faktisch vermittelten Kontrollmöglichkeit der jeweiligen Investoren führt, bevor der Vollzug freigegeben wurde.

Fazit:

Um der Gefahr kartellrechtlicher Sanktionen zu begegnen, sollten anmeldepflichtige Zusammenschlussvorhaben erst nach entsprechender Freigabe durch das Bundeskartellamt vollzogen werden. Soweit jedoch bereits gegen das Vollzugsverbot verstoßen wurde, empfiehlt sich regelmäßig die Anzeige des Verstoßes gegenüber dem Bundeskartellamt. Eine unverzügliche Kooperation kann dabei wesentlich dazu beitragen, dass die Kartellbehörde gerade bei Seed- und Early Stage-Investitionen von der Verhängung eines Bußgeldes absieht. Zudem werden die Beteiligten nur so ihrer Pflicht zur Anzeige des Vollzugs von Zusammenschlussvorhaben gerecht. ■

Zum Autor



Nico Just ist Rechtsanwalt in der internationalen Anwaltssozietät Osborne Clarke am Standort Köln. In der Praxisgruppe Kartellrecht befasst er sich vor allem mit der Fusionskontrolle und dem Kartellverbot in der betrieblichen Praxis.

Massig Kohle für flexible Solarzellen

Solarion wächst jetzt mit strategischem Investor

Meist wird das Solarvalley Mitteldeutschland nur auf die drei Städte beschränkt, die die Eckpunkte des Dreiecks bilden: Halle an der Saale, Dresden und Erfurt. Unter dem Radar fliegt dagegen die sächsische Metropole Leipzig – hier sind Firmen der Photovoltaikindustrie unterrepräsentiert. Mit Solarion gibt es allerdings einen innovationsstarken Vertreter, der sowohl über Rückhalt in Stadt und Region verfügt als auch über Strahlkraft bis nach Taiwan.

Erste Runde mit lokalen Investoren

„Wir sind ein klassisches Spin-off. Die eigentliche Idee entstand im Leibniz-Institut für Oberflächenmodifizierung“, schaut Dr. Karsten Otte zurück. Noch als Promotionsstudent entwickelte er gemeinsam mit zwei Kollegen ab 1997 eine Idee zur Herstellung flexibler Solarzellen – und im Jahr 2000 machte er sich dann nach intensiver Entwicklungsarbeit mit den beiden Betreuern seiner Dissertation selbstständig. „Es war zuerst weniger der Traum einer großen Firma, den wir verfolgten. Wir wollten herausfinden, ob sich unsere Technologie auch industriell umsetzen lässt“, erinnert er sich. Auch wenn die damals noch als GmbH firmierende Solarion nach dem Platzen der Internetblase im März 2000 in einem schwierigen Umfeld auf Kapitalsuche ging, überzeugte der Businessplan zwei lokale Geldgeber. In der ersten Runde erhielt das Leipziger Unternehmen gut 2 Mio. EUR von der Beteiligungsgesellschaft der Sparkasse Leipzig sowie der Innvo GmbH & Co. KG, einer eigens für diesen Zweck gegründeten Tochtergesellschaft der Stadtwerke Leipzig.

Flexibel und kostengünstig

Mit dem frischen Kapital erfolgte dann im Jahr 2002 der Start der regulären Geschäftstätigkeit und der Pilotpro-



Beim Rolle-zu-Rolle-Verfahren von Solarion werden die Solarzellen in dünnen Schichten auf Folie aufgetragen.

duktionsphase, ein weiteres Jahr später der Aufbau der Pilotlinie. „Es gibt nur drei Basistechnologien, um Dünnschicht-Photovoltaikmodule herzustellen, wir haben uns für die CIGS-Technologie entschieden, bei der Kupfer, Indium, Gallium und Selen die Basis für den Absorber bilden“, berichtet Otte. Die Kern-IP von Solarion ist dabei ein Niedrigtemperatur-Prozess, bei dem bereits 400 Grad Celsius statt der üblichen 550 Grad Celsius ausreichen. Damit zählt Kostenersparnis in der Produktion zu einem der wesentlichen Vorteile. Allerdings gebe es davon noch weitere, hebt Otte hervor: „Die für die Solarzelle notwendigen dünnen Schichten werden auf Folie aufgetragen und, ähnlich wie im Zeitungsdruck oder der Verpackungsmittelindustrie, in einem Rolle-zu-Rolle-Verfahren hergestellt. Das ermöglicht kleinere Produktionsanlagen, spart Fabrikfläche und man benötigt keinen Reinraum.“ Im Gegensatz zu Glas als dem klassischen – und auch starren – Träger von Dünnschichtmodulen ermöglicht das flexible Produkt aus Leipzig vielfältige Anwendungsmöglichkeiten. So passt es beispielsweise auf gebogene Oberflächen und kann durch das geringe Gewicht auch bislang verschlossene Geschäftsfelder eröffnen, etwa flache Industriedächer als Massenmarkt.

Wachstum mit internationalem Kapital

In der zweiten Finanzierungsrunde erweiterte sich 2005 der Investorenkreis von lokalem auf europäisches Niveau: Neben dem Lead-Investor Impera Total Return aus Frankfurt engagierten sich auch Kapitalgeber aus Großbritannien, Österreich und Spanien. Insgesamt flossen weitere

KURZPROFIL SOLARION AG

• Gründungsjahr:	2000
• Branche:	Photovoltaik
• Unternehmenssitz:	Leipzig
• Mitarbeiterzahl:	ca. 50
• Umsatz 2010:	k.A.
• Internet:	www.solarion.de

NACHGEFRAGT BEI GÜNTHER PAUL LÖW, CEO VON IMPERA TOTAL RETURN

VC Magazin: Welche Gründe haben Sie 2005 bewegt, in Solarion zu investieren?

Löw: Zu dieser Zeit waren wir gerade ein Jahr als Investor richtig aktiv. Als wir die Gelegenheit bekamen, in der ersten Finanzierungsrunde zu partizipieren, waren wir von der Innovation und der langfristigen Ausrichtung schnell überzeugt. Das hervorragende Management um Dr. Karsten Otte hat uns dann davon überzeugt, dass siliziumbasierte Solarzellen nur eine vorübergehende Technologie sind und die Zukunft in leichten, flexiblen Zellen für verschiedenste Anwendungen liegen wird. Dass solche Turnkey-Technologien für die Umsetzung eine gewisse Zeit benötigen, haben wir aber damals zu optimistisch eingeschätzt.



Günther Paul Löw

VC Magazin: Was waren die ersten Schritte, die nach Ihrem Einstieg angegangen wurden? Wie aktiv haben Sie Solarion begleitet?

Löw: Unsere erste große Aufgabe bestand darin, weitere Investoren von Solarion zu überzeugen. So sind auch zwei weitere Gesellschaftergruppen damals dank unserer

Überzeugungsarbeit mit eingestiegen. Später waren wir dann im Aufsichtsrat der Gesellschaft für Finanzierungsfragen Ansprechpartner des Managements und haben weitere Finanzierungsrunden aktiv begleitet.

VC Magazin: War der Einstieg von Walsin Lihwa gleichzeitig ein Teilexit für Sie?

Löw: Beim Einstieg des neuen Gesellschafters, der gleichzeitig eines der größten Technologie-Investments im Solarbereich der letzten drei Jahre darstellt, war keine direkte Umplatzierung vorgesehen. Allerdings wurde den Altgesellschaftern die Option eingeräumt, einen bestimmten Anteil umzuplatzieren. Hiervon werden wir gegebenenfalls Gebrauch machen und sind auch in einem Gremium, das sich um diesen Prozess kümmert, aktiv vertreten.

VC Magazin: Wie lange werden Sie voraussichtlich noch investiert bleiben?

Löw: Der Einstieg der Walsin Lihwa Corporation, die die Umsetzung neuer Technologien in industrielle Massenproduktionen wie kaum ein Zweiter beherrscht, hat unsere Businessplanungen gesprengt. Daher sehen wir sehr optimistisch in die weitere Zukunft der Solarion AG und wollen an dieser Entwicklung bei diesem Core Investment weiter teilhaben.

4 Mio. EUR in Solarion. Die zusätzlichen Mittel dienten dazu, die Entwicklung der Pilotlinie weiter voranzutreiben bzw. diese erfolgreich abzuschließen. Im Jahr 2008 war es dann offiziell soweit und die Zeit als Forschungsunternehmen war damit abgeschlossen. Solarion musste nun die Transformation zu einer Produktionsgesellschaft angehen und wollte sich dafür Unterstützung ins Haus holen, berichtet Otte: „Wir haben zielgerichtet in Asien nach einem strategischen Investor gesucht. Viele von ihnen sind sehr erfahren in der Produktionsskalierung und dem schnellen Wachstum innovativer Technologien.“

Treue zum Standort

Ende Oktober 2010 sammelte die Solarion AG dann 60 Mio. EUR ein, womit das Unternehmen eine der größten Kapitalzusagen der jüngeren Vergangenheit in Deutschland erhalten hat. Mit 40 Mio. EUR stammen zwei Drittel dieser Summe von der Walsin Lihwa Corporation aus Taiwan. Dafür erhält der für die Entwicklung von Hochtechnologien bekannte strategische Investor über seine Beteiligungsgesellschaft Ally Energy 49% an Solarion. Die Mittel sollen dem Aufbau und dem Hochfahren der Massenproduktion am Standort Leipzig dienen. Zusätzlich wurden unter Beteiligung der Sächsischen Aufbaubank 20 Mio. EUR an Fördermitteln bereitgestellt. Erstes Ziel ist die Errichtung einer Produktionsanlage in Leipzig mit 140 Mitarbeitern und einer Jahreskapazität von 20 Megawatt. „Parallel planen wir bereits eine Anlage mit einer Jahreskapazität von 180 Megawatt. Zusätzlich gibt es

Vereinbarungen zur technologischen Kooperation sowie Lizenzverträge“, erzählt Otte. Die bewusste regionale Verankerung über die bisherige Lebenszeit des Unternehmens und auch für die Zukunft hat auch zu Rückhalt bei der öffentlichen Hand geführt – so wurde beispielsweise der Vertrag mit Walsin Lihwa und Ally Energy im Beisein



Für das Closing der jüngsten Finanzierung im Oktober 2010 versammelten sich (v.l.n.r.) Dieter Waffel (Vorsitzender des Aufsichtsrats Solarion), Burkhard Jung (OB Leipzig), Dr. Karsten Otte (CEO Solarion), Sven Morlok (Sächsischer Staatsminister für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr), Yu-Lon Chiao (Chairman Walsin Lihwa) und Dr. Alexander Braun (CTO Solarion) im Festsaal des Leipziger Rathauses.

des Oberbürgermeisters sowie des sächsischen Wirtschaftsministers im Festsaal des Leipziger Rathauses unterschrieben. Angesichts des Commitments des strategischen Investors aus Taiwan zum Standort in Sachsen dürfte die Politik vor Ort lange Freude an der Solarfirma haben. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

„Wir investieren traditionell sehr früh“

Interview mit Dr. Lars Langusch und Rainer Maerkle von Holtzbrinck Ventures

Zu den aktiveren Vertretern der deutschen Investorenszene hat der Venture Capital-Arm von Holtzbrinck zwar schon immer gehört. Aber mit dem jüngsten Fondsclosing in Höhe von 177 Mio. EUR hat sich Holtzbrinck Ventures endgültig in der Spitzengruppe etabliert. Im Interview verraten Dr. Lars Langusch und Rainer Maerkle u.a., wie das Fundraising ablief, welche Ziele sie mit dem Fonds anstreben und welche Geschäftsideen an Facebook andocken können.



In den Räumen von Holtzbrinck Ventures nahmen sich Rainer Maerkle und Dr. Lars Langusch gut eine Stunde Zeit, um die Fragen von Torsten Paßmann (v.r.n.l.) zu beantworten.

VC Magazin: Mit Ihrem jüngsten Fonds in Höhe von 177 Mio. EUR haben Sie die Existenz als reine Venture Capital-Gesellschaft eines Konzerns aufgegeben. Wer ist beteiligt und wie lief der Prozess ab?

Langusch: Das Management hält 7,5%, der Rest verteilt sich zu gleichen Teilen auf Holtzbrinck und HarbourVest. Insgesamt dauerte das Fundraising rund ein Jahr. So mussten wir etwa erstmals eine richtige Fondsstruktur komplett neu aufsetzen, auf die wir als reine Corporate Venture Capital-Gesellschaft verzichten konnten.

VC Magazin: Wie konnten Sie den renommierten US-Investor von einem Engagement überzeugen?

Maerkle: Unser Track Record spricht für sich. Außerdem haben wir exzellente Investementaussichten, weil wir im deutschen Venture Capital-Markt eine fast einzigartige Stellung haben. Wir investieren sehr früh im Early Stage-Bereich und sind ausschließlich auf Verbraucherthemen im Internet spezialisiert. Wir sehen eigentlich jeden Deal in diesem Segment. Diese Kombination hat HarbourVest überzeugt.

VC Magazin: Welche Pläne haben Sie für den Fonds?

Langusch: Unser Fokus ist eigentlich der deutschsprachige Raum, allerdings schauen wir auch immer über die Grenzen. So haben wir in der Vergangenheit einzelne Investments beispielsweise in Russland, den Niederlanden oder Großbritannien getätigt. Wie vorher auch fangen unsere Investments bei 250.000 EUR an. Verändert hat sich jedoch das mög-

liche Gesamtvolumen – wir können jetzt stärker nachfinanzieren und über alle Runden bis zu 5 Mio. EUR investieren.

Maerkle: Bei den einzelnen Segmenten im Bereich des Consumer Internet haben wir keine bevorzugten Branchen definiert, weil sich die Branche zu schnell entwickelt. Im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit stehen aber derzeit E-Commerce, Mobile und Gaming. Über die Laufzeit des Fonds werden sich sicherlich neue Schwerpunkte bilden.

VC Magazin: Wie beurteilen Sie die derzeitige Situation der deutschen Venture Capital-Branche?

Langusch: Auf der einen Seite sehen wir, dass viele Fonds länger im Fundraising sind oder ihren Fokus geändert haben, auf der anderen Seite hat sich die Anzahl der finanzstarken Business Angels und Serial Entrepreneurs erhöht. Zu den großen Trends gehört auch, dass sich Start-ups mit weniger Mitteln als früher anschieben lassen. Das traditionelle Venture Capital-Geschäft befindet sich in einer starken Veränderung, was uns aber kaum betrifft. Wir haben schon immer sehr früh investiert und die jungen Unternehmen lange begleitet. Die Anzahl der Fonds, die erst in der dritten oder vierten Runde einsteigen, wird abnehmen. Dagegen engagieren sich mittlerweile auch strategische Investoren wie Tengelmann, die eigentlich nicht aus dem Venture Capital-Geschäft kommen.

VC Magazin: Sie haben beispielsweise mit StudiVZ Erfahrungen im Bereich der Social Networks gesammelt.

Wie denken Sie über die jüngste Bewertung von Facebook, die beim Einstieg von Goldman Sachs 50 Mrd. USD betragen haben soll?

Langusch: Wenn man dem Gerücht Glauben schenkt, dass Facebook im vergangenen Jahr 2 Mrd. USD Umsatz gemacht hat, ist das natürlich eine recht stramme Bewertung. Aber wenn man das mit der initialen Bewertung von Google zum Börsengang vergleicht – etwa 20 Mrd. USD bei der Hälfte des Umsatzes –, stimmt die Relation hinsichtlich des Benchmarks. Das Attraktive an Facebook ist für neue Investoren, dass Facebook in mehreren Segmenten direkt und indirekt Umsätze generieren kann, wie beispielsweise im Advertising, Gaming und E-Commerce.

VC Magazin: Investieren Sie in Start-ups, die mit ihrem Geschäftsmodell an Facebook andocken?

Langusch: An konkreten Ideen arbeiten sehr viele Start-ups. Der wichtigste Ansatz ist es, den Social Graph effizient zu hebeln, wie es beispielsweise Social Gaming-Unternehmen à la Wooga oder Zynga machen. Es gibt auch Marktplätze oder Ideen im Bereich Recruiting. Allerdings sind diese Ideen noch so früh, dass unklar ist, ob sie funktionieren.

Maerkle: Interessant können auch Dienstleistungen innerhalb von Facebook sein. So gibt es beispielsweise ein Start-up, das für Unternehmen Fan-Pages auf Facebook erstellt und diese pflegt.

VC Magazin: Vor ziemlich genau einem Jahr hat Groupon einen kleinen Gründerboom in Deutschland ausgelöst. Nach der Übernahme von CityDeal ist die Firma unbestrittener Platzhirsch. Ist der Kuchen verteilt?

Langusch: Der Kuchen, der verteilt werden könnte, ist noch nicht ganz fertig gebacken.

Langusch: Wir investieren traditionell sehr früh, meist in der Seed-Phase. In den von Ihnen genannten Bereichen müssen die Gründer im Regelfall erst einmal die Rechte an den Inhalten erwerben. Damit steigt die Höhe des Gründungsinvestments derart, dass die Risiken zu groß werden. Was uns dagegen interessiert, sind spezielle Themen wie Video-Advertising.

„Der Kuchen, der verteilt werden könnte, ist noch nicht fertig gebacken“



Dr. Lars Langusch

VC Magazin: Welches Portfoliounternehmen hat Ihnen im letzten Jahr besonders viel Freude bereitet? Und welches eher Sorgen?

Langusch: Aus den Investments der letzten ein bis zwei Jahre ragt natürlich CityDeal bzw. jetzt Groupon positiv heraus. Aber auch Wooga, welches mittlerweile weltweit zu den Top-7-Anbietern von Social Games gehört, hat sich im Jahr 2010 positiv entwickelt.

Maerkle: Ebenso war brands4friends, das wir vor Kurzem an eBay verkauft haben, ein gutes Portfoliounternehmen.

Langusch: Zu unserem Geschäft gehört natürlich auch die Kehrseite der Medaille, aber über die Start-ups mit einer schlechteren Performance redet man selten gerne.

VC Magazin: Was ist von Ihnen in den kommenden Monaten zu erwarten?

Langusch: Exits lassen sich vergleichsweise schwer planen, Finanzierungen lassen sich dagegen besser steuern. Ich gehe davon aus, dass wir bis Jahresmitte vier bis fünf neue Investments eingegangen sind.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview! ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

„Es wird sicher Platz für spezialisierte Nischenanbieter geben“



Rainer Maerkle

Maerkle: Anbieter- und Kundenseite sind bislang nur teilweise erschlossen. Aber wir glauben, dass die Positionierung von Groupon, an denen wir durch die Übernahme von CityDeal beteiligt sind, sowie DailyDeal so dominant ist, dass es andere Anbieter vor Schwierigkeiten stellt. Es wird aber sicherlich Platz für spezialisierte Nischenanbieter mit vertikaler Ausrichtung geben.

VC Magazin: In welchen Mediensegmenten – Musik, TV bzw. Video und Journalismus – sind attraktive VC-Investments möglich?

