

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Mit Sonderbeilage
„Investing in Cleantech“ (5. Jg.)

Trends in der Life Sciences- Finanzierung

Neuer Kapitalzufluss durch Corporate
Venture Capital und Founding Angels

“Germany is playing a key role
in Parkinson’s research”

INTERVIEW WITH TODD SHERER, CEO, THE MICHAEL
J. FOX FOUNDATION FOR PARKINSON’S RESEARCH

„Antisense Pharma bleibt
ein lohnendes Investment“

INTERVIEW MIT DR. PHILIPPE CALAIS, ANTISENSE
PHARMA, UND DR. MATTHIAS KROMAYER, MIG

Das Exit-Jahr 2012
lässt sich gut an

KÄUFER SCHIELEN AUF DEUTSCHE
UNTERNEHMEN

RESULTS YOU CAN RELY ON



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



UNSER ÜBERRAGENDES GESCHÄFTSMODELL

Als global aufgestelltes, integriertes M&A-Beratungshaus für mittelgroße Transaktionen haben wir im Geschäftsjahr 2011 erneut eindrücklich unter Beweis gestellt, dass wir für die uns anvertrauten Verkaufsmandate attraktive industrielle Käufer aus der ganzen Welt begeistern konnten.

ERFOLGREICHE JAHRESBILANZ 2011 (DACH-Region)

 VERKAUF Reifen Gundlach (D) von ITOCHU (JP) an Pon Holdings (NL) DEZEMBER 2011 	 VERKAUF Harvel Plastics (D) von Detrex (USA) an Georg Fischer (CH) DEZEMBER 2011 	 VERKAUF Oberberg Kliniken (D) von der privaten Eigentümerin (D) an Odenwald & Company (D) DEZEMBER 2011 	 VERKAUF Völker (D) von den privaten Eigentümern (D) an Hill-Rom (USA) DEZEMBER 2011 	 VERKAUF FEP (D) von Steadfast Capital (D) an Amphenol (USA) NOVEMBER 2011
 VERKAUF Unterland Flexible Packaging (A) von Mondi Group (RSA/UK) an Sun Capital Partners (USA) OKTOBER 2011 	 VERKAUF IN TIME Holding (D) von ECM und dem Management an Equistone Partners Europe (UK) AUGUST 2011 	 VERKAUF Trenkwalder International (A) von den privaten Eigentümern (A) an Droege Group (D) AUGUST 2011 	 VERKAUF California MedTech (USA) von den privaten Eigentümern an BIT/Messer Group (D) AUGUST 2011 	 VERKAUF Hycos International (USA) von Centre Partners Mgmt (USA) an WEBER-HYDRAULIK (D) JULI 2011
 VERKAUF CCN Group (F) von Helarb Management (LU) an Halder (D) JUNI 2011 	 VERKAUF Begerow (D) von der privaten Eigentümerin (D) an Eaton (USA) AUGUST 2011 	 AKQUISITION WED Automotive Systems (D) via öffentliche Übernahme durch Amerigon (USA) JUNI 2011 	 VERKAUF Geschäftsbereich Actuators (D) von Freudenberg & Co. (D) an Eagle Industry (JP) JUNI 2011 	 VERKAUF Meteor Group (D) von den Eigentümern (D) an Ruia Group (IND) (nicht abgeschlossen) JUNI 2011
 VERKAUF Isotech Laboratories (USA) von den privaten Eigentümern an Weatherford International (CH) JUNI 2011 	 VERKAUF M4N (NL) von den privaten Eigentümern an Zanox (Axl Springer) (D) JUNI 2011 	 VERKAUF Acomon AG (CH) von Auctus Capital Partners (D) an Mitsui Chemicals (JP) APRIL 2011 	 VERKAUF PCC Energie (D) von PCC SE (D) an Nexus Energia (ES) FEBRUAR 2011 	 VERKAUF Sal. Opp. Corporate Finance (CH) von Deutsche Bank (D) an Gruppo Banca Leonardo (I) JANUAR 2011

Editorial

Frühlingsgefühle!

Noch vor wenigen Wochen hatte der Winter die DACH-Region mit Temperaturen von unter minus 20 Grad Celsius fest im Griff. Die Stimmung in der Beteiligungsin-
dustrie pendelte um die Nullgradgrenze, wenn nicht darunter. Mit den ersten Sonnenstrahlen und einem bunten Strauß an guten Meldungen kehrt urplötzlich jedoch die Zuversicht zurück.

Die Beteiligungsgesellschaft Iris Capital hat vom Telekom-Konzern France Télécom-Orange, der Agenturgruppe Publicis, dem European Investment Fund und der Groupe Caisse des Dépôts insgesamt 300 Mio. EUR erhalten. Mit dem Kapital sollen drei Venture Capital-Fonds gegründet werden, die digitale Geschäftsmodelle unterstützen werden, u.a. auch in Deutschland.

Über Fondsmittel in Höhe von 150 Mio. EUR, die ausschließlich in den Life Sciences-Sektor investiert werden, kann ab sofort die in Genf ansässige Venture Capital-Firma Index Ventures verfügen. Das Kapital stammt u.a. von GlaxoSmithKline und der zu Johnson & Johnson gehörenden Venture Capital-Tochter von Janssen Pharmaceuticals.

Positiv stimmen außerdem Gerüchte im Markt, dass demnächst zwei namhafte deutsche Venture Capital-Investoren das Closing ihrer auf frühe Phasen spezialisierten Beteiligungsvehikel bekannt geben dürften. Erfolge beim Fundraising vermeldeten darüber hinaus die S-UBG Aachen (neuer Seedfonds für die Region), die Frankfurt School of Finance und der High-Tech Gründerfonds, der weitere Industriepartner als Investoren an Bord holen konnte.

Gefallen an den frühlingshaften Temperaturen finden auch die deutschen Business Angels. Zum einen hatte Bundeskanzlerin Angela Merkel kürzlich bekannt gegeben, eine Investitionszulage für Business Angels-Investments nach Vorbild des bri-



Mathias Renz, Objektleiter

tischen „Enterprise Investment Scheme“ einzuführen. Zum anderen fiel beim 10. Deutschen Business Angels Tag der Startschuss für den European Angels Fund, der als Ko-Investitionsfonds Business Angels und anderen nicht-institutionellen Investoren Eigenkapital zur Finanzierung innovativer kleinerer und mittlerer Unternehmen zur Verfügung stellt. Der Fonds wurde vom European Investment Fund und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie mit insgesamt 60 Mio. EUR ausgestattet (s. auch Auslese-Interview auf S. 8/9).

Auch auf der Exit-Seite gibt es positive Nachrichten. Der Konjunkturaufschwung 2010 und 2011 hat die Situation vieler Unternehmen deutlich verbessert. Die Auftragslage und die Erträge sind gut, und so lassen sich auch Portfoliounternehmen von Beteiligungsgesellschaften leichter verkaufen – zumal viel Geld bei potenziellen Käufern vorhanden ist, wie gerade erst eindrucksvoll im Life Sciences-Sektor bewiesen wurde. Dort kaufte Gilead für 11,2 Mrd. USD Pharmasset, Bristol-Myers Squibb erwarb Inhibitex für 2,5 Mrd. USD und Amgen legte für Micromet 1,2 Mrd. USD auf den Tisch. ■

Weitere Positivmeldungen finden Sie im Innenteil dieser Ausgabe. Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre!

mathias.renz@vc-magazin.de



PS: Folgen Sie uns auch auf Facebook ([facebook.com/VentureCapitalMagazin](https://www.facebook.com/VentureCapitalMagazin)) und Twitter (@vc_magazin), um stets auf dem Laufenden zu sein.



BERND BRINKMANN,
Vorstand EHLEBRACHT AG

*Ideenreiche, verlässliche
und hochseriöse Menschen,
deren Rat und Empfehlungen
wir vertrauen.*

Das
Hausbank-Prinzip
für den
Kapitalmarkt.

Leidenschaft Mittelstand

- 3 Editorial**
Frühlingsgefühle!

Auslese

- 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 12 Trends in der Life Sciences-Finanzierung**
Neuer Kapitalzufluss durch Corporate Venture Capital und Founding Angels

Märkte & Zahlen

- 18 "Germany is playing a key role in Parkinson's research"**
Interview with Todd Sherer, CEO of The Michael J. Fox Foundation for Parkinson's Research

- 20 Andere Käufer, andere Sitten**
Deutsche Unternehmen im Visier chinesischer Investoren
Dr. Stefanie Tetz, Clifford Chance

- 22 Executive Talk**
„Wir müssten als Mittel gegen Heimweh verkauft werden“
Interview mit Eckhard Hengstenberg, Vorsitzender des Verwaltungsrats der Richard Hengstenberg GmbH & Co. KG

- 24 Grünes Licht für Europa**
SuperReturn 2012: Branche setzt auf Distressed Deals und zeigt sich optimistisch

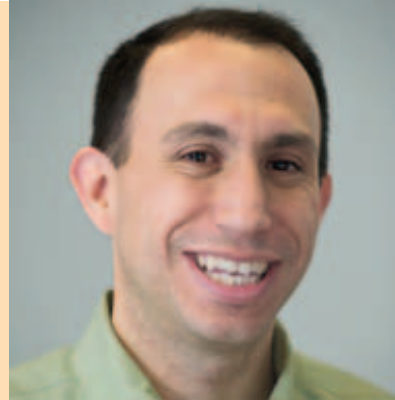
- 26 Fusionskontrolle und Venture Capital-Transaktionen**
Was bringt die 8. GWB-Novelle?
Dr. Bernt Paudtke, Dr. Christian Bürger, Görg Partnerschaft von Rechtsanwälten



- 12 Trends in der Life Sciences-Finanzierung**

Neuer Kapitalzufluss durch Corporate Venture Capital und Founding Angels

2011 wurden laut Bundesverband Deutscher Kapitalgesellschaften (BVK) 445,04 Mio. EUR Beteiligungskapital in deutsche Life Sciences-Unternehmen investiert – ein Wachstum von 8,3% im Vergleich zum Vorjahr. Der Kapitalbedarf der Branche ist weiter hoch – Mut macht das verstärkte Engagement neuer Kapitalgeber.



- 18 "Germany is playing a key role in Parkinson's research"**

Interview with Todd Sherer, CEO, The Michael J. Fox Foundation for Parkinson's Research

In 2000, the world famous actor Michael J. Fox established the Michael J. Fox Foundation (MJFF) that is dedicated to helping develop better treatments for Parkinson's patients and, ultimately, curing the disease. Research in Europe and especially in Germany plays an important role, says MJFF's CEO Todd Sherer.

Early Stage & Expansion

- 28 „Antisense Pharma bleibt ein lohnendes Investment“**
Interview mit Dr. Philippe Calais, Antisense Pharma, und Dr. Matthias Kromayer, MIG Verwaltungs AG

- 30 Fallstrick Patente**
Über welche Fallen können Technologieunternehmen stolpern?
Prof. Dr. Udo Wupperfeld, Dr. Bernd Singer, Steinbeis-Transferzentrum TIB

- 32 Investor im Portrait**
Life Sciences mit weltweitem Horizont
Teil 123: Burrill & Company

- 34 Alles eine Frage der Organisation**
Cooperativa Venture Services unterstützt Investoren bei der Verwaltung ihrer Portfolios

- 35 VC-Kolumne von Dr. Alexandra Goll, TVM Capital**
Der Frühling der alten Hasen

- 36 Menschen & Macher**
Prof. Dr. Tobias Kollmann
Teil 62 der Serie

Mittelstand/Buyouts

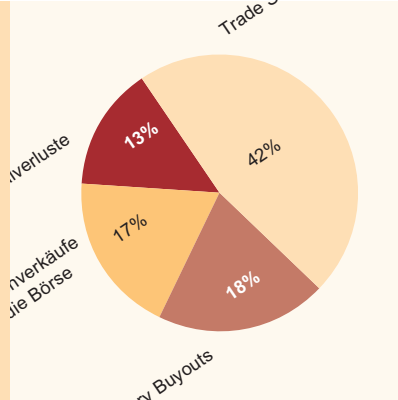
- 38 Das Exit-Jahr 2012 lässt sich gut an**
Käufer schielen auf deutsche Unternehmen

- 40 M&A-Kolumne von Dr. Hans Bethge, Angermann M&A International**
Retten Schirme für Europa den M&A-Markt?

- 42 Mit optimaler Vorbereitung aufs Parkett**
Mit IPO Readiness Assessments lassen sich Multi Track-Prozesse besser meistern
Dr. Martin Steinbach, Ernst & Young

Private Equity-Dachfonds

- 44 „Der Sekundärmarkt ist für Privatanleger attraktiv“**
Interview mit Robert List, Geschäftsführer, BVT



28 „Antisense Pharma bleibt ein lohnendes Investment“

Interview mit Dr. Philippe Calais, Antisense Pharma, und Dr. Matthias Kromayer, MIG

Mitte Januar gab Antisense Pharma die Beendigung der klinischen Phase-III-Studie für den Wirkstoff Trabedersen bekannt. Die Nachricht verblüffte Fachkreise, schließlich waren in das Unternehmen knapp 90 Mio. EUR Venture Capital geflossen. Warum die Studie abgebrochen wurde und welchen Weg das Unternehmen nun einschlagen wird, erläutern CEO und Investor.

38 Das Exit-Jahr 2012 lässt sich gut an

Käufer schielen auf deutsche Unternehmen

Der Konjunkturaufschwung 2010 und 2011 hat die Situation vieler Unternehmen deutlich verbessert. Die Auftragslage und die Erträge sind gut, und so lassen sich auch Portfoliounternehmen von Beteiligungsgesellschaften leichter verkaufen – zumal viel Geld bei potenziellen Käufern vorhanden ist.

45 Dachfonds-News

46 Gesucht: Schutz vor Inflation und Volatilität

Private Equity als Alternative zu Aktien, Bonds & Co.?

48 Fondsportrait Grüner Fonds mit unsicheren Aussichten Ökorenta Zukunftsenergien I

Entrepreneurship

50 Entrepreneurship-Flash

51 Abwechslungsreich, informativ und ausgesprochen ehrlich Der 2. German.Venture.Day in Duisburg

52 „Das richtige Konzept zum Start bleibt ein zentraler Erfolgsgarant“ Interview mit Dr. Stefan Bartoschek, Projektleiter, Science4-Life

54 Case Study Medikamente gegen Rheuma & Co. SuppreMol GmbH: Im Kampf gegen Autoimmunkrankheiten

56 „Die beste Entscheidung war, in Eigenregie zu gründen“

Interview mit Uz Kretzschmar, Geschäftsführer, Couchfunk GmbH

57 Elevator Pitch – Novihum Biotech GmbH – Ogoout UG

Datenbank

58 Deal-Monitor

64 Events Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

65 Zitat des Monats

65 Ausblick/Impressum

66 People

Auf www.vc-magazin.de finden Sie u.a.

- tagesaktuelle News aus der Beteiligungsindustrie
- Fachbeiträge und Studien
- Interviews
- Investorenporträts
- Termine

Private Equity-Flash –
der zweiwöchentliche Newsletter

Gehen Sie nicht blind in Transaktionen.



Gewinnen Sie den **Durchblick.**



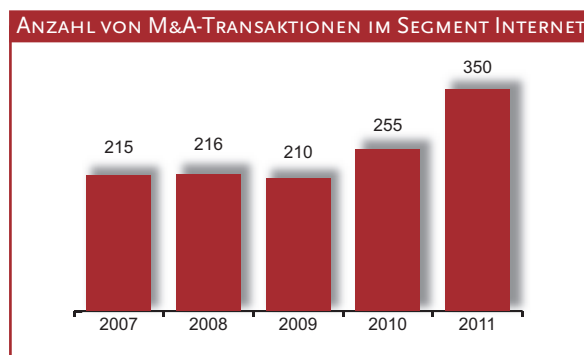
Kaufmann Lutz ist Ihr zuverlässiger Partner in allen Fragen rund um Venture Capital, Private Equity und M&A. Lernen Sie uns kennen.

Kaufmann Lutz
Rechtsanwaltskanzlei mbH
Rechtsanwälte | Wirtschaftsprüfer |
Steuerberater
München | Hamburg
www.kaufmannlutz.com

Branche des Monats

Internet-M&A auf Rekordhoch

Das M&A-Transaktionssegment Internet zeigte 2011 im Vergleich zum Vorjahr einen Anstieg von 37%, insgesamt fanden 350 Akquisitionen von und Beteiligungen an deutschen Internetunternehmen statt. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der Corporate Finance-Beratung CatCap. Haupttreiber für die positive Entwicklung waren die Teilbereiche Commerce mit 35% sowie Enabling/Analytics/Ad Serving (z.B. Cloud Computing) mit 24%. Übernahmen von und Beteiligungen an deutschen Internetunternehmen werden weiterhin hauptsächlich durch hiesige Unternehmen und Investoren getätigt. 2011 zeigte sich jedoch wiederholt ein verstärktes Interesse ausländischer Investoren, vor allem aus der Schweiz (36%) und den USA (28%).