Zu den Gesprächspartnern

Dr. Lars Langusch ist Partner von Holtzbrinck Ventures und gehörte im Jahr 2000 zum Gründungsteam der Vorgängergesellschaft Holtzbrinck Networxs. **Rainer Maerkle**, Principal, ist seit 2008 Teil von Holtzbrinck Ventures. Zu den (ehemaligen) Portfoliogesellschaften gehören u.a. BOL, Experteer und Groupon. Mitte Januar wurde das Closing des vierten Fonds in Höhe von 177 Mio. EUR gemeldet.

Effiziente Form der Kapitalsuche

Venture Capital-Marktplätze und junge Unternehmen

Die Sicherung der Unternehmensfinanzierung stellt – insbesondere für junge Unternehmen – eine große Herausforderung dar. Die klassische Fremdfinanzierung durch Bankdarlehen scheitert meist an mangelnden Sicherheiten. Sind diese in ausreichendem Maße vorhanden, so sind die Darlehenskonditionen in vielen Fällen unattraktiv und lassen nicht ausreichend Spielraum für Wachstumsinvestitionen. Eine Lösung dieses Problems besteht in der Stärkung der Eigenkapitalbasis durch Risikokapitalgeber. Auch hier existieren spezifische Probleme, dafür sind die Lösungen einfacher.

Eigene Suche, ...

Die Suche und Ansprache von Eigenkapitalgebern – gleich ob Business Angels, Venture Capital-Gesellschaften oder Family Offices – gestaltet sich in der Praxis äußerst aufwendig: So müssen Investoren identifiziert werden, in deren Investmentfokus das Unternehmen fällt. Auch spielen die Entwicklungsphase des Unternehmens, die Höhe des Kapitalbedarfs sowie der regionale Fokus eine Rolle. Des Weiteren stehen kapitalsuchende Unternehmen vor der Herausforderung, dass nicht alle Risikokapitalgeber direkt ansprechbar sind. Während institutionelle Investoren ein Interesse an Publizität haben, ist bei Privatinvestoren regelmäßig das Gegenteil der Fall. Insgesamt ist der Markt für Venture Capital sehr fragmentiert und intransparent. Verbände wie der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) und Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) bieten hier eine

erste Anlaufstelle. Wurden potenzielle Kapitalgeber identifiziert und angesprochen, so sind die Kontakte hier nach entsprechend nachzuhalten. Auch dies macht den Prozess der Kapitalsuche zeit- und somit kostenintensiv. Hinzu kommt, dass kapitalsuchende Unternehmen meist nicht über das notwendige Know-how für eine professionelle Investorenansprache verfügen. Dies zeigt sich regelmäßig an Businessplänen, die an eine willkürlich erscheinende Liste potenzieller Investoren verschickt werden. Insgesamt stellt somit die Kapitalsuche auf eigene Faust für das Unternehmen einen immensen Kraftakt dar, dessen Ressourcen meist besser im Unternehmensaufbau investiert wären.

... Berater oder Marktplatz

Anstelle der Kapitalsuche auf eigene Faust kann man sich auch der Hilfe eines spezialisierten Corporate Finance- bzw. M&A-Beraters bedienen. Dieser verfügt in der Regel über das notwendige Know-how sowie die entsprechende Erfahrung und nimmt den Unternehmen somit viel Arbeit und Zeit ab. Dies hat jedoch seinen Preis: Das Fixum bewegt sich (auch bei geringem Kapitalbedarf) meist im fünfstelligen Bereich. Hinzu kommt noch die erfolgsabhängige Vergütung. Damit ist diese Dienstleistung für junge Unternehmen häufig nicht finanzierbar. Wenn doch, dann bleibt immer noch ein entscheidender Nachteil: Berater kennen meist nur einen begrenzten Kreis an Privatinvestoren. Ohne ein entsprechendes Netzwerk bleibt diese Fi-

finanzierungsquelle den Unternehmen somit verwehrt. Ein dritter Weg und eine moderne Form der Kapitalbeschaffung, die manches Defizit umgeht, stellen Venture Capital-Marktplätze dar. Hierbei handelt es sich um Transaktionsplattformen, auf denen kapitalsuchende Unternehmen und Investoren zusammenfinden. Dieses Matching findet anhand von vorab definierten und objektiven Kriterien wie beispielsweise Branche oder Höhe des Kapitalbedarfs statt. Durch die Aggregation von Angebot und Nachfrage werden die Effizienz und somit letztlich auch die Transaktionswahrscheinlichkeit deutlich erhöht. Zudem schaffen sie Markttransparenz und etablieren langfristig hierdurch auch entsprechende Standards. Eine höhere Markttransparenz eröffnet den Marktteilnehmern zudem zusätzliche Syndizierungsmöglichkeiten. Das Interesse, das entsprechende Plattformen in den USA wie Secondmarket, Sharepost und Xpert financial im Zusammenhang mit Facebook jüngst ausgelöst haben, zeigt, dass die Zeit für alternative Wege der Kapitalbeschaffung vor der Börse gekommen ist.

Auf Größe und Service achten

Das Angebot an deutschsprachigen Venture Capital-Marktplätzen ist sehr unübersichtlich, und bislang agieren auch nur wenige etablierte Anbieter. Zu den wichtigsten Merkmalen gehören die Anzahl und die Qualität der gelisteten Investoren. Dies gewährleistet eine hohe Marktliquidität, sodass Unternehmen aus allen Branchen, Phasen und Regionen sowie mit unterschiedlichem Kapitalbedarf mögliche Investoren finden können. Auch steigt der Wert eines solchen Marktplatzes aus Unternehmenssicht, wenn die Investoren vorab einem Screening unterzogen werden. Daneben sollten sich gute Anbieter durch einen strukturierten und begleiteten Prozess auszeichnen. Dazu gehört, dass Unternehmen zwar auf dem Marktplatz gelistet, Kurzprofile aber passgenau nur bestimmten Investoren vorgestellt werden. Auch sollten die Mitarbeiter über eine tiefe Marktübersicht verfügen, um beispielsweise den kapitalsuchenden Unternehmen Einblick in die wichtigsten Standards in der Beteiligungsbranche zu geben. Ein wichtiger Service ist außerdem eine vielfältige Öffentlichkeitsarbeit. Dazu zählt, dass sich Unternehmer auf Investorenveranstaltungen oder in der Fachpresse präsentieren können, News verschickt werden oder exklusive Präsenzveranstaltungen mit interessierten Investoren stattfinden. Darüber hinaus fördern diese das Zustandekommen zusätzlicher Investorenkontakte durch Zusammenarbeit mit entsprechenden Kooperationspartnern und durch Direktansprache im eigenen Netzwerk.

Vorteile auch für Investoren und Berater

Venture Capital-Marktplätze bieten aber auch anderen Marktteilnehmern Vorteile: So erhalten Kapitalgeber nur ihrem Profil entsprechende Investmentvorschläge. Standardisierte und vorab überprüfte Unternehmensprofile geben ihnen zudem die Möglichkeit, sich schnell Überblick über das Unternehmen zu verschaffen. Venture Capital- und Private Equity-Gesellschaften erhalten neben einer zusätzlichen Dealflow-Quelle auch zusätzliche Syndizierungsmöglichkeiten, u.a. für Folgefinanzierungen. Zudem können Business Angel-Netzwerke und/oder öffentliche Investoren Co-Investoren für ihre Investments finden. Auch sind Venture Capital-Marktplätze für Multiplikatoren wie Corporate Finance- und M&A-Berater interessant. Denn über diesen Weg können sie z.B. ihr Investorennetzwerk um einen weiteren Kanal erweitern.

Fazit:

Gerade für junge Unternehmer, die über wenig freies Kapital zur Investorensuche verfügen oder denen noch das eigene Netzwerk an Geldgebern fehlt, bilden Venture Capital-Marktplätze einen der effizientesten Wege der Kapitalbeschaffung. Kein anderes Vorgehen erlaubt es, in so kurzer Zeit eine derart große Zahl von passenden Investoren zielgerichtet anzusprechen. Hier verbinden sich die Vorteile individueller Betreuung mit der Effizienz eines Marktplatzes. Daneben schaffen Venture Capital-Marktplätze Transparenz und unterstützen bei der Etablierung von Marktstandards. ■

Zum Autor



Dr. Jochen Haller ist Partner bei der Exchange for Business Angels GmbH, wo er insbesondere für Matching-Prozesse verantwortlich ist. Nach seiner Promotion bekleidete er mehrere Führungspositionen in jungen, überwiegend risikokapitalfinanzierten Technologieunternehmen. Seine Schwerpunkte lagen hierbei in den Bereichen

Unternehmensentwicklung und Finanzen.

Die Zukunft wird im Internet gehandelt

Teil 111: Tengelmann E-Commerce Beteiligungs GmbH

Bekannt ist die Marke Tengelmann vor allem als international tätiger Handelskonzern, zu dem u.a. der Baumarkt OBI, der Discounter KiK und die Supermarktketten Kaiser's und Tengelmann gehören. Mit dem Start des Onlineshops plus.de im Jahr 2001 machte der Konzern die ersten Schritte in Richtung E-Commerce. Seit 2009 entwickelt sich die Tengelmann-Gruppe mit Hauptsitz in Mülheim an der Ruhr durch Investments in bereits existierende E-Business-Unternehmen endgültig zum E-Commerce-Pionier unter den großen Einzelhandelsketten.

E-Commerce unverzichtbar für die Zukunft

Der Impuls zur Gründung einer spezialisierten Beteiligungsgesellschaft ging vom geschäftsführenden Gesellschafter der Tengelmann-Gruppe Karl-Erivan W. Haub aus. Haub erkannte frühzeitig die signifikante Bedeutung, die E-Commerce für das Konsumverhalten der Menschen hat – mit Folgen vor allem für den stationären Handel, der seit mehr als 140 Jahren das Kerngeschäft der Tengelmann-Gruppe darstellt. Daher gründete er 2001 den Onlineshop plus.de, damals noch als Online-Vertriebskanal des stationären Lebensmitteldiscounters Plus. Mit der Gründung der Tengelmann E-Commerce GmbH als 100%ige Tochter des Konzerns erfolgte 2009 die konsequente Weiterentwicklung dieses Geschäftsmodells. Die Tochtergesellschaft bündelt alle Geschäftsfelder rund um das Thema E-Commerce, dazu zählen neben der Plus Online GmbH (plus.de) die Tengelmann E-Commerce Beteiligungs GmbH sowie die Tengelmann New Media GmbH, die auch als Dienstleister für die operativen Tochter- und Beteiligungsgesellschaften tätig ist. Auf der Website wird diese Spannweite mit den Geschäftsfeldern Full Service E-Commerce-Dienstleistungen, Venture Capital und Beteiligungen sowie Think Tank und Inkubator für die Tengelmann-Gruppe beschrieben.



Beteiligt sich die Tengelmann E-Commerce Beteiligungs GmbH nach gründlicher Prüfung an Start-ups, können diese Möglichkeiten eines Großunternehmens nutzen.

Start-ups profitieren von Konzernstrukturen

Neben Know-how in den Bereichen Finanzierung und Management bietet Tengelmann den Portfoliounternehmen auch umfangreiche Infrastrukturservices. Grundsätzlich verfolgt das Team um Christian Winter, Geschäftsführer der Tengelmann E-Commerce Beteiligungs GmbH, die Philosophie, dass jede Beteiligung selbst für ihr eigenes Geschäft verantwortlich ist. „Da wir aber neben Tengelmann New Media auch über Strukturen eines Großunternehmens verfügen, bestehen zahlreiche Optionen, die unsere Beteiligungen bei Bedarf nutzen können – z.B. unsere Rahmenverträge, zahlreiche Shared Services, großes E-Commerce Know-how und exzellente Hausjuristen“, zählt Winter einige wichtige Merkmale auf, die sich die Start-ups beim Ausbau ihrer Marktpositionen in Deutschland und Europa zunutze machen können.

„Funding your ideas“

„Passend zu unserem Leitsatz ‚Funding your ideas‘ beteiligen wir uns an schnell wachsenden jungen Unternehmen, unser Investitionsfokus liegt auf E-Commerce- und Social Commerce-Konzepten, Marktplätzen sowie Internet- und Web Enabling-Technologien“, erklärt Winter. Die Beteiligungsgesellschaft sieht sich primär als

KURZPROFIL TENGELMANN E-COMMERCE BETEILIGUNGS GMBH

• Typ:	Venture Capital-Gesellschaft
• Standort:	Mülheim an der Ruhr
• Gründung:	2009
• Zahl der Investment Professionals:	4
• Verwaltetes Kapital:	k.A.
• Internet:	www.e-tengelmann.de

Wachstumsfinanzierer für Start-ups, die die ersten Hürden bereits erfolgreich genommen haben. Auch Investments im Later Stage-Bereich seien möglich, wohingegen Secondary Deals nicht zum Fokus der Investitionsstrategie gehörten. Winter: „Denkbar sind demnächst auch Engagements im Seed-Bereich, um frühzeitig interessante Geschäftsmodelle zu begleiten.“

Beteiligungsstrategie

Die Anforderungen von Tengelmänn an potenzielle Beteiligungen seien unterschiedlich und unter anderem abhängig von der Geschäftsidee und dem Businessplan, erklärt Winter. „Wichtig ist, dass das Gründerteam zu uns passt und über operative Exzellenz verfügt, um die gemeinsam verabschiedeten Planungen zu erreichen. Wir beteiligen uns an Unternehmen, deren Entwicklungsmöglichkeiten wir als sehr interessant einstufen, mit einem möglichst hohen Anteil“, so Winter. Die bisherigen Investments von Tengelmänn E-Commerce liegen nach veröffentlichten Angaben je nach Unternehmen zwischen 10 und 49,9%. Generell limitiert sich Tengelmänn E-Commerce dabei nicht auf bestimmte Regionen oder Länder. „Die Unternehmensgruppe ist schon seit Langem international geprägt und derzeit in 15 Ländern aktiv. Aufgrund der jahrelangen Erfahrungen können wir unseren Beteiligungen im Rahmen ihrer Expansionspläne bei Bedarf auch mit Rat und Tat zur Seite stehen“, ist sich Winter sicher. Gerne investiere man als Lead- oder als Co-Investor aber auch zusammen mit anderen. „Voraussetzung ist jedoch, dass die jeweiligen Partner zu uns passen“, so Winter. Eine Mehrheitsposition gehe man vor allem dann ein, wenn ein dauerhaftes Engagement bei einem Unternehmen angestrebt wird. Ziel sei es, gibt Winter bekannt, auch im Jahr 2011 bis zu zehn neue Investments zu tätigen: „Schon heute sind wir einer der aktivsten Player in diesem Bereich, und diese Position wollen wir auch mittelfristig ausbauen.“ Spannend bleibt abzuwarten, wann der „E-Commerce-Inkubator“ von Tengelmänn selbst die ersten Ausgründungen generiert.



Christian Winter,
Tengelmänn E-Commerce
Beteiligungs GmbH

Lukrative Beteiligungen

Seit ihrer Gründung ist die Beteiligungsgesellschaft von Tengelmänn bereits neun Investments eingegangen. Besonders erfolgreich war dabei die Beteiligung an brands4friends. Der Shopping-Club wurde kürzlich für rund 150 Mio. EUR an eBay verkauft. Im Zuge der Akquisition übernahm eBay ebenfalls eine Minderheitsbeteiligung an brands4friends Japan, an der sich Tengelmänn im Rahmen der letzten Wachstumsfinanzierung direkt beteiligt hatte und an der auch weiterhin einige Gesellschaftsanteile gehalten werden. Brands4friends Japan ist die bisher einzige Beteiligung von Tengelmänn im

Ausland, dies wird aber bestimmt nicht so bleiben, weiß Winter: „Einige unserer Beteiligungen wie zalando.de oder youtailor.de sind bereits in mehreren europäischen Ländern mit großem Erfolg vertreten.“

Kein „klassischer“ VC

Die Tengelmänn E-Commerce Beteiligungs GmbH unterscheidet sich von anderen Investoren dadurch, dass sie nicht fondsfinanziert ist, unterstreicht Winter: „Wir haben mit unserem Exit bei brands4friends gezeigt, dass wir

PORTFOLIUNTERNEHMEN (STAND 31.12.2010)		
Unternehmen	Standort	Branche
Baby-Markt.de	Dortmund	Baby und Kleinkind
Bigfoot	Berlin	Fashion
brands4friends	Berlin	Fashion
brands4friends Japan	Tokio	Fashion
Otto Gourmet	Heinsberg	Food
supreme new media	Köln	Technologie
Stylight	München	Fashion
YouTailor	Wien/Berlin	Fashion
Zalando	Berlin	Fashion

Quelle: Unternehmensangaben

sehr schnell und flexibel sind, wenn es darum geht, eine Beteiligung zu verkaufen, schließlich waren wir weniger als ein Jahr engagiert. Wir prüfen mögliche Exits genauso sorgfältig wie unsere Mitinvestoren und wie es jeder andere Venture Capitalist auch tun würde. Im Gegensatz zu fondsfinanzierten Gesellschaften müssen wir aber nicht einfach irgendwann zu irgendeinem Preis verkaufen, um unseren Fonds zurückzuzahlen, sondern können unsere Anteile bei interessanten Beteiligungen sogar aufstocken. Unser Anlagehorizont ist daher flexibler.“ Das für die Investments zur Verfügung stehende Gesamtbudget wird dabei von den Gesellschaftern der E-Commerce Beteiligungs GmbH jeweils im Rahmen der Jahresplanung vorab festgelegt.

Fazit:

Wenn ein Start-up aus dem Bereich E-Commerce alle Hürden genommen hat und in das Portfolio der Tengelmänn E-Commerce Beteiligungs GmbH aufgenommen wurde, führt der Konzernhintergrund der Gesellschaft zu zwei wesentlichen Vorteilen. Einerseits ist ein Zugriff auf die Ressourcen des renommierten Handelsunternehmens Tengelmänn möglich, andererseits besteht keine zeitliche Limitierung für ein Engagement. Der vor Kurzem erfolgte Verkauf von brands4Friends an eBay hat dabei aber auch aufgezeigt, dass trotz der Anbindung an einen Konzern so schnell gedacht und gehandelt wird wie bei unabhängigen Venture Capital-Gesellschaften. ■

Max Eckhard
redaktion@vc-magazin.de

Zunehmende Nachfrage und steigende Bewertungen

Marktumfeld für M&A und Finanzierungen im deutschen Technologiesektor 2011

Zum Autor



Ralf Philipp Hofmann ist Mitgründer und Geschäftsführer von Jupiter Capital Partners, einem Corporate Finance-Beratungsunternehmen, das sich auf M&A- und Finanzierungstransaktionen im Technologiesektor konzentriert.