Quelle: CatCap

Studie des Monats

Alte und neue Jobs mit Private Equity

Der Ruf von Private Equity-Investoren als arbeitsplatzvernichtenden Heuschrecken ist unberechtigt. Eine Studie der Chicago Booth School of Business untersuchte den Stellenabbau in allen amerikanischen Unternehmen, die zwischen 1980 und 2005 von Beteiligungsgesellschaften übernommen wurden, insgesamt also in 3.200 Firmen. Das Ergebnis: Die Beschäftigung nahm im Laufe von zwei Jahren nach der Akquisition um 3% ab, nach fünf Jahren waren es 6%, besonders in ehemals staatlichen Unternehmen und im Service- und Einzelhandel wurden Arbeitsplätze abgebaut. Gleichzeitig schufen die analysierten Firmen jedoch mehr Arbeitsplätze in neu gegründeten Niederlassungen. Insgesamt kommen die Private Equity-finanzierten Unternehmen damit auf einen Wert, der 1% unter dem ursprünglichen Beschäftigungsniveau liegt.

Zahl des Monats

Euribor+500

Die durchschnittliche Marge von Leveraged Buyout-Finanzierungen (LBO) lag in den vergangenen sechs Monaten bei über Euribor+500 Basispunkten – ein historisch hohes Niveau. Der Fremdkapitalmarkt und die Syndizierung bei LBOs bleiben weiterhin stark rückläufig, so die Ergebnisse einer aktuellen Umfrage der Beratungsgesellschaft Deloitte. Für Private Equity-Investoren werden dadurch alternative Finanzierungsformen zunehmend attraktiv: 46% der befragten Manager planen laut Studie All Equity-Finanzierungen, 41% setzen weiterhin auf Bankenfinanzierung. 39% wollen Mezzanine-Kapital in die Finanzierungsstruktur einbeziehen, 37% haben Asset Based-Finanzierungen im Blick.

Ranking des Monats

Dänemark führt bei Cleantech-Innovationen

Dänemark ist das weltweit innovativste und innovationsfreundlichste Land, was die Cleantech-Branche angeht. Zu diesem Ergebnis kommt der Global Cleantech Innovation Index 2012, den die Marktforschungsgesellschaft Cleantech Group im Auftrag des WWF ermittelt hat. Anhand von 15 Kriterien wie Investitionen in Forschung und Entwicklung, Start-up-Klima oder Verbrauch erneuerbarer Energien wurden die Innovationsförderung und die Forschungsergebnisse im Cleantech-Bereich in den EU- und G20-Staaten bewertet. Deutschland erreichte Platz sechs, die Schweiz und Österreich die Ränge 15 bzw. 17.

GLOBAL CLEANTECH INNOVATION INDEX 2012		
Platz	Land	Index
1	Dänemark	4,7
2	Israel	4,1
3	Schweden	4,1
4	Finnland	4,0
5	USA	3,8
6	Deutschland	3,6
7	Kanada	3,4
8	Südkorea	3,3
9	Irland	3,2
10	Großbritannien	3,2

Quelle: Cleantech Group/WWF

Regel 1 für mehr Wachstum:

Hören Sie auf, ein kleiner Fisch zu sein.



Wem wollen Sie Ihre Finanzierungsstrategien anvertrauen:

Einer anonymen Großbank, für die Sie nur eine Kundennummer sind?
Oder lieber einem fairen Partner auf Augenhöhe? Dann lernen Sie die quirin bank kennen. Als etablierte, unabhängige Unternehmerbank stehen wir mittelständischen Unternehmen bei der Umsetzung von Finanzierungslösungen zur Seite.

Egal, welche Ziele Sie mit Ihrem Unternehmen anstreben:

Wir unterstützen Sie bei Ihrem Wachstum.

- Finanzstrategieberatung
- Börseneinführungen
- Sekundärmarktbetreuungen
- Akquisitionen und Fusionen
- Anleihen- und Hybridfinanzierungen

quirin bank AG, Investment Banking:

Schillerstraße 20, 60313 Frankfurt am Main, Telefon 069/247 50 49-30
E-Mail: investment.banking@quirinbank.de



quirin bank
Die Unternehmerbank

Positive Signale für deutsche Business Angels

Der 10. Deutsche Business Angels Tag 2012 in Frankfurt am Main war unter vielerlei Gesichtspunkten ein besonderes Event für die deutsche Business Angels-Szene. Zum ersten Mal durchbrach der Veranstalter Business Angels Netzwerk Deutschland die Schallmauer von 500 Fachbesuchern. Darüber hinaus gab es gleich mehrere positive Signale für die Angel-Investoren. Aus der Taufe gehoben und bei der Veranstaltung offiziell vorgestellt wurde zudem der European Angels Fund (EAF), der vom European Investment Fund (EIF) und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie mit 60 Mio. EUR ausgestattet wurde. Als erster Business Angel unterzeichnete Dr. Friedrich-Georg Höpfner den Kooperationsvertrag. Dr. Markus Schillo, Initiator des EAF, erklärt im Interview mit dem VentureCapital Magazin die Rahmenbedingungen.

VC Magazin: Welche Voraussetzungen muss ein Business Angel erfüllen, um sich für Kapital aus dem EAF bewerben zu können?

Schillo: Um vom European Angels Fund Koinvestitionsmittel zu erhalten, sollte der Business Angel in erster Linie die entsprechende Erfahrung als Angel-Investor und einen nachweisbaren Track Record mitbringen. Außerdem sollte er dazu bereit sein, eine Gesamtsumme von 250.000 bis 5 Mio. EUR in einem festgelegten Zeitraum in junge Unternehmen in Deutschland zu investieren. Der European Angels Fund stellt die jeweils gleiche Summe zur Verfügung.

VC Magazin: Welche Konditionen sind an eine mögliche Kooperation gebunden?

Schillo: Durch eine Zusammenarbeit mit dem European Angels Fund erhöht

Anzeige

Crosslinks



Veranstaltung:

Thementag „Carve Out – Die hohe Schule der Unternehmenstransaktion“

Ort: CMS Hasche Sigle, Breite Straße 3, 40213 Düsseldorf

Datum: 26. April 2012

Uhrzeit: 16.00 Uhr bis ca. 19.30 (im Anschluss Get-together)

Inhaltliche Schwerpunkte:

Auch wenn „Carve Outs“ nichts Neues sind, stellen sie die Beteiligten immer wieder vor eine Reihe neuer Herausforderungen, deren praktische Bewältigung für den Erfolg der Transaktionen entscheidend sind.

Vertreter der Konzernentwicklung der Bayer AG werden einen Einblick in die Komplexität von Carve Outs in der Pharmaindustrie ermöglichen. Mit der Adcuram Group AG reflektiert ein auf Carve Out-Transaktionen spezialisierter Private Equity Investor seine Erfahrungen mit Teilkonzernverkäufen, die durch einen Erfahrungsbericht des damaligen Geschäftsführer der Bayer Tochter CaseTech GmbH abgerundet werden. Zudem werden wir auf typische Fragestellungen in der Transaktionsstrukturierung, Due Diligence sowie der rechtlichen Umsetzung eingehen.

Informationen und Anmeldung unter:

www.private-equity-forum.de • Tel.: 0211-6416268

Für Mitglieder ist die Veranstaltung kostenfrei – Nichtmitglieder zahlen einen Beitrag von 90,00 EUR.

GoingPublic Magazin 4/2012

- (Kapital-)Märkte: Osteuropa auf der Überholspur?
- M&A-Markt: Trends im Transaktionsgeschäft
- Die deutsche HV – eine Institution unter der Lupe

Mehr unter www.goingpublic.de

In eigener Sache: GoingPublic goes Fundraising

Als Wirtschaftsfachverlag schreibt die GoingPublic Media AG nicht nur über die verschiedenen Formen der Unternehmensfinanzierung, sondern ist beispielsweise selbst börsennotiert. Über Die Stiftung, seit vier Jahren Schwesterpublikation des VentureCapital Magazins, sammelt der Verlag nun eigene Erfahrungen im Fundraising. Für ein Demokratieprojekt im Senegal stammt eine Hälfte der notwendigen Mittel von der Weihnachtsspende der GoingPublic Media AG und ihren angeschlossenen Unternehmen. Die zweite Hälfte steuern u.a. Mitarbeiter bei. Die Patenschaft für das Projekt hat das internationale katholische Missionswerk missio vermittelt. Der Verlagsleiter des Magazins Die Stiftung, Tobias Karow, konnte sich vor Ort überzeugen, dass es gute Chancen für eine erfolgreiche Umsetzung gibt: Eine achttägige Projektreise brachte ihn an die Brennpunkte. Lesen Sie seinen Reisebericht auf www.die-stiftung.de.



der Business Angel seine Finanzkraft und genießt gleichzeitig ein Höchstmaß an Autonomie und Flexibilität. Ihm werden von Beginn an alle Investitions- und Gesellschafterentscheidungen für sämtliche Investitionen übertragen. Auch der Verwaltungsaufwand ist auf ein Minimum beschränkt. Dafür verpflichtet sich der Business Angel, kein Cherry Picking zu betreiben und sämtliche Investments in der gemeinsam festgelegten Investitionsperiode und den Zielsektoren mit dem European Angels Fund einzuweisen. Grundsätzlich sind Investitionen in allen KMU-Sektoren und Entwicklungsstadien eines Unternehmens



Dr. Markus Schillo

möglich. Es sollte sich jedoch um Neuinvestitionen des Business Angels handeln.