Der Gesamtausblick für den hiesigen M&A-Markt im Jahr 2011 ist sehr gut. Nachdem deutsche Unternehmen sich 2010 stark mit der Optimierung des operativen Geschäfts befasst haben, sind die Cash-Bestände der Unternehmen, auch aufgrund einbehaltener Gewinne, deutlich angestiegen. Diese Prozesse sind nun bei vielen Gesellschaften abgeschlossen; alternative Renditeerwartungen sind moderat, die Finanzierungsbedingungen gut – ein sehr gutes Umfeld für M&A-Aktivitäten strategischer Investoren. Die verbesserten Finanzierungsbedingungen bieten auch für Finanzinvestoren ein günstiges Umfeld für Investitionen. Gerade im Technologiesektor sind Private Equity-Häuser bereits im vergangenen Jahr wieder deutlich mehr Beteiligungen eingegangen. Auch aus Verkäufersicht dürfte in Deutschland M&A der bevorzugte Exit-Pfad sein, da bisher nicht davon auszugehen ist, dass Börsengängen im deutschen Technologiesektor eine ähnliche Bedeutung zukommen wird, wie dies derzeit wieder in den USA erwartet wird.

Welche Felder werden in der kommenden Zeit im deutschen und europäischen Technologiesektor besonders interessant sein? Im letzten Jahr haben wir u.a. auf die Attraktivität des E-Commerce-Sektors, insbesondere des Private Sales-Segments hingewiesen. Hier haben in der Zwischenzeit zahlreiche Transaktionen stattgefunden;

zuletzt der Kauf von Buy VIP und von brands4friends durch Amazon und eBay.

Sehr interessante Geschäftsfelder für M&A und Finanzierungen sind unserer Meinung nach die Bereiche Mobile und Social Media Marketing. Die Attraktivität dieser Bereiche wird getrieben durch das überdurchschnittliche Wachstum der Ausgaben für Interactive Advertising gegenüber den traditionellen Segmenten sowie der Konvergenz von Marketing, Medien und Technologie und nicht zuletzt durch den Erfolg führender Social Networks wie Facebook. Spannende Felder sind insbesondere mobile Applikationen, Software für Analytics und Diagnostics und der Performance Marketing-Bereich, in dem kontinuierlich neue Technologien und Service-Angebote auf den Markt kommen. Insbesondere das Thema User Retargeting ist ein viel versprechendes Segment: Hier können Surfer, die bereits Werbemittel angeklickt bzw. gesehen haben, im Internet wiedergefunden und erneut gezielt adressiert werden. Mittels Retargeting können werbetreibende Unternehmen die Performance ihrer Online-Kampagnen signifikant steigern.

Die Attraktivität dieser Felder wird sowohl von strategischen Käufern als auch Finanzinvestoren bestätigt. Tatsächliche und von Marktteilnehmern erwartete Bewertungen bei M&A- und Beteiligungstransaktionen in diesen Bereichen sind dementsprechend in jüngster Zeit angestiegen. Was Geschäftsmodelle angeht, gehen wir davon aus, dass neben den genannten advertising- und subscriptionbasierten Modellen die Themen Cloud Computing, Software as a Service und Managed Hosted Solutions gegenüber traditionellen Angeboten weiter an Bedeutung gewinnen.

Neben den europäischen und amerikanischen Investoren sehen wir zunehmend Interesse aus China und Indien an Investitionen in viel versprechende deutsche Technologieunternehmen. Das positive Marktumfeld und die internationale Nachfrage bieten deutschen Technologieunternehmen in diesem Jahr sehr gute Transaktionsmöglichkeiten. ■

Geld verdienen durch ausgabefreudige Spieler

Solid Value MGF Private Placement 1

Videospiele sind ein milliardenschwerer Markt in der Unterhaltungsindustrie. Auf dem Vormarsch sind Onlinespiele und tragbare Konsolen (Handhelds), die Prüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers schätzt deren Umsatzwachstumspotenzial auf jährlich 5,5%. Im iTunes Store dominieren Spiele-Applikationen die Verkaufszahlen und Apple ist im Tablet-Markt Spitzenreiter mit deutlichem Vorsprung. Allein im zweiten Halbjahr 2010 soll Apple mehr als elf Millionen Exemplare seines Tablets verkauft und mit dem iPad im dritten Quartal 2010 einen Marktanteil von 90% erreicht haben.

Private Placement für Spielefreunde

Angesichts der positiven Rahmendaten verwundert es nicht, dass Entwickler und Publisher von Games auf den Mobile Devices-Markt setzen. Daran knüpft das Emissionshaus Solid Value ebenfalls seine Hoffnungen. Das Unternehmen von Ralf Soboll, der seit 1999 im Markt der geschlossenen Fonds aktiv ist, hat im vergangenen November das MGF Private Placement 1 auf den Markt gebracht. Geschäftsführer ist Rechtsanwalt Dr. Johannes Ulbricht, der selbst über Erfahrung im Spielmarkt verfügt. Es sollen knapp 1,7 Mio. EUR Eigenkapital eingeworben werden, wobei sich Investoren mit mindestens 100.000 EUR beteiligen müssen. Zur Zielgruppe gehören sehr vermögende Anleger, die ihr Portfolio mit dieser Venture Capital-ähnlichen Investition abrunden wollen.

Games fürs iPad

Rund 83% des Investorenkapitals werden in Lizenzrechte an Computerspielen investiert. Konkret geht es um sechs Spiele der Hamburger Entwicklerfirma Daedalic Entertainment, die großteils für mehrere Konsolen und dabei schwerpunktmäßig für das iPad von Apple produziert werden. Bei dem Hersteller handelt es sich um ein 2007 gegründetes und bereits mehrfach prämiertes Unternehmen, das vom erfahrenen Branchenkenner Carsten Fichtelmann geführt wird. Die Entwicklungskosten teilen sich der Fonds und Daedalic im Verhältnis 70 zu 30. Auf diese Weise will Initiator Soboll eine Interessengleichheit zwischen dem Fondspartner und den Anlegern herstellen. Die Einhaltung der für die Produktion vereinbarten



Vor allem der Mobile Device-Markt soll beim Solid Value MGF Private Placement 1 Gewinne generieren.

Milestones überwacht ein externer Partner und ist eine Voraussetzung für die Mittelfreigabe des Fonds.

Kurzläufer fürs Depot

Nach Fertigstellung sollen die Spiele den überwiegenden Anteil ihrer Erlöse innerhalb der ersten drei bis neun Monate erzielen. Darauf fußt die Prognose, dass die Investoren schon im Jahr 2012 ihre Einlage und einen Gewinn vor Steuern in Höhe von 25,2% erhalten. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass Herstellungsverzögerungen den Kapitalrückfluss bremsen können und einige Produktionen ohnehin erst 2012 fertiggestellt werden. Vor diesem Hintergrund ist die Regelung vertretbar, dass Investoren ihre Beteiligung an der auf unbestimmte Zeit gegründeten Fondsgesellschaft erst zum Ende des Jahres 2013 kündigen können.

Erst Vorzug, dann Nachrang

Den schnellen Kapitalrückfluss ermöglicht das Reglement zur Erlösverteilung. Denn der Fonds erhält vertragsgemäß sämtliche Netto-Ersterlöse so lange, bis er 168% seines eingesetzten Kapitals zurückbekommen hat. Danach stehen Daedalic die Ergebnisse zu, bis die beiden Partner pari passu sind. Von den weiteren Ergebnissen erhält der Fonds 20 bzw. 25%. An den die Prognose übertreffenden Mehreinnahmen partizipieren die Geschäftsführung und die Treuhand mit jeweils 5%.

Fazit:

Die Entwicklung von Games birgt Ausfalls- und Einnahmenrisiken wie jede Venture Capital-Investition. Das haben bisherige Fonds anderer Anbieter unter Beweis gestellt. Dennoch hat Solid Value ein Konzept aufgestellt, das auf dem Papier überzeugt. Nun muss die Praxis den Beweis antreten. Wermutstropfen des Fonds sind die relativen hohen Fondsanlaufkosten und der bis zur 168%-Hurdlerate erzielbare, im Verhältnis zum Risiko eher überschaubare Nachsteuer-Überschuss von ca. 7,5% pro Jahr. ■

Alexander Endlweber
redaktion@vc-magazin.de

MGF PRIVATE PLACEMENT 1 (PRIVATPLATZIERUNG)

• Zielvolumen:	1,8 Mio. EUR (kein Agio)
• Laufzeit:	Ende 2013
• Investitionsthema:	Games
• Internet:	www.solid-value.de

„Viele Produkte wirken wie am Reißbrett entwickelt“

*Interview mit Detlef Mackewicz,
Geschäftsführer von Mackewicz & Partner*

Im Rahmen einer Blitzumfrage unter 32 institutionellen Investoren hat Detlef Mackewicz im Dezember deren Stimmungen und Erwartungen für das Jahr 2011 abgefragt. Im Interview mit Torsten Paßmann verrät er u.a., welche Erfahrungen die Kapitalgeber bislang gesammelt haben, ob und wie sich die Allokation verändern wird und in welcher Form die Fondsindustrie selbst dazu beiträgt, den Fundraisingprozess zu verlängern.

VC Magazin: Wie viel Erfahrung haben die von Ihnen befragten Investoren mit alternativen Anlageklassen bislang gesammelt?

Mackewicz: Überraschend war, dass Family Offices ausnahmslos in Alternative Assets investiert haben – sie sind fast überall vertreten. Anders stellt sich die Situation bei Versorgungswerken, Versicherungen und Sparkassen dar. Gerade bei kleineren Institutionen ist es so, dass sich nur ein bis zwei Mitarbeiter mit dem Thema beschäftigen. Hier fehlt einfach die Zeit, um alternative Anlagen in ihrer Breite abzudecken. Aus diesem Grund halten sich rund 25% der institutionellen Investoren in dem Segment zurück. Bei den anderen dominiert Private Equity mit weitem Abstand vor Hedgefonds und Infrastruktur.

VC Magazin: Wird sich die Zahl der in Alternative Assets investierten Kapitalgeber verändern?

Mackewicz: Eine wesentliche Erkenntnis unserer Erhebung war, dass die institutionellen Investoren mehr oder weniger einheitlich der Meinung sind, sie könnten sich einen Verzicht auf die performancestärkeren Anlageklassen nicht leisten. Im Kern werden alle Häuser ihre Allokation in Richtung der alternativen Investments ausbauen.

VC Magazin: Welche Teile der Fondsindustrie werden besonders viel Zuspruch erhalten?

Mackewicz: Gerade vor dem Hintergrund einer drohenden Inflation denken die Investoren verstärkt über sogenannte Real Assets wie Infrastruktur, Wald und Forst, Immobilien oder Rohstoffe nach. Die Begeisterung für Infrastruktur liegt wahrscheinlich an den laufenden Ausschüttungen, die erwartet werden. Auch bei Private Equity und Hedgefonds dürfte sich die Allokation erhöhen.

VC Magazin: Die AIFM-Regulierung seitens der EU betrifft institutionelle Investoren nur indirekt. Welche Auswirkungen



Detlef Mackewicz

erwarten Sie von den anderen Regulierungsansätzen Solvency II und Basel III?

Mackewicz: Die institutionellen Investoren versprechen sich von der AIFM-Direktive zur Regulierung von Managern alternativer Investmentfonds tatsächlich nicht viel. Allerdings werden sie die Auswirkungen in der Form spüren, dass die Konsolidierung unter den Fondsgesellschaften beschleunigt wird. Gerade unter den kleineren bis mittelgroßen Versicherern bereiten Solvency II und Basel III einiges an Kopfzerbrechen. Hier droht definitiv die Gefahr, dass diese Häuser wegen der Vorschriften zur Eigenkapitalhinterlegung für die Anlageklasse verloren gehen. Sie können es sich kaum erlauben, für ein kleines Private Equity-Programm 49% des Volumens mit Eigenkapital abzusichern – einfach weil es in der Höhe nicht vorhanden ist. Große Versicherungen dagegen entwickeln aufwendige eigene Modelle, um die notwendige Summe zu verringern. Das ist ausdrücklich erlaubt. Für die Investoren, die weitermachen können, ist das aber eine gute Entwicklung. Wenn weniger Kapital in die Anlageklasse fließt, steigen mit hoher Sicherheit die Renditen.

VC Magazin: Die Rückflüsse aus Private Equity-Fonds waren 2008 und 2009 rückläufig. Wie zufrieden waren die Investoren im vergangenen Jahr mit der Branche?

Mackewicz: Als die Rückflüsse ausblieben, haben viele Investoren auf neue Engagements verzichtet und nur die bestehenden Programme weiter gepflegt. Die Situation hat sich ab der zweiten Jahreshälfte 2009 verbessert: Die Statistiken zeigen, dass die Ausschüttungen die Abrufe wieder überstiegen haben. Das sind positive Signale, die dazu führen, dass das Aktivitätsniveau wieder deutlich steigen wird.

VC Magazin: Wie ist die Stimmung unter Family Offices bezüglich alternativer Anlagen?

Mackewicz: Ich finde es beeindruckend, dass sie in Private Equity und auch allen anderen Bereichen den institutionellen Investoren einige Schritte voraus sind. Das liegt auch daran, dass sie keinen Restriktionen und Regulierungen unterliegen. Abgesehen davon zeigt die Aktivitätskurve deutlich nach Asien, während in Westeuropa und den USA die Quote allenfalls gehalten wird.

VC Magazin: Ein Ergebnis Ihrer Erhebung war, dass zu viele Anbieter mit zu vielen Produkten Kapital einwerben wollen. Was bedeutet das in der Praxis?

Mackewicz: Die gesamte Fondsindustrie hat meines Erachtens aus der Finanzkrise nicht so viel gelernt – höchstens,

dass sie in guten Zeiten so viel Kapital wie möglich einsammeln muss, um schlechtere Zeiten zu überstehen. Vor allem in den Modethemen Infrastruktur und Cleantech wirken viele Produkte wie von Marketingstrategen am Reißbrett entwickelt. Wenn es aber immer mehr Produkte gibt und alle einen guten Eindruck machen, kostet es die institutionellen Investoren auch sehr viel Zeit, aus dem Berg von Angeboten die viel versprechenden Fonds herauszufiltern. Das führt natürlich dazu, dass Zusagen nur mit Verzögerung ausgesprochen werden, was das Fundraising erheblich verlängert.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview! ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Detlef Mackewicz ist Gründer und Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft Mackewicz & Partner, die institutionelle Investoren bei deren Aktivitäten im Umfeld der alternativen Anlageklassen unterstützt. Er blickt auf 15 Jahre Erfahrung in der Private Equity-Branche zurück und war zuletzt fast vier Jahre für den Schweizer Dachfonds Capital Dynamics tätig.

Dachfonds-News

Noch weniger Kapital für Dachfonds

Institutionelle Dachfonds haben im vergangenen Jahr weltweit nur 10,7 Mrd. USD Kapital eingeworben. Damit hat sich das Fundraisingvolumen gegenüber dem Jahr 2009 nahezu halbiert. Der Anteil am insgesamt akquirierten Kapital in Höhe von 225,8 Mrd. USD beträgt nur 4,7%. Die 2010 zugesagten Investorenbeiträge entfallen nach Informationen des Researchdienstes Preqin auf 52 Fund of Funds. Im letzten Quartal des vergangenen Jahres betrug das Fundraisingvolumen 1,7 Mrd. USD. Überdies erfolgte beim ATP Private Equity Partners IV das Closing mit einem kommittierten Kapital von 1 Mrd. EUR.

Princess-Sanierung nimmt Gestalt an

Die Restrukturierung des börsennotierten Dachfonds Princess Private Equity schreitet voran. Anfang dieses Jahres gab das Unternehmen den Verkauf von neun Buyout-Beteiligungen bekannt. Dieser Exit bringt der Gesellschaft 49,6 Mio. EUR, wobei der ausgehandelte Discount durchschnittlich 7,8% beträgt. Die Commitments gegenüber den Buyout-Gesellschaften sinken um

24,4 Mio. EUR. Etwa 16 Mio. EUR Einnahmen aus Veräußerungen von Portfoliounternehmen wurden teilweise reinvestiert. Der Aktienkurs hat sich in den vergangenen Monaten deutlich erholt: Er kletterte von 4,60 EUR Ende Juni 2010 auf 6,40 EUR am 19. Januar 2011.

Conversus startet Rückkaufaktion

Conversus Capital, einer der weltweit größten börsennotierten Private Equity-Fonds, hat Mitte Januar den Rückkauf von Aktien eingeleitet. Es sollen Anteile für maximal 75 Mio. USD erworben werden. Konkret bedeutet das: Conversus will bis Mitte Februar maximal 3,75 Mio. Aktien für je 20 bis 22 USD zurückkaufen. Der Dachfonds ist an der Börse Euronext Amsterdam notiert. Am 20. Januar schloss der Kurs bei 20,90 USD und lag damit nur leicht über jenem des Vortages, an dem das Rückkaufangebot veröffentlicht wurde. Im ersten Halbjahr 2009 war der Aktienkurs auf rund 6 USD abgestürzt; im ersten Quartal 2010 pendelte er zwischen 13 und 15 USD. Ende 2010 lag der NAV der Conversus-Investments bei 1,8 Mrd. USD, was -3,6% gegenüber Ende 2009 entspricht.

Vier Sieger in Runde eins

Insgesamt 97 Geschäftsideen aus ganz Sachsen wurden in der ersten Runde des Businessplan-Wettbewerbs von FutureSax eingereicht. Davon stammte mit 44 der größte Anteil aus der Rubrik Service, wo sich das Team klangumfang mit einem Reishörspiel für Kinder durchsetzte. Die weiteren Sieger waren EqualBone mit Knochenersatzmaterial (Bio-/Nanotechnologie), Apus_Systems mit einer Datenbank- und Softwarelösung für Entwässerungsanlagen (Informations- und Kommunikationstechnologie) und silbaerg mit einer neuen Snowboardtechnologie (Technologie). Weitere Angaben unter www.futuresax.de

FUTURESAX 2011: TEILNEHMER IN PHASE I

Branche	Anzahl
Service	44
Informations- und Kommunikationstechnologie	25
Technologie	18
Bio-/Nanotechnologie	10
Region	Anzahl
Chemnitz	39
Dresden	39
Leipzig	19

Quelle: FutureSax

Wichtige Fristen für Gründer und Unternehmer

Die ersten Gründer- und Businessplan-Wettbewerbe haben trotz des jungen Jahres schon die ersten Runden erfolgreich abgeschlossen, andere laufen gerade erst an. Beispielsweise können sich beim Deutschen Gründerpreis für Schüler interessierte Jugendliche ab 16 Jahren noch bis zum 15. Februar

bewerben, an wissenschaftliche Mitarbeiter, Professoren und Studenten an nordbayerischen Hochschulen und Forschungseinrichtungen richtet sich der Hochschul-Gründer-Preis 2011. Bei Entrepreneur des Jahres – der gelockerte Teilnahmebedingungen für Startups hat – läuft die Frist bis 31. März.