VC Magazin: Gibt es eine Management Fee oder eine Incentivierung des Business Angels?

Schillo: Eine Management Fee ist nicht vorgesehen. Der Business Angel erhält im Exit-Fall jedoch eine prozentuale Erfolgskomponente auf den Investmentanteil des EAF.

VC Magazin: Wie gehen Sie mit Fremdkosten wie z.B. Berater- oder Anwalts-honoraren um?

Schillo: Wir gehen davon aus, dass vonseiten der Business Angels hier mit der nötigen kaufmännischen Sorgfalt und entsprechender Weitsicht vorgegangen wird. Alle anfallenden investitionsgebundenen Kosten

werden zwischen dem Angel und dem EAF geteilt.

VC Magazin: Wie war das erste Feedback auf den EAF nach dem Rollout beim Deutschen Business Angels Tag?

Schillo: Das Business Angel Netzwerk Deutschland hat uns von Anfang an bei der Konzeption des EAF beratend zur Seite gestanden und uns mit wertvollem Input versorgt. Auf dem Business Angels Tag war die Resonanz durchweg positiv, und wir haben bereits mehrere Erfolg versprechende Interessentenanfragen erhalten. Mit Dr. Friedrich-Georg Höpfner wurde ja bereits öffentlichkeitswirksam der erste Vertrag unterzeichnet. Weitere werden in den nächsten Monaten folgen.

VC Magazin: Danke für das Interview!

Anzeige

22. Mai 2012:
9. Venture Capital
Roundtable Dortmund

PRODUKTIONSTECHNOLOGIE

MIKRO- UND NANOTECHNOLOGIE

BIOTECHNOLOGIE

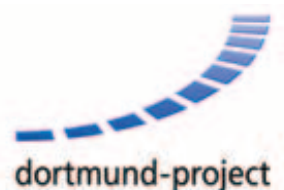
INFORMATIONSTECHNOLOGIE

Große Ideen. Große Chancen.

Wer in die Zukunftsbranchen Mikro/Nano-, Bio-, Informations- oder Produktionstechnologien investieren will, findet in Dortmund die besten Voraussetzungen. Vor allem wegen der hier ansässigen, äußerst erfolgreich agierenden Hightech-Unternehmen und des funktionierenden Netzwerks aus Finanzpartnern und Unternehmen. Bereits zum 9. Mal bringt der **Venture Capital Roundtable Dortmund** Kapital und Ideen zusammen. **Jetzt online anmelden!**

www.invest-dortmund.de

Innovationen. Das neue Dortmund.

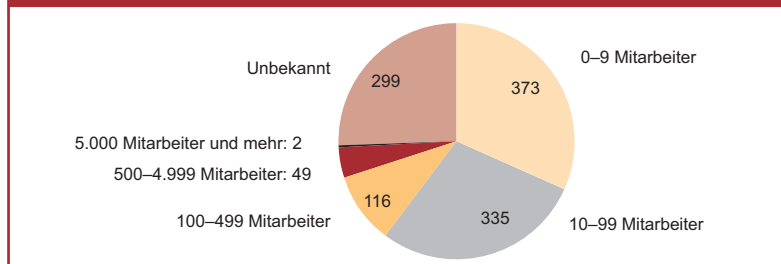


KMU attraktiv für Private Equity

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Deutschland ziehen am häufigsten Beteiligungskapitalgeber an, ergeben die Jahreszahlen 2011 des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK). Demnach machten Investitionen in Unternehmen mit bis zu neun Beschäftigten mit 373 Transaktionen knapp 32%

aller Eigenkapitalinvestments aus. Unternehmen mit bis zu 99 Mitarbeitern machten rund 29% aus. Allerdings zogen Unternehmen mit null bis 99 Mitarbeitern insgesamt nur rund 14% des investierten Kapitals an. Insgesamt erhielten 2011 1.174 deutsche Unternehmen rund 5,9 Mrd. EUR Beteiligungskapital.

MIT BETEILIGUNGSKAPITAL FINANZIERTE UNTERNEHMEN 2011, NACH MITARBEITERZAHL



Quelle: BVK

Axel Springer und General Atlantic gründen Joint Venture

Der Finanzinvestor General Atlantic steigt ins Online-Geschäft von Axel Springer ein. Beide Unternehmen planen im Rahmen eines Joint Ventures die Neugründung der Axel Springer Digital Classifieds GmbH, in die der Verlag seine Online-Portale Se Loger, Stepstone und Immonet einbringt. General Atlantic wird 30% der Anteile halten und zahlt dafür

einen Kaufpreis von 237 Mio. EUR. Das neu gegründete Joint Venture wurde mit 1,25 Mrd. EUR bewertet. Ziel der Bündelung der bisherigen Beteiligungen in einer eigenständigen Gesellschaft und des Einstiegs eines Investors ist die Professionalisierung und Ausweitung der Digitalisierungs- und Internationalisierungsstrategie von Axel Springer.

NEWTICKER

+++ **London** – BC Partners schließen ihren Fonds BC European Capital IX bei 6,5 Mrd. EUR. +++ **St. Gallen/Essen** – Die Private Equity-Gesellschaft Ventizz Capital Partners und der Baukonzern Hochtief Solutions haben ein Joint Venture zur Entwicklung von Offshorewindparks gegründet. +++ **München** – Der Finanzunternehmer Carsten Maschmeyer hat sich über die Vermögensverwaltung Paladin Asset Management an der börsennotierten Venture Capital-Gesellschaft mic beteiligt. +++ **London** – Cinven ist für seinen neuen Buyout-Fonds ein First Closing bei 3 Mrd. USD gelungen. +++ **Bonn** – Die börsennotierte Beteiligungsgesellschaft Murphy&Spitz Green Capital stellt die Frühphasenförderung von jungen Unternehmen aus dem Bereich erneuerbare Energien ein. +++ **Zug** – Capital Dynamics investiert mehr als 300 Mio. USD in drei Portfolios mit Solarenergieprojekten in unterschiedlichen Entwicklungsphasen in Kalifornien und New Jersey. +++ **Zürich/Seoul** – Der Asset-Manager SCM eröffnet ein Büro in Korea. +++ **London** – Mit der Übernahme der Muttergesellschaft Collins Stewart Hawkpoint durch die kanadische Canaccord Financial ändert sich der Name der Beratungsgesellschaft Hawkpoint Partners zu Canaccord Genuity Hawkpoint.

Bund plant Zulage für Business Angels

Bundeskanzlerin Angela Merkel hat eine Investitionszulage des Bundes zur Wagniskapitalfinanzierung junger innovativer Unternehmen durch Business Angels angekündigt. Dem Vernehmen nach wird die Zulage 20% der Finanzierungssumme des Business Angels betragen; Bedingung ist offenbar, dass die Beteiligung drei Jahre lang gehalten wird. Ziel der Bundesregierung sei es, mehr Wagniskapital für deutsche Unternehmen zu mobilisieren und die Position Deutschlands im internationalen Innovationswettbewerb zu stärken. Daher sei außerdem noch in dieser Legislaturperiode eine Verbesserung der steuerrechtlichen Rahmenbedingungen für Wagniskapital geplant. Das Business Angels Netzwerk Deutschland begrüßte die Pläne.

HTGF gewinnt Evonik als Investor

Der Chemiekonzern Evonik Industries beteiligt sich mit 2,5 Mio. EUR am High-Tech Gründerfonds (HTGF) II. Mit dieser Kapitaleinlage hat sich der Kreis der Industrieinvestoren des Technologiefonds auf 13 Unternehmen erweitert. Nach Altana und BASF ist Evonik das dritte Unternehmen aus der Chemiebranche, das sich an dem Fonds beteiligt. Der HTGF II vermeldete im Oktober 2011 ein First Closing bei einem Volumen von 288,5 Mio. EUR und verwaltet aktuell Einlagen in Höhe von 291 Mio. EUR. Neben den derzeit 13 Industrieinvestoren sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie sowie die KfW Bankengruppe in den Fonds investiert. Er stellt Technologiegründern in Koinvestments Seed-Kapital bis zu einer Höhe von 500.000 EUR zur Verfügung.



Mehr Branchennews finden Sie unter www.vc-magazin.de > News.