AKTUELLE WETTBEWERBE

Wettbewerb	Bewerbungsfrist	Website
Deutscher Gründerpreis für Schüler	15. Februar	www.dgp-schueler.de
Hochschul-Gründer-Preis 2011	22. März	www.netzwerk-nordbayern.de
Entrepreneur des Jahres	31. März	www.entrepreneur-des-jahres.de
Gründerwettbewerb – IKT Innovativ	31. Mai	www.gruenderwettbewerb.de

Quelle: eigene Recherche

Konzentrationsprozess der Biotech-Regionen

Mit dem BioRegio-Wettbewerb begann vor 15 Jahren die bundesweite Förderung der Biotechnologie – und im Kern haben sich fünf Cluster als Gravitationszentren herausgestellt. Mit München und Berlin/Brandenburg an der Spitze vereint das Quintett große Teile der Branche auf sich und zieht Neugründungen und Kapital an, was der Konzentration der Branche weiteren Vorschub leistet. Das ist eine zentrale Aussage von Deutsche Bank Research in einem jüngst veröffentlichten Paper. Die Autoren be-

schäftigen sich auch mit Wagniskapital als dem wichtigsten Finanzierungsinstrument der Biotechnologie-Branche. Im Durchschnitt der Jahre 2005 bis 2009 machte es 56% aller Mittel aus, war in der Zeit jedoch stark rückläufig – erst 2010 zeigten sich vereinzelt Besserungstendenzen. Die Prognose: Um für Investoren wieder interessanter zu werden, werde die Branche wahrscheinlich auf größere Unternehmenseinheiten und mehr Kooperation setzen. Mehr Informationen unter www.dbresearch.de

NEWTICKER

+++ **Cottbus** – Der mit 3.000 EUR dotierte Roland-Berger-Gründerpreis der BTU Cottbus wurde jetzt an die mapongo UG verliehen. +++ **Freising** – Die Pieris AG, ein Unternehmen aus dem IZB Weißenstephan, und Takeda San Francisco haben eine Vereinbarung über eine Entwicklungspartnerschaft abgeschlossen. +++ **Tübingen** – Die im Juli 2010 gegründete Synimmune GmbH erhält 2,5 Mio. EUR aus dem Programm „Gründungsoffensive Biotechnologie“ (GO-Bio) des Bundesministeriums für Bildung und Forschung.

Innovative Ideen ausgezeichnet

Statt der Branchenzugehörigkeit zählt bei enable2start die Innovationskraft einer Geschäftsidee – und so gewannen in der vierten Auflage u.a. ein Wasserkraftwerk für den Hausgebrauch und ein Social Network für Gamer. Jeder der fünf Sie-

ger kann sich dabei über je 50.000 EUR Preisgeld freuen sowie über ein Jahr lang redaktionelle Begleitung durch die Financial Times Deutschland, Ausrichter des Gründerwettbewerbs. Mehr Informationen unter www.enable2start.de

SIEGER BEI ENABLE2START 2010/11

Start-up	Geschäftsidee	Website
Affiliprint	Online-Marketing offline realisieren	www.affiliprint.com
Discoverygy	Stromzähler	www.discoverygy.com
EHD	Elektro-Hydraulik-Direktantrieb	www.eh-d.de
Smart Utilities Solutions	Wasserkraftwerk für den Hausgebrauch	www.smart-utilities.de
Teams United	Social Network für Online-Gamer	www.teamsunited.com

Quelle: enable2start

Neue Gründer braucht das Land

Deutschland wird häufig als „Gründerwüste“ gescholten – so schlimm ist es in Zeiten wieder ansteigender Gründungen nicht! Für die Etablierung einer echten Gründer- und Investitionskultur gibt es allerdings noch einiges zu tun: Gerade in der Internetbranche sind die Chancen, mit wenig Kapital Großes zu bewirken, erheblich größer als dort, wo mit komplexen Produktionsketten, Lagerung, Transporten und viel Personal agiert wird. Dies zeigt das verbreitete Branchenprinzip „Bootstrapping“, sich also bildlich an den eigenen Stiefelbändern nach oben zu ziehen. Ein Unternehmen wächst aus eigener Kraft, investiert wird das eigene Engagement, die eigene Begeisterung, Zeit und Kreativität – dafür muss ein Unternehmer einiges mitbringen.

Eine überzeugende Geschäftsidee ist dabei nur die halbe Miete. In der Web-Branche entscheiden oft auch persönliche Stärken. Wer schon in einer frühen Phase zeigt, dass er ein Team motivieren kann, eine hohe Leistung zu liefern, überzeugt auch Geschäftspartner und Investoren. Wer mit Improvisationstalent und Kreativität und ohne übertriebene Scheu vor dem Risiko mit begrenzten Mitteln Visionen verwirklicht, setzt später auch größere Ziele erfolgreich um.

Investoren fragen sich, wo man solche Unternehmertalente findet, wenn Hochschulen immer noch die Mehrzahl der Studenten mit dem mehr oder minder implizierten Ziel einer sicheren Anstellung im Großkonzern ausbilden und Studierende ihre Praktika am liebsten bei den großen Playern absolvieren. Positive Ansätze finden sich bei der kleinen, aber stetig wachsenden Anzahl an Studiengängen für Entrepreneurship, an privaten wie an staatlichen Hochschulen. Start-ups und Inkubatoren sind als Partner für die Zusammenarbeit mit Hochschulen prädestiniert, weil sie die Herausforderungen des Unternehmertums mit allen Facetten zeigen. Hier können Studierende die ersten praktischen Schritte auf dem Weg zum Unternehmer und verlässlichen Partner für Investoren gehen. ■



SARIK WEBER,
GESCHÄFTSFÜHRER
HANSE VENTURES BSJ GMBH
WWW.HANSEVENTURES.COM

Anzeige

Corporate Finance & Private Equity Guide 2011

Anzeigenschluss:

28. Februar 2011

Erscheinungstermin:

12. März 2011

Simone André berät Sie gerne.

Tel.: 089-2000 339-53

Fax: 089-2000 339-39

andre@goingpublic.de



Teamaufbau als größte Herausforderung von Greenfield Operations

Ein inhärent intransparenter Prozess

Wenn man im Venture Capital-Kontext über Spin-offs spricht, bedeutet das meist, dass sich eine oder mehrere Personen aus einer bestehenden Organisation ausgründen und dabei besondere Fähigkeiten und/oder Assets mitbringen. Bei den Organisationen handelt es sich typischerweise um öffentliche Forschungseinrichtungen (wie Universitäten oder Institute wie Fraunhofer), um supranationale Einrichtungen (wie die europäische Weltraumbehörde ESA) oder aber um kommerzielle Unternehmen jedweder Form und Größe. Angesichts dieser Vielfalt müssen angehende Unternehmer eine Reihe kluger Entscheidungen treffen – manchmal mit Hilfe von außen.

Management-Erfahrung kann auch schaden

Obwohl ihr Fokus meist auf der Technologie liegt, bringen Spin-off-Teams je nach ihrer Herkunft ganz unterschiedliche Voraussetzungen mit. Bei den Gründern aus der Wissenschaft ist sehr häufig eine hohe Forschungstiefe vorhanden und wenig geschäftliche Erfahrung. Bei den Corporate Teams ist es eher umgekehrt. Einige Studien des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) Mannheim belegen das Mantra der Venture Capital-Welt: Spin-offs aus Konzernen sind bei Weitem erfolgreicher als



Bekannte Wege zu verlassen, führt bei akademischen Spin-offs oft zum Erfolg, wenn durch kluge Personalpolitik fehlende Management-Erfahrungen kompensiert werden.

Academia Teams. So weit zur 10.000-Meter-Perspektive, aber was begegnet Investoren am Boden? Interessanterweise kann man aus akademischen Spin-offs viel größere Erfolge erzielen, wenn man es richtig anfasst. Denn Ausgründungen aus Konzernen haben zwei fundamentale Nachteile gegenüber ihren Pendants aus der Wissenschaft:

Einerseits führt die Erfahrung im mittleren Management vielfach dazu, dass die Teams oft entwicklungsresistent sind. Auch ist die zugrunde liegende Technologie meist keine disruptive Fortentwicklung, die einen Markt revolutioniert, sondern eher evolutionär – d.h. sie entspringt keiner fundamentalen Forschung, sondern ist beispielsweise getrimmt auf 10% billiger oder 10% schneller. Zum Zweiten – was noch viel gravierender ist – liegt keine „Uphill Battle“-Erfahrung vor. Die neue Unternehmensstrategie ist analog zu dem, was man die ganze Zeit getan hat. Der erste Vermarktungsansatz lautet sodann meist: „Da bedienen wir unsere alte Firma.“ Dies ist offensichtlich der erste Schritt in die Ecke des Ingenieurbüros, aus der es meist kein Entkommen mehr gibt.

Gefahren des unbedachten Teambuildings

Die Academia Teams haben im Vergleich dazu viel bessere Voraussetzungen. Oft sind sie sich durchaus ihres Greenfield-Charakters bewusst, bei dem die Business-Erfahrung noch ergänzt werden muss. Wie kann man diesen klassischen Rohdiamanten nun aber schleifen? Fehlt kompetente Beratung von außen, spielt sich meist leider Folgendes ab: Man erinnert sich an einen guten alten Freund, der Projektmanager bei einem großen Unternehmen war, derzeit verfügbar ist (warum dieser gerade verfügbar ist, wird nicht hinterfragt) und die Produktion aufbauen könnte. Dann trifft man im Umfeld noch auf einen Coach oder Unternehmensberater, der sich aufgrund seiner vermeintlichen früheren Erfolge bei einem großen Unternehmen selbstständig gemacht hat und gerne hilft, den Businessplan zu erstellen sowie die Buchhaltung zu führen. Die Chemie stimmt, alles Weitere wird man sehen, und vom einen auf den anderen Augenblick hat man jemanden mit einem doppelten Gehalt auf der Gehaltsliste. Selbstverständlich muss das so sein, heißt es vom Coach oder Unternehmensberater, weil er ja immer noch weit weniger verdiene als in seinem früheren Umfeld. Ein solches Matchmaking ist insbesondere im Umfeld öffentlicher Fördertöpfe anzutreffen, da die dort limitierten Tagessätze auch für eine Negativselektion sorgen. Offensichtlich ist diese Team-Komplettierungsstrategie aufgrund der fehlenden Breite und des strukturierten Selektionsprozesses nur suboptimal. Nach welchen Zielgrößen sollte man sich aber richten? Möchte man als akademische Ausgründung das Dienstleistungs-Businessmodell auf langsames Wachstum ausrichten, besteht sowieso

kaum Optimierungsbedarf im Bereich Operations. Das Gleiche gilt sicherlich für Corporate Spin-offs, die ebenfalls ein Businessmodell mit Serviceschwerpunkt ausgewählt haben.

Mindestens ein Angelsachse an die Spitze

Für ein Geschäftsmodell, das sechs- bis siebenstelligen Investitionen bis zum Break-even erfordert und internationale Märkte avisiert, braucht man vor allem eines: schnell denkende, hoch kompetente Teammitglieder mit entsprechender operativer (gelebter) Erfahrung im Zielmarkt, nachvollziehbaren Erfolgen und hoher Flexibilität. Zu vermeiden ist ein „All German Team“. Eine Daumenregel ist, dass entweder der Chief Executive Officer oder der Chief Sales Officer ein Angelsachse sein sollte! Wenn man es richtig angeht, hat man von Anfang an gleich ein internationales Team zusammengestellt. Somit ist dann die Unternehmenssprache automatisch Englisch, was in einem globalen Kontext vieles erleichtert. Weniger schön ist, dass geeignete Kandidaten selten gerade zufällig an der Ecke stehen, wenn ein Spin-off sein Team komplettiert, da sie durchaus Alternativen haben. Man muss also nach ihnen suchen! Ist ein guter Venture Capital-Investor involviert (diese geben auch Ratschläge, wenn sie nicht investieren wollen), dann hat er die passende Suchstrategie parat und weiß, wie man diese umsetzen muss. Wenn noch keine Venture Capital-Gesellschaft involviert ist, sollte man den Rat eines erfolgreichen Unternehmers einholen, der in dem Zielmarkt schon ein Start-up aufgebaut hat. Das ist wichtig, denn der spezifische Erfahrungshintergrund eines Unternehmers, der sein 100-jähriges Familienunternehmen führt, ist meist nicht deckungsgleich mit dem eines Start-up-Entrepreneurs.

Auch die zweite Reihe gut auswählen

Das war die erste Management-Ebene – und woher kommen die „Indianer“? Sicher nicht aus einem Institut, das für „9 to 5 Jobs“ bekannt ist, da mit diesen wahrscheinlich

keine Markteinführungsschlacht zu gewinnen ist. Auch hier muss man sich die besten Forschungsquellen suchen, an denen die ehrgeizigsten Professoren wirken. Potenzielle Mitarbeiter sind schon von Haus aus auf Leistung gepolt und wissen, was es bedeutet, Erfolge zu generieren. Ein erfahrenes Managementteam ist sich dessen bewusst.

Fazit:

Dank der Erfahrung des Managements weist die Mehrzahl von Spin-offs aus Konzernen trotz Schwächen in der Technologie eine bessere Performance auf als akademische Ausgründungen. Allerdings kann eine kluge Personalpolitik bei technologisch versierten Hochschul-Spin-offs ein effizienter Hebel für größeres Wachstum sein. Falls internationales Wachstum angestrebt wird, sollte von Beginn an mindestens ein Angelsachse an führender Stelle aktiv sein. Wichtig ist auch, dass für die Personalsuche kompetente Hilfe von außen zugelassen wird, und dass sowohl auf erster als auch auf zweiter Ebene nur Personal mit Unternehmergeist eingestellt wird. ■

Zum Autor



Dr. Bernd Geiger ist Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter der Triangle Venture Capital Group Management GmbH, die sich auf Ausgründungen aus Universitäten und Forschungseinrichtungen spezialisiert hat und seit Kurzem den Venture Capital-Fonds der European Space Agency verwaltet.

Anzeige

„Cleantech 2011“

Eine Sonderbeilage des VentureCapital Magazins (4. Jg.)



Anzeigenschluss:

14. März 2011

Erscheinungstermin:

25. März 2011

Anzeigen/Heftabnahmen:

Katja Sauerbrey
sauerbrey@goingpublic.de
Tel. +49 (0) 89-2000 339-56
Claudia Kerszt
Tel. +49 (0) 89-2000 339-52
kerszt@goingpublic.de

„Die ersten Hürden können kostengünstig und unbürokratisch genommen werden“

Interview mit Michael Scholl,
CEO der Leukocare AG

Im Vergleich zu klassischen, chemischen Wirkstoffen gewinnen therapeutisch aktive biologische Stoffe, im Englischen auch als Biologics bekannt, immer mehr Bedeutung. Mit ihnen können z.B. Oberflächen von Implantaten, Kathetern oder Wundverbänden beschichtet werden, was einen therapeutischen Effekt erzielt. Allerdings müssen solche Biologics stabilisiert werden, um marktgerechte Lagerbedingungen zu ermöglichen, um die Produkte endsterilisierbar zu machen und gegebenenfalls die kostenintensive aseptische Produktion zu vermeiden. Die als Spin-off der Universität Frankfurt gegründete und mittlerweile in Martinsried bei München ansässige Leukocare AG hat dazu Lösungen entwickelt. Mathias Renz sprach mit CEO Michael Scholl.

VC Magazin: Die Leukocare AG wurde 2003 als Spin-off der Universität Frankfurt gegründet. Wie wichtig war es, die ersten Schritte unter dem Dach einer Forschungseinrichtung zu beschreiten?

Scholl: Grundlagenforschung sollte grundsätzlich durch Forschungseinrichtungen und Universitäten geleistet werden. Erst wenn eine Erfindung die Reife zur produktorientierten Umsetzung hat, ist der Zeitpunkt für eine Ausgründung gekommen. Im Falle Leukocare konnten wir die Ergebnisse von mehreren Jahren intensiver Forschungstätigkeit meines Vorstandskollegen Prof. Martin Scholz am Universitätsklinikum nutzen, um die erste Technologie-Generation zu entwickeln. Auch heute pflegen wir in vielen Projekten, die sich mit grundlegenden Fragestellungen beschäftigen, enge Kooperationen mit universitären Einrichtungen.

VC Magazin: Welches sind die größten Vorteile bei einer Gründung als Spin-off?

Scholl: Man kann die frühe Unternehmensentwicklung auf einer fundierten wissenschaftlichen Basis aufbauen. Die ersten Hürden können kostengünstig und unbürokratisch genommen werden. Andererseits unterscheiden sich die Anforderungen bezüglich Organisation, Arbeitsweise und Mentalität in einem wirtschaftlich orientierten Unternehmen deutlich. Vor allem für die Gründer ist daher ein Umdenken oft unablässig. Dieser Herausforderung muss sich wohl jedes Unternehmen nach der universitären Ausgründung stellen. In unserem Fall konnten wir diesen Mindshift durch die gezielte Ergänzung des Managementteams mit erfahrenen Experten erreichen.

VC Magazin: Welche Aspekte sprachen einst für den Umzug nach München?

Scholl: Neben dem sehr guten Angebot an Fachkräften hat uns vor allem das IZB in Martinsried nach München gelockt. Dieses Zentrum bietet ideale Voraussetzungen für ein Unternehmen unseres Entwicklungsstandes. Wir können hier flexibel wachsen und profitieren von einem anregenden biotechnologischen Umfeld. Darüber hinaus befindet sich ein Großteil unserer Investoren und deren Netzwerke im Münchener Raum, was zukünftige Kapitalmaßnahmen einfacher macht.

VC Magazin: Leukocare wurde erst durch eine Gruppe privater Investoren finanziert, 2006 folgte die KfW Bankengruppe mit dem ERP-Startfonds. Sind aktuell weitere Finanzierungsmaßnahmen geplant?

Scholl: Wir werden voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte eine Kapitalerhöhung vorbereiten. Ob diese Mittel dann vollständig von Altaktionären aufgebracht werden oder ob wir neue Aktionäre aufnehmen, ist noch nicht entschieden.

VC Magazin: Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in fünf Jahren?

Scholl: Leukocare wird seine Technologieführerschaft weiter ausbauen. In fünf Jahren werden unsere stabilisierenden Technologien von einer Großzahl von Partnern in verschiedensten Produkten und Applikationen eingesetzt werden. Die wachsende Bedeutung der Biologics sowohl im Bereich der Biopharmaceuticals und Vakzine wie auch bei den Kombinationsprodukten eröffnet uns vielfältige Tätigkeitsfelder und strategische Optionen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Michael Scholl leitet seit 2003 als CEO die Bereiche Strategie, Finanzen, Recht, Marketing und Personal der Leukocare AG, Martinsried.



Michael Scholl

Modbird – Gründl Precht Schöner GbR*

Individualisierte Produkte sind seit Jahren auf dem Vormarsch: Ob bei Kleidung, Autos, Möbeln oder Müsli – in immer mehr Bereichen kann der Kunde mitentscheiden und seine persönlichen Vorstellungen einbringen. Für E-Gitarren galt dies bislang kaum bis gar nicht. Doch jetzt kommt Modbird.

Modbird wird zum ersten und einzigen Hersteller von modularen E-Gitarren. Sämtliche Komponenten der patentrechtlich abgesicherten, bausteinartigen Konstruktion sind schnell und leicht austauschbar. Gitarristen bekommen die Freiheit einer individuellen Zusammenstellung aus über 10.000 Möglichkeiten, gefolgt von den Vorteilen schneller



und kostengünstiger Nach- und Umrüstungen in puncto Sound, Qualität, Material und Aussehen. Das Instrument kann den Bedürfnissen entsprechend zu jeder Zeit optimal angepasst werden und wächst mit dem Anforderungsprofil des Musikers mit.

Das Gründerteam besteht aus zwei Diplom-Produktdesignern und einem Diplom-Mediensystemwissenschaftler. Unterstützung kommt von einem umfangreichen Team externer Fachleute und Berater. Nach einer Seed-Finanzierung durch das Exist-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie soll eine Folgefinanzierung über Business Angels und Venture Capital den erfolgreichen Markteintritt sichern.

* Selbstdarstellung des Unternehmens

MODBIRD – GRÜNDL PRECHT SCHÖNER GbR

• Firmensitz:	Berlin
• Internet:	www.modbird.com
• Gründungsjahr:	2009
• Branche:	Musikinstrumente
• Anzahl der Angestellten:	3
• Umsatz/EBIT 2011 (erwartet):	k.A.
• Kapitalbedarf:	750.000 EUR
• Alleinstellungsmerkmal (USP):	Modulares System elektrischer Gitarren
• Ansprechpartner:	Thade Precht
• Funktion:	Geschäftsführer

Anzeige

12 April 2011



HEIDELBERG innovation FORUM

Immersive Technologies

Early-Bird-Rate:
Register
until 25 March
to receive
a 25 % discount!

Keynotes:

Jason Della Rocca, Founder of Perimeter Partners
Sarik Weber, Founder and Managing Director at Hanse Ventures



What? 20 business ideas and research results close to market presented in short pitches

Who? Investors, entrepreneurs, decision makers and researchers

Benefits? Start-Up Financing, R&D Cooperation, Licensing

Information and registration at
www.heidelberg-innovationsforum.de

An Initiative by:



Innovation Agency
for ICT and Media

European Media
Laboratory GmbH



In Cooperation with:



Sponsor:



Premium Partner:



Partners:



Spieleexperten mit hohem Tempo

Neonga will die Onlinespiele-Branche aufrollen

Für Aufsehen hat die Berliner Neonga AG schon weit vor dem Start ihres Online Games „A Mystical Land“ gesorgt: Das Unternehmen sammelte nicht nur reichlich erfahrenes Personal der Branche ein, sondern in der ersten Finanzierungsrunde auch gleich 2 Mio. EUR Startkapital.

Maßgebliche Rolle avisiert

Halbe Sachen sind Rolf Klöppels Sache nicht. Der Vorstandschef des Berliner Spiele-Publishers Neonga AG ist davon überzeugt, schnell eine „maßgebliche Rolle im boomenden Online Gaming-Markt“ einnehmen zu können. Maßgebliche Aufmerksamkeit in der Branche hat das im Juli 2010 gegründete Unternehmen von Anfang an allein durch die handelnden Personen auf sich gezogen: Klöppel und seine Partner Benjamin Kaiser und Stefan Hinz waren zuvor in leitenden Positionen bei den Spieleanbietern Frogster, Gamigo und Ascaron beschäftigt – dazu scharten sie schnell weitere Schwergewichte der Online Games-Szene um sich. Auch konnten sie schnell eine erste Finanzierungsrunde abschließen, deren Volumen nach Klöppels Einschätzung „eine klare Ansage“ ist. Mehr als 2 Mio. EUR investieren ein Verbund aus privaten und strategischen Investoren, der High-Tech Gründerfonds und die IBB Beteiligungsgesellschaft Berlin in die neue Spieleschmiede.

Über 150 Jahre Branchenerfahrung

„Das ist auch ein Bekenntnis zum Team“, betont Mischa Wetzel, Investmentmanager bei der IBB. Zusammen bringe es die rund 20-köpfige Mannschaft, die am Hackerschen Markt in Berlins Mitte residiert, auf deutlich mehr



Das Online-Game „A Mystical Land“ von Neonga soll eine breite Zielgruppe ansprechen und so eine attraktive Rendite erzielen.

als 150 Jahre Erfahrung in dem schnelllebigen Geschäft, sagt Rolf Klöppel. Dass das noch keinen Wert an sich darstellt, ist ihm bewusst – allerdings erleichtere das daraus gewachsene Netzwerk die Akquise guter Leute. Für das Unternehmen ist das ein entscheidender Punkt, denn dass Neonga schnell wachsen soll und wird, ist für alle Beteiligten ausgemacht. Von ihrem Produkt sind die Macher ohnehin überzeugt. Es handelt sich dabei um das Multiplayer Online Game „A Mystical Land“, für das sich das Neonga-Team eine „über einen sehr langen Zeitraum laufende Lizenz“ beim amerikanischen Spieleentwickler Mad Otter sicherte, so Klöppel.

Ein Spiel für viele Interessen

Eigentlich, sagt Geschäftsführer Klöppel, sei das Spielkonzept einmalig. Wenn er es aber einordnen müsse, würde er es als „eine Mischung aus World of Warcraft und Farmville“ beschreiben. Das heißt: In dem komplett in dreidimensionaler Grafik entwickelten Mystical Land können die Spieler online den klassischen Pfaden eines Fantasy-Rollenspiels folgen. Dabei können sie mit ihren Spielfiguren – etwa Zauberern, Kriegern, Bogenschützen oder Heilern – gegen Monster kämpfen und Abenteuer bestehen, um die jeweiligen Fähigkeiten auszubauen. Gleichzeitig können sie aber auch am eigenen Häuschen ihren Garten bepflanzen, Schafe und andere Tiere halten, sich handwerklichen Tätigkeiten wie Kochen, Schmieden oder dem Bergbau widmen. Durch diesen Ansatz sei „A Mystical Land“ auf die breitestmögliche Zielgruppe ausgelegt und biete für alle Interessen ein adäquates

KURZPROFIL NEONGA AG

• Vision:	Maßgebliche Rolle im boomenden Online Gaming-Markt
• Gründungsjahr:	2010
• Unternehmenssitz:	Berlin
• Mitarbeiterzahl:	20
• Umsatz 2010:	k.A.
• Finanzinvestoren:	IBB Beteiligungsgesellschaft, High-Tech Gründerfonds, private und strategische Investoren

Angebot, sind die Macher überzeugt: von Hardcore-Rollenspieler – eher jung und überwiegend männlich – bis hin zu Hobby-Gartenpflegern und Tierzüchtern – im Durchschnitt eher älter als die Rollenspieler und überwiegend weiblich. Entsprechend optimistisch sind die Prognosen. Bis Ende des Jahres sollen 700 000 Mitspieler das „Mystical Land“ bevölkern, das ab Ende März in die sogenannte Open Beta-Testphase geht und laut Klöppel noch im ersten Halbjahr auch offiziell startet. „99% des Spieles sind fertig“, betont der Neonga-Chef. Ähnlich klar zeitlich strukturiert ist auch der Businessplan, ebenfalls bis zum Jahresende soll der Break-even erreicht sein.

Langfristige Kundenbindung

Das Spiel selbst, das plattformunabhängig sowohl auf dem PC als Browsergame, via Facebook oder über mobile Endgeräte gespielt werden kann, ist kostenlos. Die Monetarisierung erfolgt über integrierte Item Shops, in denen sowohl die Spielfiguren aus- und aufgerüstet werden als auch der Zugang zu speziellen Levels und Spiel-Umgebungen erworben werden können. Außerdem ist es dort möglich, Items zu erwerben und die Wartezeiten – etwa auf die nächste Ernte oder Schafschur – zu verkürzen. „Der Einstieg soll so einfach wie möglich sein“, gibt Klöppel die Richtung vor. Die Spielteufe steige dann stetig, Ziel sei eine langfristige Motivation der Spieler, sich im mystischen Land zu tummeln. Dafür, so Klöppel, werde es in

der Online-Welt stetig Erweiterungen und neue Features geben. „Wenn Sie so wollen, planen wir User Generated Content“, sagt der Neonga-Chef schmunzelnd. Der Draht zu den Nutzern und Kunden soll jedenfalls kurz sein, Anregungen, Wünsche und Ideen sollen regelmäßig aufgegriffen werden. Das dient nicht zuletzt auch dem Wunsch der Investoren nach einer vernünftigen Rendite.

Potenzial in der Triple A-Liga

Mischa Wetzels von der IBB ist jedenfalls optimistisch: Der Online Gaming-Markt sei nach wie vor ein Milliarden-geschäft, das Monetarisierungskonzept über die Items ein bewährtes Modell und das Produkt von Neonga spiele inhaltlich und technologisch in der „Triple A-Liga“. Insofern investiere die IBB auch mitnichten aus Gründen der Standortförderung in das Berliner Unternehmen, sondern in ein „sehr überzeugendes, innovatives und kreatives Geschäftsmodell“ mit hohem Potenzial. Das sieht Holger Heinen ähnlich: Neonga sei „eine große Bereicherung unseres Beteiligungsportfolios im Bereich Games“, sagt der Senior Investmentmanager beim High-Tech Gründerfonds. Mit dem sehr erfahrenen Team, das eine überzeugende Strategie verfolge, sehe er zudem große Chancen, „wertvolle Synergien innerhalb unseres Portfolios zu realisieren“.

Lars Radau

redaktion@vc-magazin.de

Anzeige



Erfolgreich gründen im Team

Samstag, 19. FEBRUAR 2011

Congress Center, Messe Frankfurt

Auftaktveranstaltung zur Verleihung:

Innovationspreis der deutschen Wirtschaft 2010 „Erster Innovationspreis der Welt®“

Sie haben eine Gründungsidee, aber keine BWL-, Vertriebs- oder Marketing-Kenntnisse ...
oder

Sie sind kommunikations- und vertriebsstark, haben aber keine Gründungsidee ...
oder

Sie haben Ihr Unternehmen schon gegründet und möchten Ihr Team erweitern ...

... dann finden Sie bei uns die richtigen Partner!

... kommen Sie zum Gründerflirt!

Weitere Informationen unter: www.gruenderflirt.net

Kontakt

F.A.Z.-Institut,
Innovationsprojekte
Mainzer Landstraße 199
60326 Frankfurt am Main
Tel.: (0 69) 75 91-15 64
Fax: (0 69) 75 91-32 67
info@gruenderflirt.net
www.gruenderflirt.net

Kofinanziert durch:

HESSEN



Hessisches Ministerium
für Wirtschaft, Verkehr
und Landesentwicklung



EUROPÄISCHE UNION:
Investition in Ihre Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung

Projektträger:

F.A.Z.-INSTITUT

INNOVATIONSPROJEKTE

Förderer:



„Kurz nach dem Studium kann man auch ungewöhnliche Ideen angehen“

Interview mit Max Wittrock, Gründer und Geschäftsführer von MyMuesli

Direkt nach dem Studium tat sich Max Wittrock mit zwei Freunden zusammen, um einen neuen Markt zu entwickeln: den Verkauf von individuell erstelltem Müsli via Internet. Seit dem Start im April 2007 kannte das Passauer Start-up nur den Weg nach oben. Ob das Gründertrio Angst vor der eigenen Courage hatte, ob Venture Capital eine Rolle für das weitere Wachstum spielt und welche Erfahrungen schmerzhaft waren, berichtet Wittrock im Interview.

VC Magazin: Was hat Sie dazu gebracht, Online-Unternehmer zu werden?

Wittrock: Meine Mitgründer und ich haben uns im Studium kennengelernt und wollten gemeinsam etwas auf die Beine stellen. Die Initialzündung war 2005 ein Radiospot für Müsli, woraufhin wir festgestellt haben, dass sich in diesem Segment lange nichts Innovatives getan hat. Die Entscheidung für E-Commerce fiel aus betriebswirtschaftlichen Aspekten, da wir mit geringen Kosten potenziell ganz Deutschland erreichen können. Auch fanden wir es faszinierend, ein physisches Produkt wie Müsli mit den Möglichkeiten des Internets zu kombinieren. Mein persönliches Motiv war die Vorstellung, gemeinsam mit Freunden eine eigene Idee zu verwirklichen.



Max Wittrock

VC Magazin: Für den Verkauf von individuell gemixtem Müsli via Internet gab es keine Vorbilder. Hatten Sie zwischendurch Angst vor der eigenen Courage?

Wittrock: An der Idee selbst haben wir nie gezweifelt, was auch mit unserer Lebenssituation zusammenhing. Kurz nach dem Studium lebten wir in WGs und hatten weder Familien noch Kinder oder Hypotheken. In einer solchen Situation kann man auch eine ungewöhnliche Idee angehen, zu der es keine evaluierbaren Marktdaten gibt. Außerdem war das Anfangsinvestment extrem überschaubar.

VC Magazin: Wie haben Sie die Finanzierung gestemmt? Spielt Venture Capital eine Rolle in Ihren Wachstumsüberlegungen?

Wittrock: Das Startkapital in Höhe von 3.000–5.000 EUR war komplett privat. Wir kamen damit aus, weil wir uns kein Gehalt zahlten und Dinge wie etwa Druckerpatronen über



In der Anfangsphase finanzierten die drei MyMuesli-Gründer Max Wittrock, Hubertus Bessau und Philipp Kraiss (v.l.n.r.) einige Anschaffungen über ihre privaten Girokonten.

unsere Girokonten finanzierten. Da wir ab dem ersten Tag Umsatz machten, konnten wir das weitere Wachstum komplett aus dem Cashflow finanzieren. Das funktioniert bis heute. Erst wenn wir bestimmte Wachstumsfelder sehen, wo Venture Capital sinnvoll sein kann, denken wir über diese Option nach.

VC Magazin: Welche Entscheidungen würden Sie erneut treffen?

Wittrock: Auf jeden Fall die Gründungsentscheidung mit genau dieser Idee. Auch die strategischen Entscheidungen würden wir erneut treffen. Wir hatten aber auch Glück, dass viele Kunden und das Social Web gute Multiplikatoren waren, und dass uns die Hersteller von Zutaten unterstützten.

VC Magazin: Gab es schmerzhaft Erfahrungen, aus denen Sie besonders viel gelernt haben?

Wittrock: Einer der frühen Stolpersteine war unsere IT. Weil wir den vermuteten Traffic zu niedrig angesetzt hatten, wurde mein Mitgründer Hubertus Bessau als Programmierer der Website längere Zeit durch Nachbessern gebunden. Es wäre klüger gewesen, wenn direkt ein externes Entwicklerteam eine skalierbare Seite gebaut hätte. Dann hätte Hubertus seine Fähigkeiten im Marketing auch besser einsetzen können.

VC Magazin: Wie sehen die Planungen für Ihre unternehmerische Zukunft aus?

Wittrock: Wir stecken weiterhin mitten im Projekt und wollen es noch weiter entwickeln – zum Beispiel mit neuen Geschäftsfeldern, die strategisch zu uns passen. So haben wir im letzten Jahr einen Liefersdienst für Saftorangen gestartet. Da der Markt extrem in Bewegung ist, wollen wir aber nicht zu weit planen.

VC Magazin: Herzlichen Dank für das Gespräch! ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Max Wittrock ist einer der drei Gründer und Geschäftsführer von MyMuesli, einem Onlineshop für Müsli zum Selbermixen. Im April 2007 ging die Website online, im gleichen Jahr erhielt das Passauer Start-up verschiedene Gründerpreise, darunter vom Bundeswirtschaftsministerium und der Financial Times Deutschland. Derzeit beschäftigt MyMuesli 90 Mitarbeiter in Deutschland und fünf in der Schweiz. Umsatzzahlen werden nicht veröffentlicht.

Anzeige

Aufstrebende Startups

Alle Entrepreneure aus Berlin

Mutige Ideen

Angehende Entrepreneure aus ganz Deutschland

Bewährte Konzepte

Expandierende Unternehmen aus Europa

Neue Trends

Entwickler aus ganz Europa

Motivierte Teilnehmer

Alle haben ein geschäftliches Interesse

Mehr Rendite

Frühzeitiger Einstieg bei den Stars von morgen

startup camp berlin

18. - 20. März 2011 ab 13.00 Uhr

Mediadesign Hochschule

Lindenstraße 20-25

10969 Berlin-Kreuzberg

Internet: www.startup-camp-berlin.de

Telefon: +49 (0)171 30 30 321 (Stefan Wolpers)

Jetzt anmelden und rechtzeitig investieren!

Treffen Sie die kommenden Stars im Technologie-Sektor, Entwickler mit spannenden Ideen und erfolgreiche Unternehmen auf Wachstumskurs. Hier finden Sie 250 motivierte Unternehmer – alle auf einem Event!

Die Transaktionen des vergangenen Monats

Unter den einzelnen Transaktionen, die in alphabetischer Reihenfolge angeordnet sind, befinden sich weitere Details zu den jeweiligen Meldungen. Gegliedert ist der Deal-

Monitor nach Finanzierungsphasen, im hinteren Teil befinden sich Secondary Deals, Exits und Fundraisings/Commitments (neue Fonds).

ERSTRUNDENFINANZIERUNGEN DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS

6 WUNDERKINDER GMBH BERLIN
Tätigkeitsfeld: Internet/Arbeits- und Produktivitätsplattform
Volumen: 500.000 EUR

CATERNA GMBH DRESDEN
Tätigkeitsfeld: Software/telemedizinische Therapieplattform für Augenheilkunde
Volumen: 650.000 EUR (Side-Investor Technologiegründerfonds Sachsen, Leipzig)

MIKESTAR GMBH HAMBURG
Tätigkeitsfeld: Internet/Karaoke-Portal
Volumen: sechsstellig (Side-Investor Neuhaus Partners GmbH, Hamburg)

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

A&S UMANN GMBH BERLIN
Tätigkeitsfeld: Lifestyle
Investoren: u.a. IBB Beteiligungsgesellschaft, Berlin, via VC Fonds Kreativwirtschaft
Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

A&S Umann bezeichnet sich mit seinen „Umasan“-Kollektionen als „veganes High Fashion Label“. Die Grundlage dafür soll sich in der ursprünglichen Form des traditionellen Yoga finden. Für dieses Konzept hat das junge Modeunternehmen jetzt von der IBB Beteiligungsgesellschaft via VC Fonds Kreativwirtschaft und einigen Business Angels eine Finanzspritze erhalten.

BLUE LION MOBILE GMBH KÖLN
Tätigkeitsfeld: mobile Kommunikation
Investoren: XAnge Private Equity, Paris/München; KfW Bankengruppe, Frankfurt; Bertelsmann Digital Media Investments, Luxemburg
Volumen: Millionenhöhe (2. Finanzierungsrunde)

Blue Lion mobile entwickelt und betreibt das mobile Social Entertainment Network Qeep. Die millionenschwere zweite Finanzierungsrunde wird von XAnge angeführt. Weitere Investoren sind die KfW und der Bertelsmann-Fonds BDMI, der 2007 für die erste Finanzierungsrunde bei Blue Lion verantwortlich zeichnete.