VERTRAUEN SIE AUF DIE DYNAMIK ASIENS!

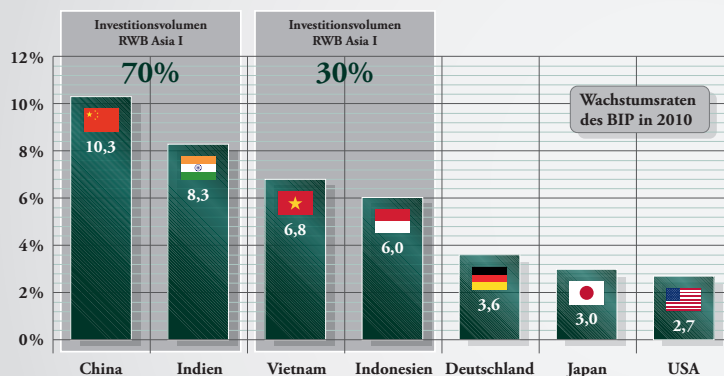


Spezialist für Private Equity

Der neue RWB Special Market Fonds Asia I kombiniert erstmals die wichtigsten Wachstumsmärkte Asiens in einem sicherheitsorientiert gestreuten Portfolio. Nutzen Sie Ihre Chance! Wir veranstalten Anlegerinformationsabende auch in Ihrer Nähe. Informieren Sie sich unter

www.rwb-in-asien.de

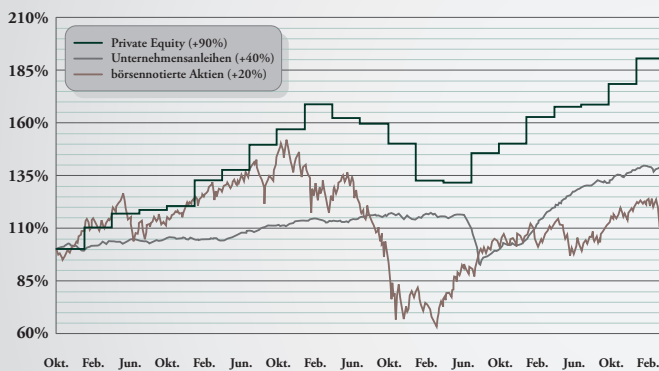
Das Wirtschaftswachstum in den wichtigsten Wachstumszentren Asiens



Quelle: CIA

Asien ist die Wachstumslokomotive der Weltwirtschaft. Der RWB Special Market Fonds Asia I investiert 70% seines Kapitals in China und Indien, 30% in Indonesien und Vietnam.

Wertentwicklung verschiedener Anlageklassen in Asien seit 2005



Quellen: Cambridge Benchmarking Asia PE&VC; CS Asia Corporate Bond Total Return Index; MSCIAS Asia Pacific Index

Private Equity finanziert wie keine andere Anlageklasse das Wachstum von Unternehmen. Auf den asiatischen Markt konzentrierte Private Equity Fonds werden deshalb auch in Zukunft am deutlichsten von diesem Wachstum profitieren und eine überdurchschnittliche Rendite erzielen.

Erfolgreiche Vorgängerfonds belegen langjährige Erfahrung der RWB in Asien

RWB Special Market Fonds	Platzierungsende	FMV Q3/2011
India I	April 2008	126 %
China I*	April 2008	166 %
India II	Oktober 2009	105 %
China II	Oktober 2009	152 %
Infrastructure India I	Oktober 2009	139 %

* erster Ausschüttungstermin: 15.12.2011, Höhe in Prozent der ursprünglichen Einlage: 15%

► Ausschüttung basiert auf nur drei erfolgreichen Unternehmensverkäufen, über 90 Unternehmen sind noch im Bestand

Die RWB AG ist Spezialist für Private Equity und verfügt über eine mehr als zehnjährige operative Erfahrung im asiatischen Private Equity Markt. Das belegt die erfolgreiche Entwicklung unserer seit 2007 platzierten Spezialfonds für China und Indien.

www.rwb-ag.de

Trends in der Life Sciences-Finanzierung

Neuer Kapitalzufluss durch Corporate Venture Capital und Founding Angels

2011 wurden laut Bundesverband Deutscher Kapitalgesellschaften (BVK) 445,04 Mio. EUR Beteiligungskapital in deutsche Life Sciences-Unternehmen investiert – ein Wachstum von 8,3% im Vergleich zum Vorjahr mit 410,91 Mio. EUR. Über alle Branchen hinweg nahmen die Beteiligungsinvestments in deutsche Unternehmen 2011 um 21,7% zu – die Investitionen in Life Sciences sind also nur unterdurchschnittlich gewachsen. Der Kapitalbedarf der Branche ist weiter hoch – Mut macht das verstärkte Engagement neuer Kapitalgeber.

Biotech-Investments stark gesunken

Während die Investitionen in die gesamte Life Sciences-Branche gestiegen sind, verzeichnet die Biotechnologiebranche wieder einen Einbruch beim Kapitalzufluss. Nach Investitionen im Jahr 2010 in Form von Venture Capital und Kapitalerhöhungen an den Börsen in Höhe

von 650 Mio. EUR warben deutsche Biotech-Unternehmen 2011 lediglich 141 Mio. EUR ein. Das aufgenommene Kapital liegt weit unter dem Niveau in den Jahren der Finanzkrise. Das ergab die Branchenumfrage des Branchenverbandes BIO Deutschland e.V. Ähnliche Tendenzen erkennt auch Ute Mercker, Prokuristin bei der IBB Beteiligungsgesellschaft mbH: „Seit zwei bis drei Jahren lässt sich beobachten, dass die Investoren sich auf Medizintechnik konzentrieren. Für Biotech-Start-ups mit Fokus Drug Development steht momentan nur in ausgewählten Fällen privates Venture-Kapital zur Verfügung.“ Dr. Peter Heinrich, Vorsitzender von BIO Deutschland e.V., zufolge hat es vor allem einen Grund, wenn in diesem



Ute Mercker, IBB Beteiligungsgesellschaft

AUSGEWÄHLTE FONDS MIT LIFE SCIENCES-FOKUS, AUFGELEGT SEIT 2011

Fonds	Volumen (in Mio. EUR)	Status	Zielvolumen (in Mio. EUR)	Fokus
High-Tech Gründerfonds II*	289	First Closing	–	u.a. Life Sciences
Index Life VI	150	Final Closing	–	Life Sciences
Evonik Corporate Venture	100	Final Closing	–	u.a. Life Sciences
HBM Biocapital II	90	First Closing	120	Life Sciences
Creathor Venture Fund III	51	First Closing	80	u.a. Life Sciences
Spinnovator	40	Final Closing	–	Life Sciences
EMBL Technology Fund II	40	First Closing	> 50	Life Sciences
Charité Biomedical Fund	31	First Closing	60	Life Sciences
UnternehmerTUM-Fonds	12	First Closing	25	u.a. Medizintechnik
MIG Fonds 13	k.A.	Fundraising	60	u.a. Life Sciences
Science to market Venture Capital	k.A.	Fundraising	100	Life Sciences
MIG Fonds 12	k.A.	Fundraising	100	u.a. Life Sciences

* Corporates aus den Life Sciences im HTGF II: Altana AG, B. Braun Melsungen AG, BASF SE, Evonik Industries AG, Qiagen GmbH, Carl Zeiss AG
Quelle: BCNP Consultants GmbH

Bereich doch Investments getätigt werden: „Die enormen Investitionen der Family Offices Hopp und Strüngmann im Jahr 2010 haben der Branche gutgetan, verzerren allerdings das Bild. Wir sind natürlich froh, dass es sie gibt,



Dr. Peter Heinrich,
BIO Deutschland

aber man sollte nicht von ihnen abhängig werden“, warnt Heinrich. Daher hätten viele Unternehmen ihr Geschäftsmodell umgestellt, weg vom reinen Forschungs- hin zum Produkt- und Dienstleistungsunternehmen. „Die Unternehmen haben sich den Bedingungen angepasst, allerdings hemmt dies die Innovationskraft“, beobachtet Heinrich. Im globalen Wettbewerb könnte dies mittelfristig zu Nachteilen führen.

Kapitalbedarf groß

Laut Umfrage werden 2012 viele Biotech-Unternehmen frisches Kapital aufnehmen müssen. Ob die Neuigkeiten von Rainer Christine, einem der Managing Partner des Venture-Investors Science to Market, schon diesen Unternehmen zugute kommen, ist noch ungewiss: „Wir haben mit dem Fundraising für einen neuen Life Sciences-Fonds mit der Zielgröße 100 Mio. EUR begonnen. Sollte das erfolgreich sein, werden wir uns neben Medtech, Diagnostik und den sogenannten Enabling Technologies auch Deals

im Bereich Biotech und Pharma sowie industrielle Biotech sehr genau ansehen“, stellt Christine in Aussicht. Heinrich sieht neben europäischen Fonds wie GIMV (Belgien), Forbion oder Life Science Partners (beide Niederlande), die Büros in Deutschland eröffnen, vor allem Fonds aus den USA als potenzielle Investoren. Gute Vorbereitung sieht er als Schlüssel zum Erfolg, Businessplan-Wettbewerbe wie Science4Life oder Initiativen wie GoBio könnten dabei helfen.