CASCINATION AG BOLL (CH)
Tätigkeitsfeld: Medizintechnik
Investoren: u.a. Ypsomed Innovationsfonds, Burgdorf; BV Partners AG, Bern
Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Cascination entwickelt und vertreibt ein Navigationssystem für die Leberchirurgie. Das „CAS-One“-System soll die Orientierung

während der Operation verbessern, um einen präzisen Eingriff zu ermöglichen. An der ersten Finanzierungsrunde beteiligen sich der Ypsomed Innovationsfonds, BV Partners, Privatinvestoren sowie die Wirtschaftsförderung des Kantons Bern.

CONTENT ONE GMBH MEERBUSCH
Tätigkeitsfeld: Web-TV
Investoren: Sirius Venture Partners, Wiesbaden, via Sirius Seedfonds Düsseldorf; KfW Bankengruppe, Frankfurt; Vilitas Deutschland, Aachen
Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Content One bietet im Web-TV Special Interest-Inhalte zu den Themen Sport, Hobby und Freizeit an. Das Unternehmen zeichnet sowohl für die Produktion als auch die Verbreitung der Videoinhalte verantwortlich. Sirius Venture Partners, die KfW und Vilitas investieren gemeinsam in Content One.

COVAGEN AG ZÜRICH
Tätigkeitsfeld: Biotechnologie
Investoren: u.a. Seroba Kernel Life Sciences, Dublin; Edmond de Rothschild Investment Partners, Paris; MP Healthcare Venture Management, Boston; Novartis Venture Fund, Basel
Volumen: 6,3 Mio. CHF (1. Finanzierungsrunde)

Covagen ist ein Spin-off der ETH Zürich, das proteinbasierte Medikamente zur Behandlung von Infektions- und Krebserkrankungen entwickelt. Die erste Finanzierungsrunde über 6,3 Mio. CHF wurde vom irischen Investor Seroba Kernel Life Sciences angeführt.

DR PLEY ENVIRONMENTAL GMBH BAMBERG
Tätigkeitsfeld: Umwelttechnik
Investoren: Bayern Kapital, Landshut; VRD, Heidelberg
Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Das Bamberger Unternehmen Dr Pley Environmental wurde im März 2010 gegründet und hat sich auf Abluftreinigung, die Entwicklung von umwelttechnischen Messverfahren und das Recycling keramischer Katalysatoren spezialisiert. Dabei hat es den Fokus auf die Emissionsminderung bei der Biomassefeuerung gelegt. Jetzt konnte die Gesellschaft die zweite Finanzierungsrunde erfolgreich abschließen.

FROODIES GMBH DÜSSELDORF
Tätigkeitsfeld: Internet
Investoren: u.a. Sirius Venture Partners, Wiesbaden; High-Tech Gründerfonds Management, Bonn
Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Froodies ist ein „Frische-Supermarkt im Internet“, der bundesweit Obst, Gemüse, Käse, Fleisch- und Wurstwaren ins Haus liefert. In der zweiten Finanzierungsrunde gesellten sich der High-Tech Gründerfonds und einige Business Angels zum Erstinvestor Sirius Venture Partners.

FUTURECARBON GMBH **BAYREUTH**
Tätigkeitsfeld: Kohlestoff-Nanomaterialien

Investoren: S-Refit, Regensburg; KfW Bankengruppe, Frankfurt

Volumen: 4 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Zusammen mit der KfW Bankengruppe investiert der Frühphasen-investor S-Refit rund 4 Mio. EUR in FutureCarbon. Das Bayreuther Unternehmen entwickelt und produziert Kohlestoff-Nanomaterialien, die in den Bereichen Automotive, Luft- und Raumfahrttechnik, Maschinenbau und Gebäudetechnik Verwendung finden.

MATCH TECHNOLOGIES GMBH **BERLIN**
Tätigkeitsfeld: Software

Investor: u.a. IBB Beteiligungsgesellschaft, Berlin, via VC Fonds Technologie Berlin; estag Capital, Berlin

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Match Technologies, ein 2008 gegründeter Fraunhofer-Spin-off, ist ein Softwarehersteller, Lösungsanbieter und Engineering-Dienstleister im Bereich Engineering Data Compliance u.a. in den Branchen Automotive, Luft/Raumfahrt, Bahntechnik und Medizintechnik. In einer zweiten Finanzierungsrunde unterstützen Investoren um die IBB und estag das Unternehmen.

PAPER C GMBH **LEIPZIG**
Tätigkeitsfeld: Internetplattform

Investor: estag Capital, Berlin; Privatinvestoren

Volumen: sechsstellige Summe (2. Finanzierungsrunde)

PaperC stellt den kompletten Inhalt von Fachbüchern auf einer Internetplattform zum Lesen zur Verfügung. Zusammen mit einigen Business Angels investiert estag eine sechsstellige Summe in das Unternehmen. Damit soll zum einen die Plattform weiterentwickelt und zum anderen die Internationalisierung vorangetrieben werden.

PROTECTED-NETWORKS.COM GMBH **BERLIN**
Tätigkeitsfeld: Software

Investor: Milestone Venture Capital, Hösbach

Volumen: mittlerer Millionenbetrag (2. Finanzierungsrunde)

Protected-networks.com, 2009 in Berlin gegründet, entwickelt integrierte Lösungen für das Berechtigungsmanagement in Server-Umgebungen für Unternehmen aller Branchen und Behörden. Alle Software-Produkte basieren auf dem Ansatz des Integrated Data Security Managements, der Unternehmen ein einheitliches und automatisiertes Management ihrer Berechtigungen ermöglicht. Milestone Venture Capital investiert einen mittleren Millionenbetrag in Protected-networks.com.

REL DATA INC. **PARSIPPANY (USA)**
Tätigkeitsfeld: Datenspeicherung

Investor: Grazia Equity, Stuttgart

Volumen: 4 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Das amerikanische Unternehmen Reldata hat den Abschluss der zweiten Finanzierungsrunde in Höhe von 4 Mio. USD bekannt gegeben. Das Geld aus dieser Runde will Reldata in den weiteren Ausbau des Unternehmens und in Neuanstellungen investieren.

SCHAD GMBH **HAMBURG**
Tätigkeitsfeld: Technologie

Investoren: m8 Capital, London; High-Tech Gründerfonds Management, Bonn

Volumen: 4,2 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Das Hamburger Technologieunternehmen Schad hat ein System für das mobile Bedienen und Beobachten von Maschinen- und Anlagesteuerungen entwickelt. Mit dem Geld aus der aktuellen Finanzierungsrunde planen die Hamburger, ihr Produkt weiterzuentwickeln und global zu expandieren.

SONES GMBH **ERFURT**
Tätigkeitsfeld: Cloud Computing

Investoren: Technologiegründerfonds Sachsen, Leipzig; T-Venture Holding, Bonn; KfW Bankengruppe, Frankfurt

Volumen: einstelliger Millionenbereich (2. Finanzierungsrunde)

Sones ist spezialisiert auf die Entwicklung von Graph-Datenbanken und stützt sich dabei auf ein eigenes Dateisystem. Die aktuelle Finanzierungsrunde wurde vom Technologiegründerfonds Sachsen angeführt sowie von der KfW und dem Erstinvestor T-Venture begleitet. Das Kapital im einstelligen Millionen-Euro-Bereich soll unter anderem in den Ausbau des Cloud Computing-Geschäfts und der Open Source Community fließen.

Weitere Finanzierungsrunden

AGRARIUS AG **BAD HOMBURG**
Tätigkeitsfeld: Landwirtschaft

Investor: u.a. CFP & Founders Investments, Frankfurt

Volumen: 3,4 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Im Zuge einer sogenannten PIPE-Finanzierung (Private Investment in Public Equity) hat CFP & Founders weiteres Kapital in Agrarius investiert. Das Bad Homburger Unternehmen hat sich auf die professionelle Bewirtschaftung von eigenem und gepachtetem Land in Rumänien spezialisiert. Das frische Kapital soll in die Flächenexpansion in Rumänien fließen.

ASGOODAS.NU GMBH **FRANKFURT/ODER**
Tätigkeitsfeld: Internet

Investoren: u.a. Team Europe Ventures Management, Berlin

Volumen: hoher sechsstelliger Betrag (Wachstumsfinanzierung)

Zu Asgoodas.nu gehört die Marke Wirkauens, die auf den Online-Ankauf von Konsumelektronik, insbesondere Handys, spezialisiert ist. Gemeinsam mit Business Angels investiert Team Europe Ventures einen hohen sechsstelligen Betrag in das Unternehmen, das damit insgesamt über 1 Mio. EUR an Wachstumskapital eingesammelt hat.

BRILLE24 GMBH **OLDENBURG**
Tätigkeitsfeld: Onlinehandel

Investor: u.a. CFP & Founders Investments, Frankfurt

Volumen: 3 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Brille24 ging 2008 online und hat sich auf den Verkauf von Brillen im Internet spezialisiert. Die neuen Mittel in Höhe von 3 Mio. EUR wollen die Oldenburger sowohl in die Expansion ins Ausland als auch in die Erweiterung ihres Produktportfolios investieren.

COLOR OFFSET GMBH **MÜNCHEN**
Tätigkeitsfeld: Druckindustrie

Investor: BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft, München

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die BayBG geht eine stille Beteiligung an der Münchener Color Gruppe ein. Das Unternehmen investiert in den Aufbau einer Produktion ▶

für individuellen digitalen Posterdruck. Bereits seit 30 Jahren wird die Color Gruppe von der BayBG begleitet.

GILUPI GMBH POTSDAM

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investoren: Aurelia Private Equity, Frankfurt; BC Brandenburg Capital, Brandenburg; KfW Bankengruppe, Frankfurt; High-Tech Gründerfonds Management, Bonn

Volumen: nicht veröffentlicht (3. Finanzierungsrunde)

Das Potsdamer Unternehmen Gilupi produziert Medizinprodukte, um Zellen aus dem Blut zu isolieren. Die aktuelle Finanzierungsrunde wollen die Potsdamer zum einen für die CE-Zertifizierung und zum anderen für die Markteinführung des medizinischen Detektors verwenden.

KOGNITO LTD LONDON

Tätigkeitsfeld: Datenbanken

Investoren: u.a. CFP & Founders Investments, Frankfurt

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Das Londoner Unternehmen Kognito konnte eine weitere Finanzierungsrunde erfolgreich abschließen. Die eingeworbenen Mittel planen die Briten in den Ausbau des Teams zu investieren. Auch soll die weitere Internationalisierung vorangetrieben werden.

MANUFAKTUR RÖDENTAL GMBH RÖDENTAL

Tätigkeitsfeld: Keramikprodukte

Investor: BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft, München

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die Manufaktur Rödental hat 2009 die Produktion der traditionsreichen Hummelfiguren übernommen. Mithilfe einer stillen Beteiligung durch die BayBG sollen der deutsche Produktionsstandort gestärkt und die internationalen Marketingaktivitäten ausgebaut werden.

MYTHINGS (UK) LIMITED LONDON

Tätigkeitsfeld: Internet

Investoren: T-Venture Holding, Bonn; Accel Partners, London; Carmel Ventures, Herzeliya (Israel); GP Bullhound, London

Volumen: 6 Mio. USD (3. Finanzierungsrunde)

Mythings entwickelt nutzerspezifische Retargeting-Lösungen für Bannerwerbung. Die dritte Finanzierungsrunde über 6 Mio. USD wurde von T-Venture angeführt. Weitere internationale Investoren aus Großbritannien und Israel beteiligten sich ebenfalls.

NETBISCUITS GMBH KAISERSLAUTERN

Tätigkeitsfeld: mobile Kommunikation

Investoren: T-Venture Holding GmbH, Bonn; Creathor Venture, Bad Homburg

Volumen: mehrere Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Netbiscuits ermöglicht mit seiner Cloud Software-Plattform die Entwicklung, den Betrieb und die Vermarktung plattformübergreifender, mobiler Websites und Applikationen. T-Venture und Creathor stellen Expansionskapital in Höhe von mehreren Millionen Euro zur Verfügung, um das Wachstum in den USA sowie in den Kernmärkten Europa und Asien zu finanzieren.

PE INTERNATIONAL AG STUTTGART

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: Gimv, Antwerpen; Siemens Venture Capital, München

Volumen: 8 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Von zwei Investoren konnte PE International, ein Anbieter von Nachhaltigkeitsmanagement-Software, insgesamt 8 Mio. EUR einsammeln. Damit wollen die Stuttgarter ihre Wachstumspläne realisieren, um so ihre Marktposition weiter zu stärken.

PNEUMRX INC. MOUNTAIN VIEW

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investoren: u.a. Endeavour Vision, Genf; Forbion Capital Partners, Naarden/München

Volumen: 33 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)

Das amerikanische Medizintechnikunternehmen PneumRX entwickelt Geräte zur minimalinvasiven Behandlung von Lungenkrankheiten. Kürzlich wurde eine Niederlassung in München eröffnet. An der Finanzierungsrunde über 33 Mio. USD, die von Endeavour Vision und Forbion Capital Partners angeführt wird, beteiligen sich zahlreiche internationale Investoren.

RBS WORLDPAY LONDON

Tätigkeitsfeld: Zahlungssysteme

Investor: Partners Group, Baar

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die Royal Bank of Scotland (RBS) hat ihre Tochter WorldPay an die internationalen Investoren Advent International und Bain Capital verkauft. Im Zuge dieser Transaktion erhielt der Anbieter von Zahlungssystemen auch Mezzanine-Kapital von der Schweizer Partners Group.

SEARCHMETRICS GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: Iris Capital, Paris; Neuhaus Partners, Hamburg; Holtzbrinck Digital, München

Volumen: 5 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Searchmetrics ist ein Anbieter von SEO-Software und Spezialist für Search Analytics. In einer von Iris Capital angeführten Finanzierungsrunde fließen dem Unternehmen 5 Mio. EUR zu. Gleichzeitig erweiterten die bestehenden Investoren Neuhaus Partners und Holtzbrinck Digital ihr Engagement bei Searchmetrics.

SMARTMEMBRANES GMBH HALLE AN DER SAALE

Tätigkeitsfeld: Industrie

Investor: Leonardo Venture, Mannheim

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Smartmembranes ist ein Produzent von makro- und nanoporösen Membranen aus Silizium und Aluminiumoxid mit hoch geordneten Strukturen und einer engen Porendurchmesser-Verteilung. Leonardo Ventures erwirbt zunächst einen Anteil von 16,66% an dem Halle-schen Unternehmen und legt damit die Basis für mögliche weitere Finanzierungsrunden.

SOLAR INDUSTRIES AG NIEDERURNEN (CH)

Tätigkeitsfeld: Solarindustrie

Investoren: u.a. New Value, Zürich

Transaktionsvolumen: 4,6 Mio. CHF (Wachstumsfinanzierung)

Solar Industries hat eine Kapitalerhöhung in Höhe von 4,6 Mio. CHF abgeschlossen. New Value steuerte 2 Mio. CHF bei, womit der Investor nun 34,6% an dem Unternehmen hält. In Kürze soll eine weitere Kapitalerhöhung folgen. Das Geld soll u.a. in den Bau einer eigenen Produktionsstätte für Module fließen, der bis 2012 abgeschlossen sein soll.

TESTROOM GMBH HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Software**Investor:** Neuhaus Partners, Hamburg**Volumen:** einstelliger Millionenbetrag (Wachstumsfinanzierung)

Testroom hat sich auf Suchmaschinenoptimierung und Online-Marketing spezialisiert. Die Hamburger planen, die von Neuhaus Partners eingebrachten Mittel für das weitere Wachstum und die Expansion ins Ausland zu verwenden.

TYNTEC GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Telekommunikation**Investor:** Iris Capital, Paris**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Tyntec, ein Serviceanbieter für globale Interaktion, erhält finanzielle Unterstützung von dem französischen Finanzinvestor Iris Capital. Das neue Kapital soll der Umsetzung von Tyntecs Ziel, einen internationalen Interaktionsservice für Unternehmen aus verschiedenen Branchen anzubieten, zugutekommen.

VIZADA GROUP PARIS

Tätigkeitsfeld: Telekommunikation**Investor:** Partners Group, Baar**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die Partners Group hat dem globalen Anbieter von satellitengestützter Telekommunikation Vizada ein Nachrangdarlehen gegeben. Das französische Unternehmen wurde 2007 im Zuge des Zusammenschlusses der Bereiche für Satellitenkommunikation der France Telekom und Telenor gegründet. Vizada bietet verschiedene Dienstleistungen an, erwirbt bestehende Bandbreiten von Satellitenbetreibern und verkauft diese weiter.

BUYOUTS

BWK GMBH STUTTGART

Tätigkeitsfeld: Unternehmensbeteiligungsgesellschaft**Investor:** Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank, St. Gallen**Art der Transaktion:** Minderheitsbeteiligung**Volumen:** nicht veröffentlicht

Die Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank hat einen Anteil von 5% am Stammkapital der Unternehmensbeteiligungsgesellschaft BWK erworben. Laut Unternehmensangaben gehört BWK zu den ältesten deutschen Beteiligungsgesellschaften und hat sich auf Minderheitsbeteiligungen spezialisiert. Nach Abschluss der Transaktion bleibt die Landesbank Baden-Württemberg weiterhin an BWK beteiligt.

CONERGY (SCHWEIZ) GMBH FLURLINGEN

Tätigkeitsfeld: Solarenergie**Investor:** Capital Stage, Hamburg**Art der Transaktion:** Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Der Finanzinvestor Capital Stage erwirbt 100% der Anteile an der Schweizer Tochter von Conergy. Neben dem Bereich Solarthermieanlagen ist das Schweizer Unternehmen auch in anderen Bereichen der regenerativen Energien aktiv. Conergy Schweiz soll künftig unter dem Namen Helvetic Solar firmieren.

EURO LEERGUT LOGISTICS GMBH WÖRNITZ

Tätigkeitsfeld: Logistik**Investor:** Quadriga Capital, Frankfurt**Art der Transaktion:** Management Buyout**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Das Unternehmen aus Wörnitz hat sich auf Logistik und Disposition von Mehrwegtransportverpackungen in Europa spezialisiert. Im Rahmen der Nachfolgeregelung wurde das Logistikunternehmen Euro Leergut an Quadriga Capital verkauft.

FLEMMING DENTAL AG HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Zahntechnik**Investor:** Auctus Capital Partners, München**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Flemming Dental ist ein Anbieter von hochwertigem Zahnersatz mit rund 50 Standorten in Deutschland. Die Münchner Beteiligungsgesellschaft Auctus hat die Aktienmehrheit an Flemming Dental übernommen und erweitert damit ihr Portfolio an Beteiligungen im medizinischen Sektor. Vergangenes Jahr hatte Auctus den Rehabereich der Marseille-Kliniken übernommen.

HANNOVER LEASING GMBH & CO. KG PULLACH

Tätigkeitsfeld: Leasinggesellschaft**Investor:** Hessisch-Thüringische Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft, Frankfurt**Art der Transaktion:** Minderheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Die Hessisch-Thüringische Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft hat von der Hessischen Landesbank 35% der Anteile an Hannover Leasing erworben. Nach Abschluss der Transaktion wird die Helaba noch mit 44,8% an dem Unternehmen beteiligt sein. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

NEWTAL ELEKTRONIK UND SYSTEME GMBH NEU-ULM

Tätigkeitsfeld: Elektronik**Investor:** CFC Industriebeteiligungen, Dortmund**Art der Transaktion:** Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

NewTal produziert und vertreibt elektronische Baugruppen und Systeme. Die geschäftsführenden Gesellschafter, die das Unternehmen 2002 im Zuge eines Management Buyouts erworben haben, veräußern ihre Anteile zu 100% an die Beteiligungsgesellschaft CFC. Über die Höhe des Kaufpreises wurde Stillschweigen vereinbart.

NOVENTIZ GMBH KÖLN

Tätigkeitsfeld: Dienstleistungen**Investor:** Auctus Capital Partners, München**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Noventiz ist ein innovatives Dienstleistungsunternehmen, das Rücknahme- und Entsorgungslösungen für die Verpackungs- und Wertstoffbranche entwickelt und umsetzt. Auctus beteiligt sich mehrheitlich an dem Unternehmen und will dazu beitragen, dass Noventiz Wachstumsmöglichkeiten im deutschen und europäischen Entsorgungsmarkt ergreift.

SCANDLINES DEUTSCHLAND GMBH	ROSTOCK
Tätigkeitsfeld: Reederei	
Investoren: Allianz Capital Partners, München; 3i Nordic, Kopenhagen	
Art der Transaktion: Komplett-Übernahme	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Scandlines gilt als eines der führenden Fährunternehmen auf der Ostsee. Seit 2007 gehörte das Unternehmen Allianz Capital Partners, 3i und der Deutschen Seereederei. Nachdem nun die beiden Finanzinvestoren den 20%igen Anteil des dritten Teilhabers übernommen haben, gehört ihnen Scandlines jeweils zur Hälfte.

U.C. CÉSAR RITZ COLLEGES AG	LE BOUVERET (CH)
Tätigkeitsfeld: Hotelfachschule	
Investor: Invision Private Equity, Zug	
Art der Transaktion: Übernahme	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Zur César Ritz Colleges Group gehören zwei Hotelfachschulen in der Schweiz und akademische Einrichtungen in sechs angegliederten Colleges in Australien, Neuseeland, Indien, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Island und Spanien. Die bisherigen Alleinaktionäre Martin Kisseleff und Bernhard Schwesternmann haben ihre gesamten Anteile an Invision verkauft.

WESTFALIA-AUTOMOTIVE HOLDING GMBH	RHEDA-WIEDENBRÜCK
Tätigkeitsfeld: Automobilzubehör	
Investor: DPE Deutsche Private Equity, München	
Art der Transaktion: Übernahme	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Der Automobilzubehörhersteller Westfalia wurde vom Münchener Private Equity-Investor DPE komplett übernommen. Westfalia produziert Anhängervorrichtungen und Trägersysteme für verschiedene Automobilhersteller.

ZEISS GMBH	HANAU
Tätigkeitsfeld: Metzgerei	
Investoren: u.a. Aheim Capital, Starnberg	
Art der Transaktion: Management Buyout	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Im Rahmen eines Management Buyouts erwerben die Manager Edgar Rinke und Josef Schlosser zusammen mit der Beteiligungsgesellschaft Aheim Capital Anteile an der Metzgerei Zeiss. Zudem übernehmen Rinke und Schlosser, die bisher für den Vertrieb und die Finanzen verantwortlich waren, die Geschäftsführung. Zeiss soll trotzdem weiterhin ein Familienunternehmen bleiben, was Eric Zeiss, der zum Gesellschafterkreis gehört, sicherstellen soll.

SECONDARY DEALS

AMOR GROUP	OBERTSHAUSEN
Tätigkeitsfeld: Einzelhandel	
Veräußernder Investor: Pamplona Capital Management, London	
Erwerbender Investor: 3i, Frankfurt	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Der Private Equity-Investor 3i wird den Schmuckanbieter Amor Group von dem Londoner Finanzinvestor Pamplona Capital übernehmen. Der Abschluss der Transaktion steht noch unter Vorbehalt der Zustimmung durch die Kartellbehörden. Pamplona übernahm 2006 den 1978 gegründeten Schmuckanbieter.

SCHOCK GMBH	REGEN
Tätigkeitsfeld: Küchenarmaturen	
Veräußernder Investor: CMP Capital Management Partners GmbH, Berlin	
Erwerbender Investor: Equity GmbH & Co. Holding KGaA, Bad Homburg	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Im Zuge einer Buyout-Transaktion hat die Berliner Beteiligungsgesellschaft CMP ihre gesamten Anteile an Schock verkauft. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Schock stellt Granitspülen und Küchenarmaturen her und vertreibt diese sowohl als Eigenmarke als auch als OEM-Zulieferer für Produzenten von Küchenmöbeln.

SEVENLOAD GMBH	KÖLN
Tätigkeitsfeld: Videoplattform	
Veräußernder Investor: T-Online Venture Funds, Bonn	
Erwerbender Investor: DLD Ventures GmbH, München	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Der zur Burda Digital gehörende Fonds DLD Ventures hat die Mehrheit an der Videoplattform Sevenload übernommen. Die Münchener planen, weiteres Wachstumskapital zu investieren, um u.a. den Ausbau der Contentrechte, des Vermarktungs- und Distributionsnetzwerkes zu finanzieren. Sevenload ist in acht Ländern aktiv und hat verschiedene Online-, IPTV- und Social Media-Angebote im Portfolio.

TAKKO HOLDING GMBH	TELGTE
Tätigkeitsfeld: Mode	
Veräußernder Investor: Advent International GmbH, Frankfurt	
Erwerbender Investor: Apax Partners, München	
Volumen: ca. 1 Mrd. EUR	

Die Private Equity-Gesellschaft Advent hat ihre Anteile an der Modekette Takko an Apax Partners verkauft. Noch steht die Transaktion unter Vorbehalt, soll jedoch im ersten Quartal abgeschlossen werden. Takko wurde 1982 gegründet und ist heute in 15 europäischen Ländern vertreten. Advent hatte Takko 2007 für rund 770 Mio. EUR erworben. Der Verkaufspreis an Apax wurde nicht veröffentlicht, soll aber dem Vernehmen nach zwischen 1 und 1,2 Mrd. EUR liegen.

EXITS

μ-SEN GMBH	RUDOLSTADT
Tätigkeitsfeld: Technik	
Investor: DEWB AG, Jena	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: 1,2 Mio. EUR	

Die Beteiligungsgesellschaft DEWB hat ihre gesamten Anteile in Höhe von 40,2% an μ-Sen an den Systemanbieter für Automatisierungstechnik Bachmann electronic verkauft. Mit diesem Verkauf soll die weitere Internationalisierung vorangetrieben werden. μ-Sen bietet Lösungen für Fehlerfrüherkennung bei Systemen an Windanlagen an und stellt diese Systeme auch selbst her.

BRANDS4FRIENDS GMBH	BERLIN
Tätigkeitsfeld: Shopping-Club	
Investoren: Partech International, Paris; Mangrove Capital Partners, Luxemburg; HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH, München	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: 150 Mio. EUR	

Nähere Informationen siehe Deal des Monats.

BRANDS4FRIENDS GMBH

BERLIN

Tätigkeitsfeld: Shopping-Club**Investoren:** Partech International, Paris; Mangrove Capital Partners, Luxemburg; HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH, München**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** 150 Mio. EUR

Brands4friends ist nach eigenen Angaben mit fast 3,5 Millionen Mitgliedern Deutschlands größter Online-Shopping-Club. Das Unternehmen verkauft auf seiner Website, die im September 2007 online ging, Waren bekannter Mode- und Lifestyle-Marken zu reduzierten Preisen exklusiv an seine Mitglieder. Auch auf ausländischen Märkten wie Österreich, Großbritannien und Japan ist brands4friends aktiv.

So hat das junge Unternehmen im Jahr 2009 einen Umsatz von rund 80 Mio. EUR erzielt und auch einen gewissen Bekanntheitsgrad erreicht, der jedoch noch nicht an die Prominenz der künftigen Muttergesellschaft heranreicht: eBay hat brands4friends für rund 150 Mio. EUR erworben. Den größten Anteil der Kaufsumme erhalten die vier Gründer. Für die Investoren Partech, Mangrove Capital und Holtzbrinck Ventures dürfte die Transaktion allerdings auch einen lohnenden Exit darstellen.

BERTRANDT AG

EHNINGEN

Tätigkeitsfeld: Ingenieurdienstleistungen**Investor:** Süd-Kapitalbeteiligungs-Gesellschaft mbH (SüdKB), Stuttgart**Art der Transaktion:** Aktienverkauf**Volumen:** nicht veröffentlicht

Die SüdKB trennt sich langsam von seiner Beteiligung am Automobilzulieferer Bertrandt. Nachdem die Beteiligungsgesellschaft der LBBW über mehrere Monate etwa 4,8% der Aktien von Bertrandt an der Börse verkauft hatte, gingen auf einen Schlag 14,9% an die Boysen Unternehmensgruppe, die auf Abgastechnologie spezialisiert ist. Vom ursprünglichen Anteil in Höhe von 24,99%, den die SüdKB 2008 von ThyssenKrupp erworben hatte, blieben so noch rund 5%.

CONCILIUM AG

JETTINGEN

Tätigkeitsfeld: Finanzdienstleistungen**Investor:** Arques Industries AG, München**Art der Transaktion:** nicht veröffentlicht**Volumen:** mittlerer bis niedriger sechsstelliger Betrag

Um die Beschlüsse der außerordentlichen Hauptversammlung von Ende Dezember umzusetzen, verkauft die Münchner Beteiligungsgesellschaft Arques ihre Anteile an Concilium. Der Preis für die Anteile liegt im mittleren bis niedrigen sechsstelligen Bereich.

CURAMIK ELECTRONICS GMBH

ESCHENBACH

Tätigkeitsfeld: Clean Technologies**Investor:** DZ Equity Partner GmbH, Frankfurt**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** 116 Mio. EUR

DZ Equity Partner hat seine Beteiligung Curamik Electronics an den amerikanischen Technologiekonzern Rogers veräußert. Das Oberpfälzer Unternehmen Curamik ist ein Hersteller von keramischen Leiterplatten. Rogers ließ sich die Übernahme nach eigenen Angaben 116 Mio. EUR kosten.

DIGADES GMBH

ZITTAU

Tätigkeitsfeld: Schaltungsdesign**Investor:** DZ Equity Partner GmbH, Frankfurt**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** nicht veröffentlicht

Digades ist eine von vier Beteiligungen, die DZ Equity Partner auf einen Schlag verkaufte. Das sächsische Unternehmen bietet Elektroniklösungen für verschiedene Anwendungsgebiete an – von der Automobilindustrie bis hin zur Telemedizin.

DVS DIGITAL VIDEO SYSTEM AG

HANNOVER

Tätigkeitsfeld: Unterhaltungselektronik**Investor:** Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH, Hannover**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** nicht veröffentlicht

Das Hannoveraner Hightech-Unternehmen DVS wurde 1985 gegründet und hat sich auf die Herstellung von Hard- und Software, die für Film- und Videoproduktionen benötigt werden, spezialisiert. Nach zehn Jahren veräußert die Nord Holding gemeinsam mit den drei Gründungsgesellschaftern alle Aktien. Diese übernimmt der Münchener Elektronikkonzern Rohde & Schwarz.

LOYALTY PARTNER GMBH

MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Kundenmanagement**Investor:** Palamon Capital Partners, London**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** 240 Mio. EUR

Nach fünf Jahren veräußert Palamon seinen 54%igen Anteil an dem Payback-Betreiber Loyalty Partner. Rund 240 Mio. EUR bezahlt American Express für die Beteiligung an die Briten. Die Transaktion steht noch unter Vorbehalt der Zustimmung durch die deutsche Kartellbehörde.

NETVIEWER AG

KARLSRUHE

Tätigkeitsfeld: Software**Investoren:** Invision Private Equity AG, Zug; TVM Capital GmbH, München; T-Venture Holding GmbH, Bonn; European Founders Fund, München**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** nicht veröffentlicht

Als Anbieter von Software as a Service bietet Netviewer seinen Kunden Lösungen für Web Conferencing und Web Casting. Die Investorengruppe verkauft ihren Mehrheitsanteil an Citrix. Das Karlsruher Unternehmen soll künftig Teil von Citrix-Online werden, wodurch die Marktposition von Citrix gestärkt werden soll.

PAIDI MÖBEL GMBH

HAFENLOHR

Tätigkeitsfeld: Kindermöbel**Investor:** DZ Equity Partner GmbH, Frankfurt**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** nicht veröffentlicht

Das 1935 gegründete Traditionsunternehmen Paidi Möbel geht wieder vollständig in den Besitz der Welle Holding zurück. Die Unternehmens-

gruppe hatte 2007 30% von Paidi an DZ Equity Partner verkauft und erwarb diesen Anteil an dem Kindermöbelhersteller nun zurück.

POLYMERLATEX DEUTSCHLAND GMBH	MARL
Tätigkeitsfeld: Latexpedition	
Investor: Towerbrook Capital Partners, London	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: 490 Mio. EUR	

Der britische Spezialchemiehersteller Yule Catto hat PolymerLatex für rund 490 Mio. EUR von dem britischen Finanzinvestor Towerbrook Capital übernommen. Die Transaktion steht noch unter Vorbehalt der Zustimmung durch die Kartellbehörden. PolymerLatex produziert synthetischen Latex für Handschuhe, Matratzen und Farben und erzielte 2009 einen Umsatz von rund 400 Mio. EUR.

PROSIEBENSAT1 MEDIA AG	UNTERFÖHRING
Tätigkeitsfeld: Medien	
Investoren: Kohlberg Kravis & Roberts, New York; Permira, Frankfurt	
Art der Transaktion: Aktienverkauf	
Volumen: ca. 200 Mio. EUR	

KKR und Permira haben Vorzugsaktien im Wert von knapp 200 Mio. EUR von ProSiebenSat1 an institutionelle Investoren veräußert. Das Aktienpaket entspricht rund 3,7% des Grundkapitals, an dem KKR und Permira weiterhin die Mehrheit halten. Von den stimmberechtigten Stammaktien gehören den beiden Finanzinvestoren zusammen 88%.

TITAL GMBH	BESTWIG
Tätigkeitsfeld: Feingießerei	
Investor: DZ Equity Partner GmbH, Frankfurt	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Zu den vier Beteiligungen, die DZ Equity Partner auf einen Schlag verkaufte, gehörte auch die sauerländische Feingießerei Tital. Die Beteiligungsgesellschaft der DZ Bank hatte im Jahr 2006 gemeinsam mit dem Management das 1974 gegründete Unternehmen erworben.

WANFRIED DRUCK KALDEN GMBH	WANFRIED
Tätigkeitsfeld: Druckerei	
Investor: Arques Industries AG, München	
Art der Transaktion: Management Buyout	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Zu einem symbolischen Kaufpreis hat die Beteiligungsgesellschaft Arques sämtliche Anteile an Wanfried Druck dem Management verkauft. Durch den Verkauf sinkt die Gesamtschuldenlast im Konzern um rund 16 Mio. EUR.

WIELAND EDELMETALLE + TECHNOLOGIE GMBH	PFORZHEIM
Tätigkeitsfeld: Edelmetallverarbeitung	
Investor: BWK GmbH, Stuttgart	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Mit Unterstützung von dem Mehrheitsgesellschafter BWK hat Wieland Dental + Technik die Anteile an Wieland Edelmetalle + Technik an Saxonia Holding verkauft. Wieland Edelmetalle hat sich auf Nischenmärkte in der Edelmetallverarbeitung spezialisiert.

NEUE FONDS

BETEILIGUNGSFONDS MITTLERES RUHRGEBIET
Fokus: Gründungen
Volumen: 700.000 EUR
Status: Start

Ein regionaler Beteiligungsfonds stellt für innovative Geschäftsideen Eigenkapital von jeweils bis zu 50.000 EUR zur Verfügung. Der Fonds mit 700.000 EUR Startvolumen wird aus Mitteln des Landes NRW und der EU, der IHK-Senior-Experten, der Transfergesellschaft der Ruhr-Universität Bochum, rubitec, der Sparkasse Bochum und des Fördervereins für Technologietransfer gespeist sowie von der IHK Mittleres Ruhrgebiet unterstützt.

HV HOLTZBRINCK VENTURES FUND IV L.P.
Fokus: Internet
Volumen: 177 Mio. EUR
Status: Closing

Holtzbrinck Digital hat gemeinsam mit HarbourVest den HV Holtzbrinck Ventures Fund IV L.P. mit einem Volumen von 177 Mio. EUR aufgelegt. In diesen Fonds bringt Holtzbrinck bereits ein Portfolio von Beteiligungen an Internetgesellschaften ein, unter anderem Zalando und Groupon.

KIZOO SAAS-FONDS
Fokus: Software as a Service-Gründungen
Volumen: 10 Mio. EUR
Status: Start

Ein Großteil der Unternehmenssoftware – so die Prognose von Kizoo – wird künftig nicht mehr lokal auf PCs oder Servern installiert sein, sondern ganz selbstverständlich als Software as a Service (SaaS) in Anspruch genommen werden. Für SaaS-Gründungen hat Kizoo einen Fonds mit einem Volumen von 10 Mio. EUR aufgelegt.

MIG FONDS 9
Fokus: Technologieunternehmen
Volumen: 80 Mio. EUR
Status: Closing

Der von der Alfred Wieder AG vertriebene MIG Fonds 9 wurde voll ausplatziert und ist nun geschlossen, das Gesamtvolumen des Fonds beträgt 80 Mio. EUR. Bislang hat MIG 9 in 13 Unternehmen aus verschiedenen Technologiebranchen investiert.