Professioneller durch Founding Angels

Mangelnde Reife ruft auch eine sich in Deutschland neu entwickelnde Spezies von Privatinvestoren auf den Plan: die sogenannten Founding Angels.

„Während der Business Angel bereit ist, Marktrisiken, aber typischerweise keine technischen Entwicklungsrisiken einzugehen, steigen Founding Angels früher in Start-ups ein und übernehmen das komplette technische Risiko mit“, erklärt Laurent Guyard, ein aktiver Founding Angel und ehemaliger Bankmanager. Er unterscheidet zwei Trends: Zum einen Founding Angels, die Wissenschaftlern mit wenig Geschäftssinn zur Seite stehen. Zum anderen treten Wissenschaftler selbst als Founding Angels auf und bringen



Laurent Guyard,
Founding Angel

Anzeige

BioRN Annual Conference 2012



Mobilizing Seed and Venture Capital for Health Innovation

May 15th, Heidelberg

www.biorn2012.com

Learn about current trends and sources of seed and venture capital for biotech companies
Connect with national and international key opinion leaders and VCs during the meet & greet sessions

Register now!

ihre Erfahrungen in Forschung und Entwicklung ein. „Ziel ist es, die Investitionskette Founding Angel, Business Angel/Family Offices und Venture Capital zu durchbrechen und nach dem Angel-Investment als kapitalintensives Technologie-Start-up direkt durch Venture Capital finanziert zu werden“, so Guyard. Der Founding Angel Sorge zudem für die gezielte Ausrichtung auf den Markt. Verbesserungspotenzial sieht Guyard in der Vernetzung.

Geschätzte Partner

Im Gegensatz zu Business Angels würden Founding Angels noch sehr als Einzelkämpfer auftreten anstatt als Gruppe. Ob Founding oder Business Angel – staatliche Unterstützung ist notwendig. Der vom Bundes-



Karlheinz Schmelig, Creathor Venture Management

ministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und dem Europäischen Investitionsfonds (EIF) aufgelegte European Angels Fund (EAF), der die Investments von erfahrenen Privatinvestoren verdoppeln soll, könnte hier ein Anfang sein. Karlheinz Schmelig, Managing Director der Creathor Venture Management GmbH, schätzt die Privatinvestoren als Ergänzung zu institutionellen Investoren: „Die Anzahl von

Angel-Investments steigt an und wird sicherlich durch die neue Unterstützung durch den EIF verstärkt werden. Trotz eher kleinerer Beträge können die Investments aufgrund der Erfahrung und des Netzwerks wertvoll sein.“

Corporate Venture im Kommen

Da klassische Venture Capital-Fonds zuletzt überwiegend Probleme beim Fundraising hatten, erachten viele Experten Corporate Venture Capital für die Entwicklung der

Branche als wichtig. Man hofft, dass dadurch die Investitionslücke geschlossen wird, die Venture-Fonds durch ihren Rückzug in spätere Entwicklungsphasen gerissen haben. „Die Marktteilnahme von Corporate Venture Capital-Fonds ist sehr positiv zu sehen“, so Michael Motschmann, Geschäftsführer des Frühphaseninvestors MIG AG. „Corporate Venture Capitalisten in anderen Technologiefeldern können aber zum Teil deutlich höher investieren. Da die klinische Entwicklung so kapitalintensiv ist, könnte man sich wünschen, industrielle Marktteilnehmer zu treffen, die ähnliche Möglichkeiten hätten wie in anderen Branchen“, ergänzt er. Viele Pharma-Unternehmen besitzen mittlerweile eigene Fonds, z.B. Boehringer-Ingelheim, Merck Serono, Novartis oder Roche. Vor Kurzem haben GlaxoSmithKline und die zu Johnson & Johnson gehörende Venture Capital-Tochter von Janssen Pharmaceuticals einen von der Schweizer Beteiligungsgesellschaft Index Venture gemanagten Life Science-Fonds mit 150 Mio. EUR ausgestattet.



Michael Motschmann, MIG

Partner der klassischen Investoren

Ziele der Corporate Investments sind neben der Rendite die Möglichkeit, durch den Dealfow früh an Neuentwicklungen teilzuhaben und so Lücken in den Produktpipelines zu schließen. Die Start-ups ihrerseits profitieren von den technischen Kompetenzen und den Netzwerken der Corporate-Investoren. „Neben Investmentkriterien wie einem guten Managementteam ist ein strategischer Fit zu unserem Portfolio unabdingbar“, stellt Roel Bulthuis, Leiter von Merck Serono Ventures, klar. Er sieht die Corporates

Nachgefragt bei Dr. Bernhard Schirmers, Partner, SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement

VC Magazin: Dr. Schirmers, wie schätzen Sie die derzeitige Finanzierungssituation im Bereich Life Sciences ein?

Schirmers: Die Situation stellt sich differenziert dar. Die rote Biotechnologie hat aufgrund der extrem hohen Entwicklungskosten Schwierigkeiten, Investoren zu finden. In der weißen Biotechnologie gibt es gute, in der Medizintechnik und der Diagnostik sogar sehr gute Finanzierungsmöglichkeiten. Die Kosten bis zum Break-even bzw. Exit sind nur ein Bruchteil im Vergleich zur roten Biotechnologie. Grundsätzlich sind die Unternehmen in Deutschland absolut wettbewerbsfähig auf dem Weltmarkt.

VC Magazin: Was halten Sie von dem von der Bundesregierung und dem European Investment Fund neu aufgelegten European Angels Fund?

Schirmers: Das ist ein Schritt in die richtige Richtung. Der Fonds hilft Business Angels. Insgesamt sind aber die Venture Capital-Finanzierungen in Deutschland gemessen an der Größe der Volkswirtschaft viel zu niedrig.

VC Magazin: Was müsste geändert werden, um die Situation der institutionellen Beteiligungskapitalgeber zu verbessern?

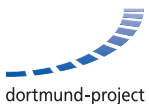
Schirmers: Ich sehe drei Ansatzpunkte. Institutionellen Investoren müssen Incentives geboten werden. Dazu könnten z.B. analog zur US-Regelung Gewinne aus Venture-Investments nur eingeschränkt besteuert werden. Gleichzeitig sollten aufsichtsrechtliche und bürokratische Prozeduren abgebaut werden, was besonders für Medtech-, aber auch allgemein für kleine Unternehmen hilfreich wäre. Die dritte Achse betrifft den Exit-Markt. Die Nasdaq ist ein Katalysator für die gute Entwicklung der Venture Capital-Branche in den USA. Wir bräuchten ein Kapitalmarktvehikel, das zumindest in die Richtung einer Nasdaq geht. Das funktioniert aber nur auf europäischer Ebene.



Dr. Bernhard Schirmers

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview.

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2012



LIFE SCIENCES-INVESTITIONEN 2011/2012 IN DER DACH-REGION (AUSWAHL)

Unternehmen	Sitz	Tätigkeitsfeld	Beteiligungsgesellschaft	Volumen in Mio. EUR
Biocartis SA	Lausanne	Personalisierte Medizin	u.a. Valiance, New Rhein Healthcare Investors	71
NovaShant AG	Zug	Medizintechnik	u.a. Capricorn Venture Partners, BioMedPartners, Entrepreneurs Fund Management, NeoMed Sàrl, VI Partners	23,7 Mio CHF
Scil Proteins GmbH	Halle (Saale)	Biotechnologie	NioNet Holding	24
Anergis SA	Lausanne	Biotechnologie	u.a. Vinci Capital, BioMedPartners, Sunstone Capital	18 Mio. CHF
Delenex Therapeutics AG	Schlieren/Zürich	Biotechnologie	SV Life Sciences, HBM Partners, BioMedPartners, VI Partners	16,7 Mio. CHF
F-Star Biotechnologische Forschungs- und Entwicklungsges. m.b.H.	Wien	Biopharmazie	u.a. SR One, De Novo Ventures, TVM Capital	15
Genkyotex SA	Plan-Les-Ouates (CH)	Biotechnologie	u.a. Edmond de Rothschild Investment Partners, Vesalius Biocapital Partners, MP Healthcare Venture Management	14,5
Sapiens Steering Brain Stimulation GmbH	Eindhoven/München	Medizintechnik	Wellington Partners, Edmond de Rothschild Investment Partners, Life Science Partners, München	13
Sapiens Steering Brain Stimulation GmbH	München	Medizin	u.a. Wellcome Trust, The Michael J. Fox Foundation	10
Curetis AG	Holzgerlingen	Medizin	u.a. Forbion Capital Partners, Roche Venture Fund, CD-Venture	9,6
Antisense Pharma GmbH	Regensburg	Biotechnologie	GA Global Asset Fund, MIG Fonds	8
Apogenix GmbH	Heidelberg	Biotechnologie	u.a. dievini Hopp BioTech holding	7,5
LipoFit Analytic GmbH	Regensburg	Medizintechnik	u.a. SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement, KfW Bankengruppe, Bayern Kapital	7
Miracor Medical Systems GmbH	Wien	Medizintechnik	u.a. SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement, Earlybird Venture Capital	7
NonWoTecc Medical GmbH	Köln	Medizintechnik	u.a. NRW.Bank, Rheinland Venture Capital, Kreissparkasse Köln, High-Tech Gründerfonds, KfW Bankengruppe	7

nur Transaktionen mit veröffentlichtem Volumen, kein Anspruch auf Vollständigkeit
Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins, BVK



Roel Bulthuis,
Merck Serono Ventures

als Partner der traditionellen Wagniskapitalgeber: „Wir sind nicht die Rettung der deutschen Life Sciences, spielen aber eine wichtige Rolle dabei.“ Mit Befürchtungen, dass Corporate Venture Capital-Beteiligungen die Exit-Möglichkeiten von Investoren beschränken würden, räumt Bulthuis auf: „Wir stellen keine Option-to-Buy-Forderungen. Unsere Investmentpartner dürfen nicht das Gefühl haben, eingengt zu sein.“

Crowd Funding eher ungeeignet

In anderen Branchen sind neue Finanzierungsinstrumente wie Crowd Funding, also das Einwerben von Kapital vieler Privatinvestoren über ein Internetportal, sowie Investorenportale wie exchangeBA auf dem Vormarsch. Für Unternehmen der Life Sciences ist das Potenzial jedoch gering. Problematisch ist vor allem, dass Crowd-Investments in Deutschland vor allem für Summen bis 100.000 EUR ausgelegt sind. „Über diesem Betrag wird im Vorfeld der öffentlichen Finanzierung ein Verkaufsprospekt benötigt. Das erhöht den finanziellen und administrativen Aufwand deutlich“, erklärt Jens-Uwe Sauer, Geschäftsführer des



Jens-Uwe Sauer,
Seedmatch

Crowd Funding-Unternehmens Seedmatch. Zwar werden im deutschen Markt zukünftig Investments bis 500.000 EUR möglich sein und in der Schweiz sogar bis 2 Mio. CHF, Mercker von der IBB äußert sich trotzdem bedenklich, auch mit Blick auf die Investoren: „Meiner Meinung nach können diese Instrumente nur bedingt im Life Sciences-Sektor eingesetzt werden. Dies hat mit langen Entwicklungsphasen und hohem Kapitalbedarf sowie mit den komplexen Produkten und Technologien zu tun.“

Fazit:

Dass sich die kapitalintensive Life Sciences-Branche seit Jahren in einem schwierigen Finanzierungsumfeld befindet, ist nicht neu – entscheidend ist, wie die Branche damit umgeht. Mehr Professionalität im Umgang mit Investoren und verstärkte Marktsicht erhöhen die Investitionschancen. Ein erfahrener Founding Angel kann jungen Start-ups dabei helfen. Während Medizintechnik bereits einen guten Kapitalzufluss verzeichnet, liegen im Bereich Biotechnologie die Hoffnungen auf Corporate Venture Funds. Moderne Finanzierungsinstrumente wie Crowd Funding werden eher eine geringe Rolle spielen. Grund zum Optimismus geben vor allem das höhere Engagement ausländischer Fonds in Deutschland und die sich abzeichnende Auflage neuer Fonds. ■

Dr. Holger Bengs, Tobias Kirchhoff
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 120 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 (P) · amYmed GmbH (DS) · Bayerische Gewebebank 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 GmbH (DS) · conoGenetics biosciences GmbH (S) · Coriolis Pharma (S) · CRELUX GmbH (DD/DS) · DoNatur GmbH (DD) · DPC Pharma Consulting (S) · eADMET GmbH (S) · EKFS Herzchirurgie Prof. Dr. Eissner (DD) · Ella Biotech GmbH (DS) · eticur GmbH (DS) · evotec Munich (DD) · Exosome Diagnostics GmbH (DS) · Fresenius Biotech GmbH (DD) · FROST LIFESCIENCE (DS/S) · ibidi GmbH (DS) · Leukocare AG (DS) · MenloSystems GmbH (I) · NanoScape AG (P) · Omegamatrix GmbH (DS) · origenis GmbH (DD/DS) · Patentquadrat Patentanwaltskanzlei (S) · PhaToCon (S) · quattro research GmbH (DD/DS) · R&D Biopharmaceuticals GmbH (DD/DS) · RSA Consulting GmbH (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) · 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 GmbH (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: März 12

“Germany is playing a key role in Parkinson’s research”

*Interview with Todd Sherer,
CEO of The Michael J. Fox Foundation for Parkinson’s Research*

He is one of the most famous persons suffering from Parkinson’s disease worldwide: The actor Michael J. Fox, well known from movies like “Back to the Future”, was diagnosed young-onset Parkinson’s disease in 1991. Upon disclosing his condition in public in 1998, he committed himself to the campaign for increased Parkinson’s research. In 2000, he established the Michael J. Fox Foundation (MJFF) that is dedicated to helping develop better treatments for Parkinson’s patients and, ultimately, curing the disease. The MJFF has invested more than USD 275 million in promising research projects so far. Research in Europe and especially in Germany – often driven by venture capital investments – plays an important role, the foundation has invested more than USD 8 million in Germany by today, says MJFF’s CEO Todd Sherer.

VC Magazin: The Michael J. Fox Foundation is dedicated to supporting research in order to find a cure for Parkinson’s disease and to improve therapies. Which research areas are currently producing the most promising results in fighting Parkinson’s?

Sherer: There are many areas of promising research in Parkinson’s disease and we are excited by a number of the projects we are supporting at European biotech firms. We are particularly encouraged about two projects that are developing therapies against one of these genetic causes of Parkinson’s disease, alpha-synuclein. reMYND is developing a potential disease modifying therapy that inhibits α -synuclein neurotoxicity in PD and AFFiRiS has just initiated the first clinical trial to test a vaccine for Parkinson’s disease targeting alpha-synuclein. Additionally, Addex Pharmaceuticals is conducting a clinical trial to test an improved symptomatic treatment of Parkinson’s disease.

VC Magazin: Which role do European researchers play on an international scale?

Sherer: The aim of The Michael J. Fox Foundation is to find a cure for Parkinson’s disease. This means we look

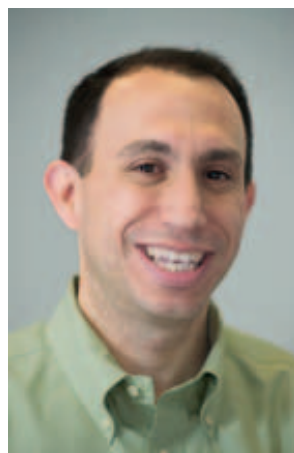
for the most promising research on a global basis and Europe has played a significant role. To date, approximately 30% of our funds raised so far have been invested globally.

VC Magazin: To date, the foundation has invested more than USD 8 million in Germany. What kind of projects is the foundation currently supporting?

Sherer: Currently, Germany is playing a key role in our landmark Parkinson’s disease biomarker study PPMI (Parkinson’s Progression Markers Initiative). This clinical study aims to identify biomarkers of Parkinson’s disease progression. The discovery of a Parkinson’s biomarker is critical to developing treatments that can go beyond symptomatic relief to slow or stop the progression of Parkinson’s disease. Globally, PPMI needs 400 newly diagnosed Parkinson’s patients who have not yet begun medication and 200 control participants who do not have Parkinson’s disease or a close relative with Parkinson’s. We aim to recruit about 40 individuals in Germany into the study at clinical sites in Kassel, Marburg, and Tuebingen. The Foundation is also working on the first investigator-initiated transatlantic collaboration with PD networks in Germany called Nic-PD, which investigates the disease-modifying potential of nicotine in early stage PD patients.

VC Magazin: Which points were decisive for your funding of Austrian start-up company AFFiRiS?