SEEDLOUNGE
Fokus: Start-ups
Volumen: nicht veröffentlicht
Status: neu

Seedlounge ist eine Crowdfunding-Plattform für Start-ups in Deutschland. Hier kann jeder ab einem Betrag von 100 EUR in ausgewählte Unternehmen investieren. Organisiert wird Seedlounge von German Seed Partners. ■

Oliver Bönig, Maximiliane Worch
redaktion@vc-magazin.de

Der Deal-Monitor entsteht mit
freundlicher Unterstützung des



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Datum & Ort	Veranstalter	Event
01.02.2011 Bonn	High-Tech Gründerfonds www.high-tech-gruenderfonds.de	High-Tech Partnering Conference: Konferenz für etablierte und junge Technologieunternehmen mit Branchenworkshops und Networking Teilnahme: kostenfrei
02.02.2011 Frankfurt	Euroforum Deutschland www.euroforum.de	Handelsblatt „Kapitalmarktforum 2011“: Volatile Märkte, verschärfte Regulierung, zukünftige Wachstumsfelder Teilnahme: 1.499 EUR
02.02.2011 Frankfurt	Aurelia Private Equity www.aurelia-pe.de	VC Meeting Frankfurt: Begegnung der hessischen Venture Capital-Szene Teilnahme: kostenfrei
02.–03.02.2011 Berlin	Euroforum Deutschland www.euroforum.de	9. Handelsblatt Jahrestagung „Zukunftsstrategien für Sparkassen und Landesbanken“: Verbandsunabhängiges Branchentreffen Teilnahme: 2.099 EUR
03.02.2011 München	Fraunhofer Venture www.fraunhoferventure.de	Investmentforum: Begegnung von Technologieunternehmen und Investoren Teilnahme: 50 EUR
03.02.2011 Bonn	CatCap www.venture-lounge.de	Venture Lounge: Treffen von Start-ups und Investoren, Thema: Hightech, Cleantech & Software Teilnahme: 130 EUR
08.–09.02.2011 Frankfurt	VGF Verband Geschlossene Fonds www.vgf-online.de	VGF Summit 2011: Fachkongress für geschlossene Fonds Teilnahme: 357 EUR
10.–12.02.2011 Stuttgart	Reeco GmbH www.energie-server.de	CEP Clean Energy & Passivehouse: Internationale Fachmesse für erneuerbare Energien und Passivhaus Teilnahme: 7–30 EUR
12.02.2011 München	Munich Business School www.munich-venture-summit.de	Munich Venture Summit 2011: Plattform für Gründungsinteressierte, Studenten, Unternehmer und Investoren Teilnahme: regulär 45 EUR, Studenten 35 EUR
12.02.2011 Düsseldorf	Börse Online, G+J Events www.anlegerforum.de	Börse Online Anlegerforum: Tipps und Tricks für private Anleger Teilnahme: 5–10 EUR
17.02.2011 Frankfurt	Financial Times Deutschland www.ftd.de/greentech	FTD-Konferenz Greentech 2011: Konferenz rund um Investitionen in grüne Technologien Teilnahme: 750 EUR
19.02.2011 Frankfurt	F.A.Z.-Institut www.gruenderflirt.net	Gründerflirt: Gründerplattform mit Matching-Runden Teilnahme: kostenfrei
22.02.2011 Düsseldorf	eCapital entrepreneurial Partners www.ecapital.de	VC-Stammtisch: Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austausch und Netzwerken
24.–25.02.2011 Lissabon	e-unlimited www.e-unlimited.com	European Venture Club Roundtable: Branchentreffen europäischer Wagniskapitalinvestoren Teilnahme: kostenfrei
26.02.2011 Wiesbaden	Forum Kiedrich www.forum-kiedrich.de	Gründermarkt Forum Kiedrich: Treffen von Start-ups, Mentoren und Business Angels
28.02.2011 Hamburg	ConVent www.convent.de	5. Familienunternehmertag Hamburg: Themen: Unternehmensnachfolge, Internationalisierung Teilnahme: kostenfrei
28.02.– 03.03.2011 Berlin	ICBI www.icbi-events.com	SuperReturn International 2011: Jährliches Zusammentreffen von rund 1.500 Entscheidungsträgern der internationalen Private Equity-Szene Teilnahme: 1.499–3.698 GBP
02.03.2011 München	Venture Capital Club www.vc-munich.de	VC Club Stammtisch: Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austausch und Netzwerken Teilnahme: 13 EUR
03.–04.03.2011 Monaco	Innovator Capital, Monaco Chamber of Economic Development www.cleanequitymonaco.com	CleanEquity Monaco 2011: Cleantech-Konferenz mit Unternehmenspräsentationen
07.–08.03.2011 Lausanne	Campden Conference www.campdenconferences.com	The 12th MedTech Investing Europe Conference: Konferenz für Investoren und Unternehmen aus der Medizintechnik Teilnahme: 1.319 GBP
09.–10.03.2011 Genf	European Private Equity and Venture Capital Association www.evca.eu	EVCA Investors Forum: Konferenz für Limited und General Partners zu Trends, Herausforderungen und Visionen rund um Private Equity Teilnahme: 2.295 EUR
10.03.2011 Bonn	Private Equity Forum NRW www.private-equity-forum.de	German.Venture.Day 2011: Austausch von jungen Unternehmen und Investoren
17.03.2011 Essen	Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND), Startbahn MedEcon Ruhr www.business-angels.de	Venture.Med Investorenforum: Austausch von jungen Unternehmen und Investoren der Medizin- und Gesundheitswirtschaft



„Es gibt viele Bräute, aber wenig Hochzeiten.“

Mit nur sieben Worten beschrieb Dr. Stefan Hepp, CEO der SCM Strategic Capital Management AG, im Gespräch mit dem VentureCapital Magazin die momentane Lage auf dem M&A-Markt: Die Deal-Pipeline vieler Beteiligungsgesellschaften sei gut gefüllt, aber viele Transaktionen scheitern wegen unterschiedlicher Preisvorstellungen oder missglückter Fremdfinanzierung.

Ausblick

Das VentureCapital Magazin
3/2011 erscheint am 25. Februar

**Schwerpunkthemen: Restrukturierung/
Infrastruktur/Buyout-Special**

Märkte & Zahlen:

- Buyout-Markt Deutschland:
Wiederbelebung oder Stagnation?
- Globale Perspektiven bei Investments in Infrastruktur

Early Stage & Expansion:

- Hightech-Standort Deutschland im internationalen Kontext



Mittelstand/Buyouts:

- Arques: Restrukturierungsexperte im Umbruch
- Fallstudie: Management-Buyout im Mittelstand
- Investor im Portrait: Die Mittelstandsexperten

Private Equity-Dachfonds:

- Dachfonds-Investments in Venture Capital –
die europäische Perspektive
- Infrastruktur als Anlageklasse

Entrepreneurship:

- Restrukturierungsbedarf bei Start-ups erkennen

Mit Sonderauflage zur Super Return 2011!

Impressum

VentureCapital Magazin

12. Jahrgang 2011, Nr. 2 (Februar)

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: Torsten Paßmann (Redaktionsleitung), Susanne Harrer,
Markus Hofelich, Mathias Renz (Objektleitung)

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Oliver Bönig, Thomas Doppelberger,
Max Eckhard, Alexander Endlweber, Holger Garbs, Dr. Bernd Geiger,
Dr. Jochen Haller, Ralf Philipp Hofmann, Nico Just, Ciarán O'Leary,
Lars Radau, Verena Schämamm, Georg von Stein, Sebastian Surma,
Sarik Weber, Maximiliane Worch

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Bilder: Bilderbox, Fotolia, Pixelio, Photodisc

Titelbild: © Nmedia/Fotolia

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

Anzeigen: Katja Sauerbrey, Claudia Kerszt
Tel.: 089-2000339-50, Fax: 089-2000339-39

Erscheinungstermine 2011: 28.01. (2/11), 25.02. (3/11), 25.03. (4/11), 21.04.
(5/11), 27.05. (6/11), 24.06. (7-8/11), 26.08. (9/11), 23.09. (10/11), 28.10.
(11/11), 25.11. (12/11), 16.12. (1/12)
Sonderausgaben: 9.07. (Tech-Guide 2011), 8.10. (Start-up 2012)

Preise: Einzelpreis 12,50 EUR, Jahresabonnement (11 Ausgaben zzgl.
Sonderausgaben) 148,00 EUR (inkl. Versandkosten und 7% MwSt.)


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

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

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

Nachdruck: © 2011 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, ins-
besondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten.
Ohne schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht
gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem
Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot
fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und
die Vervielfältigung auf CD-ROM.

ISSN 1611-1710, ZKZ 53974



Zur Zeit suchen wir

Marketing- und Kommunikationsmanager (m/w)

Im Fokus Ihres anspruchsvollen und komplexen Arbeitsgebiets steht die eigenverantwortliche und selbständige Entwicklung, Planung und Umsetzung der gesamten Öffentlichkeitsarbeit des Fonds. Dazu gehören insbesondere die Pressearbeit, die Vorbereitung von Veranstaltungen, die Betreuung der Homepage, Versand von Newslettern und die Erstellung von Broschüren und Anzeigen. Sie verantworten, planen und evaluieren die Sponsoringaktivitäten, gestalten und überwachen das Corporate Identity sowie die dazugehörigen Budgets.

Am besten passen Sie zu uns mit einem abgeschlossenen Studium und einschlägiger Erfahrung in den Bereichen Marketing und Unternehmenskommunikation. Die im Wesentlichen selbstständige und igenverantwortliche Durchführung dieser komplexen und anspruchsvollen Aufgaben erfordert eine hohe Fachkompetenz und Managementqualitäten. Ferner wünschen wir uns ein Verständnis für die Finanzierung von jungen Technologieunternehmen; im Idealfall haben Sie bereits eigene Erfahrungen in der Venture Capital Branche gesammelt und verfügen über ein Verständnis und Einfühlungsvermögen für das Geschäft eines unternehmerischen Risikokapitalinvestors.

Über den High-Tech Gründerfonds

Der High-Tech Gründerfonds investiert Risikokapital in junge, chancenreiche Technologie-Unternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen. Investoren des Public-Private-Partnerships sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, die KfW Bankengruppe sowie die sechs Industriekonzerne BASF, Deutsche Telekom, Siemens, Robert Bosch, Daimler und Carl Zeiss. Der High-Tech Gründerfonds verfügt insgesamt über ein Fondsvolumen von rund 272 Millionen Euro.

Der Standort der Gesellschaft ist Bonn. Bitte richten Sie Ihre Bewerbung direkt an:



High-Tech Gründerfonds

Geschäftsführung
Ludwig-Erhard-Allee 2 | 53175 Bonn
gf@high-tech-gruenderfonds.de



Wir finanzieren High-Tech-Unternehmen | www.high-tech-gruenderfonds.de

Wechsel in der Geschäftsleitung der WGZ Initiativkapital: Seit Jahresbeginn gehören **Guido Block** und **Dr. Thorsten Möller** dem Gremium an. Beide waren bei der WGZ zuvor als Prokurist und Investmentmanager tätig.



Zum Jahresende ist **Christoph Kauter** als stellvertretender Vorstandsvorsitzender von Heliad Equity Partners und als CEO der mit Heliad verschmolzenen TIG Themis Industries Group zurückgetreten. Für Heliad wird er künftig als Senior Advisor beratend tätig sein. Einigen Portfoliogesellschaften bleibt er zudem als Aufsichtsratsvorsitzender erhalten.

Die Sozietät CMS Hasche Sigle hat zu Beginn des Jahres elf neue Partner ernannt. Damit ist die Zahl der Partner im Januar auf 203 gestiegen. In die Führungsriege schlossen u.a. **Dr. Marcel Hagemann**, **Dr. Martin Kolbinger**, **Dr. Jörg Lips** und **Dr. Sebastian Orthmann** im Bereich Corporate/M&A auf.



Seit Januar ist **Markus Kaufmann** Investment Director bei Ventizz Capital Partners. Kaufmann ist bereits seit 2007 im Unternehmen und bekleidete bislang die Position eines Investmentmanagers. Sein Schwerpunkt liegt auf Investitionen u.a. im Bereich erneuerbare Energien, IKT und Fertigungsindustrie.



Dr. Regina Hodits stößt als General Partner zum Life Sciences-Team von Wellington Partners. Bis Januar 2010 hatte sie die Life Sciences-Aktivitäten von Atlas Venture in Europa geleitet und war danach beratend für Wellington tätig gewesen. Als Venture Partner neu an Bord ist außerdem **Spencer Hyman**, früherer COO des Streaming-Dienstes last.fm.



Christoph Hobo hat zum Jahresende Cinven verlassen. Er wechselt in die Geschäftsführung eines Start-ups im E-Commerce-Bereich in Tokio. Für Cinven bleibt der ehemalige Principal beratend tätig und unterstützt das Fundraising des fünften Cinven-Fonds als Berater für japanische Investoren.

Heuking Kühn Lüer Wojtek hat zwei neue Partner für den Frankfurter Standort gewonnen: Seit Januar sind **Adi Seffer** und **Dr. Stephan Witteler** Equity Partners der Sozietät. Seffer kommt von Heymann & Partner, wo er als Senior-Partner corporate- und IT-nahe Transaktionen betreute. Witteler arbeitete zuvor bei Beiten Burkhardt als Equity Partner im Bereich Informationstechnologie und Telekommunikation.

Der Schweizer Private Equity-Investor Corestate hat **Phillip Burns** zum Vorstandsvorsitzenden ernannt. Burns wird Mitte Februar seine Aufgaben bei Corestate an den Standorten London, Frankfurt, Luxemburg und Zug übernehmen. Zuvor war er Financial Managing Director bei Terra Firma Capital Partners.



Ralph Günther scheidet Ende Januar aus persönlichen Gründen aus dem Vorstand der bmp AG aus. Er war seit 1999 Vorstandsmitglied und zeichnete für den Geschäftsbereich Private Equity Advisory und Fund of Funds Management verantwortlich. Günthers bisherige Aufgaben werden durch Vorstandschef Oliver Borrmann und Finanzvorstand Andreas van Bon wahrgenommen.



Hans-Joachim Schreiber hat zum Jahresende die Kanzlei Peters, Schönberger & Partner verlassen und ist als Counsel zur italienischen Sozietät CBA Studio Legale e Tributario gewechselt. Er wird vom Münchner Standort aus den Ausbau des Deutschland-

Geschäfts von CBA unterstützen und hierbei insbesondere den Bereich Private Equity verantworten.



Hogan Lovells erweitert seine Kapitalmarktpraxis am Standort Frankfurt. Ein Team um **Prof. Dr. Michael Schlitt** und **Dr. Susanne Schäfer** wechselt ab Februar

von Willkie Farr & Gallagher zu Hogan Lovells. Schlitt wird die Leitung der deutschen Praxisgruppe Kapitalmarktrecht übernehmen.



Richard Sarnoff scheidet als Verantwortlicher des Corporate Venture Capital-Fonds Bertelsmann Digital Media Investments (BDMI) aus und wechselt als Senior Advisor zu KKR. Bertelsmann-Finanzvorstand **Thomas Rabe** übernimmt ab Februar zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben die Leitung von BDMI.



Dr. Martin Bünning verstärkt seit Januar als Partner die deutsche Steuerrechtspraxis von Jones Day. Bisher war er als Partner für GSK Stockmann & Kollegen in Frankfurt tätig.



Seit Jahresbeginn ist **Dr. Jürgen Rüttgers** Mitglied im Aufsichtsrat der CFC Industriebeteiligungen. Der ehemalige Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen und Bundesbildungsminister tritt an die Stelle von Steven Wilkinson, geschäftsführender Gesellschafter der Buchanan GmbH.



Die Schweizer SCM Strategic Capital Management hat den Investmentbanker **Al Paas** als Verwaltungsrat an Bord geholt. Al Paas ist Managing Director bei Morgan Stanley in Hongkong mit Zuständigkeit für chinesische Finanzdienstleister.

STELLEN SIE SICH VOR:

ES GIBT ANWÄLTE, DIE DENKEN, BEVOR SIE INVESTIEREN.

Denn Ihre Investition liegt uns am Herzen. Bei uns ist ehrliches Engagement kein Lippenbekenntnis. Nur so verwandeln wir unsere Erfahrung in eine für Sie skalierbare Investition. Vom Start-up bis zum Exit erhalten Sie das, was wir am besten können: exzellente Wirtschaftsberatung.

Osborne Clarke ist einer der Spieler in der Mitte des Venture Capital-Marktes. Eine dynamische Wirtschaftskanzlei, die für Mandanten auch mal ungewöhnliche Wege geht. Der Financial Times war das den „FT Innovative Lawyers Award 2009“ wert. Wir nennen das Imaginative Thinking. Mehr unter osborneclarke.de

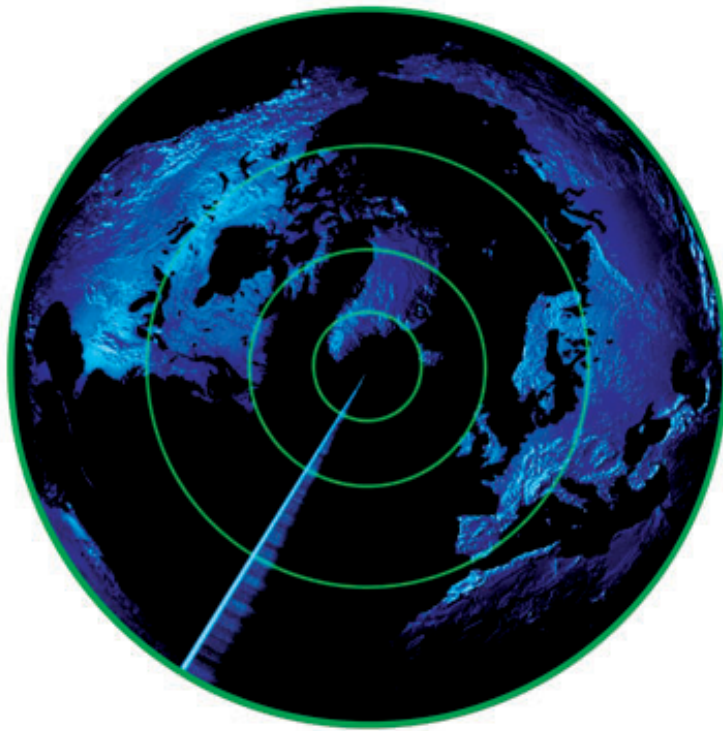
Nicolas Gabrysch

E nicolas.gabrysch@osborneclarke.de

T +49 (0) 221 5108 4178



Osborne
Clarke



NAVIGATING CORPORATE SUCCESS

Orrick's Emerging Companies Group is at the forefront in navigating our more than 800 emerging company clients through the rapidly changing legal, regulatory and economic environments in markets worldwide. We have a network of more than 1,100 lawyers in 23 locations on three continents providing seamless and value-added advice relating to Emerging Companies, Capital Markets, M&A, Intellectual Property, Outsourcing & Tech Transactions and Private Equity. We leverage our global resources and contacts to provide our clients with unique and significant advantages and opportunities.

Orrick lawyers in Munich have a long-standing track record of serving founders and entrepreneurs, start-up companies and venture funds with a focus on IT/Media/Internet and life sciences and biotech companies. European emerging companies can rely upon the experience, expertise and guidance of Orrick's lawyers to provide innovative, business-driven legal advice.

For more information, please visit us at www.orrick.com/emerging.

ASIA | EUROPE | NORTH AMERICA

BEIJING BERLIN DÜSSELDORF FRANKFURT HONG KONG LONDON LOS ANGELES MILAN
MOSCOW MUNICH NEW YORK ORANGE COUNTY PARIS PORTLAND ROME SACRAMENTO
SAN FRANCISCO SEATTLE SHANGHAI SILICON VALLEY TAIPEI TOKYO WASHINGTON DC



WWW.ORRICK.COM