Sherer: One of the Foundation’s top research priorities is to accelerate development of a disease-modifying treatment for Parkinson’s disease. AFFiRiS’ approach is innovative and cutting edge, representing the first of its kind vaccine to enter clinical trials, and holds real potential to meet our goal. We have funded the vaccine research at AFFiRiS twice to date and are currently helping to support the recently launched clinical trial. We will continue to monitor the progress and work with the team at AFFiRiS to optimize the program going forward.



Todd Sherer

MJFF’S FUNDING TO EUROPE (USD)

Germany total	8,2 million
Europe total	62,9 million
Germany in 2011	0,4 million
Europe in 2011	13,4 million

Source: MJFF



The Michael J. Fox Foundation was named after the famous actor, well known from movies like "Back to the Future".
Foto: www.michaeljfox.org

VC Magazin: As in the case of AFFiRiS, venture capital investors also support biotechnological research. What kind of experience have you made with these investors?

Sherer: Our investment decisions are quite different than those of venture capitalists, as we view our return on investment as directly linked to patient outcomes. However, from a company perspective, we often hear that our funding has helped attract venture funding. It seems that our due diligence process adds validation to the research programs.

VC Magazin: Do venture backed companies have a different research approach?

Sherer: Venture capital backed companies are almost always early stage. This means that they are typically at the cutting edge of research. This is the exact reason why we fund their research. It's risky, but without taking risks we will not progress towards the cure for Parkinson's we all are working towards. Our funding often de-risks the research and enables the company to develop a more rounded and valuable asset that it can then partner to a large pharma company, which will hopefully take it to market.

VC Magazin: What requirements and criteria do research teams and companies have to meet in order to attract the foundation's interest?

Sherer: There are no specific requirements or criteria that must be met except that we support work across the entire therapeutic pipeline that can accelerate development of improved and transformative treatments for people with PD, so all research teams and companies must provide work and research that show they are working towards meeting this end goal.

VC Magazin: Which reporting requirements do the supported companies have to meet?

Sherer: A prerequisite of any funding is a define set of milestones. We also have our companies come to New York to present our progress against these milestones not only to the Foundation but also to the other portfolio companies. Our aim is to stimulate debate and collaboration.

VC Magazin: Being a global organization, what kind of input can the foundation provide the supported companies with besides the invested capital?

Sherer: In addition to funding, we can help support the companies in several ways. Due to our network in Parkinson's disease, we can introduce and connect the company to experts that they may not have in-house. These are both in-house at The Foundation as we have

8 PhD's and 1 MD on staff as well as our external expert network. We can provide the companies with our deep experience and expertise in Parkinson's disease in order to accelerate their work.

VC Magazin: Thank you for the interview. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

About the interviewee

Todd Sherer is the Chief Executive Officer of The Michael J. Fox Foundation for Parkinson's Research. Formally trained as a neuroscientist, he directs the organization's research strategy and is responsible for the overall scientific and fundraising direction to speed treatment breakthroughs and a cure for Parkinson's disease.

Anzeige

Die Airline der Azoren

Ihre Business-Verbindung!

Neu: Nonstop ab München nach Porto

und weiter auf die Azoren

Flugplan 2012:

Sa ab München	16.10
an Porto	18.25
ab Porto	19.15
an Ponta Delgada	20.35

Änderungen vorbehalten

The Atlantic and You™

Weitere Infos im Reisebüro oder bei:
SATA Internacional, Leonhardstraße 22, 61169 Friedberg
T: 06031-737640, F: 06031-725081
info@flightsata.de, www.flightsata.de

Andere Käufer, andere Sitten

Deutsche Unternehmen im Visier chinesischer Investoren

Deutsche Unternehmen, gleich welcher Größenordnung, gehören seit einiger Zeit zu der wichtigsten Zielgruppe chinesischer Käufer. So unterschiedlich deren Beweggründe sein mögen, sich für den Erwerb eines deutschen Unternehmens zu entscheiden, fast alle Fälle von Unternehmens- oder Beteiligungskäufen der vergangenen Jahre belegen, welche Faktoren in Deutschland für einen chinesischen Käufer interessant sind: innovative Technologie und Know-how, interessante Marktzugangsperspektiven, Marken- und andere geistige Eigentumsrechte sowie Produktionsverfahren in Industriebereichen, die der chinesische Staat fördert.

Suche nach einem Zielunternehmen

Ein Blick in den Fünfjahresplan Chinas zeigt, dass – neben der Stärkung der Binnenwirtschaft – die Förderungsschwerpunkte in den Bereichen Energie und Umwelt, Globalisierung einerseits und Urbanisierung andererseits sowie bei Innovationen in der Industrie und im Dienstleistungsbereich liegen sollen. Dies sind auch die zukünftigen Schwerpunkte chinesischer Investoren, die inzwischen z.T. selbst über gute Technologie und Know-how verfügen und entsprechend ihre Zielunternehmen aussuchen. Bei dieser Suche zeichnet chinesische Käufer eine – aus europäischer Sicht – durchaus unkonventionelle Verfahrensweise aus; nicht selten werden private Kontakte eher genutzt als Investmentberater eingesetzt, um den Markt zu analysieren. Ein Grund hierfür ist ein ausgeprägtes Kostenbewusstsein in der Vorbereitungsphase von Unternehmenskäufen. Zu einem erheblichen Teil beruht diese Form der Marktbeobachtung und Ansprache von potenziellen Zielunternehmen jedoch auch auf der Annahme, durch Nutzung vorhandener Kontakte und Beziehungen gegenüber Wettbewerbern bzw. anderen Bietern in eine vorteilhaftere Position zu gelangen. Für deutsche Unternehmen, die an einem chinesischen Investor interessiert sind, ist es daher empfehlenswert, Informationen über den Verkaufsprozess möglichst breit zu streuen.

Privatunternehmen sind auf dem Vormarsch

Vielfach erfolgen chinesische Auslandsakquisitionen durch chinesische Sovereign Wealth Funds bzw. Konzerngesellschaften chinesischer Staatsunternehmen. Bei genauem Hinsehen trifft dies für Investitionen in Deutschland jedoch nicht immer zu: Viele der Unternehmenskäufe wurden von chinesischen Privatunternehmen getätigt, zwar z.T. mit kleineren Volumina, jedoch in kürzerer Zeit,

als es die komplexen Entscheidungsstrukturen chinesischer Staatsbetriebe erlauben. Für das Jahr 2012 wird allgemein erwartet, dass es die privaten Unternehmen sein werden, die die Welle chinesischer Auslandsinvestitionen anführen. Zudem ist die China Development Bank (CDB), wesentliche Kreditgeberin für Auslandsinvestitionen, inzwischen gehalten, vor allem die chinesische Privatindustrie bei deren Auslandsinvestitionen zu unterstützen. Die Erfahrung zeigt ferner, dass die regulatorischen Vorgaben, die chinesische Käufer bei Auslandsinvestitionen einhalten müssen, chinesische (private) Unternehmenseigentümer an der Umsetzung ihrer Kaufentscheidung nicht hindern.

„Deal Security“ vs. Genehmigungs-marathon

Trotz der Entscheidungsfreude chinesischer Privatinvestoren kann nicht wegdiskutiert werden: Chinesische Käufer müssen größere regulatorische Hürden nehmen als andere (ausländische) Investoren. Steht für einen deutschen Verkäufer im Vordergrund, eine Unternehmenstransaktion schnell und sicher durchzuführen, ist es hilfreich, einschätzen zu können, über welche politischen Verbindungen der chinesische Käufer verfügt, die gegebenenfalls zu einer Beschleunigung der innerchinesischen Verfahren führen. Positiv ist, dass chinesische Unternehmen eine geplante Transaktion inzwischen bereits vorab informell bei der zuständigen National Development and Reform Commission (NDRC) vorlegen können, um zu klären, ob das Vorhaben genehmigungsfähig ist. Neben dieser Genehmigung sind weitere Genehmigungen des Ministry of Commerce (MOFCOM) sowie der State Administration of Foreign Exchange (SAFE) einzuholen, gegebenenfalls natürlich auch eine kartellrechtliche Freigabe (ebenfalls MOFCOM für China). Handelt es sich bei dem chinesischen Käufer um ein börsennotiertes Unternehmen, ist außerdem die Genehmigung der China Securities Regulatory Commission (CSRC) erforderlich.

Voraussetzung: Unbedenklichkeitsbescheinigung

Da chinesische Investoren im Regelfall alle oder zumindest die Mehrheit der Anteile in einem deutschen Zielunternehmen erwerben wollen, ist es ferner notwendig, nach deutschem Außenwirtschaftsrecht eine Unbedenklichkeitsbescheinigung für den Erwerb zu erhalten, die immer dann erforderlich ist, wenn an einem deutschen Unternehmen 25% oder mehr durch einen Nicht-EU-

Ausländer erworben werden. Eine Versagung der Unbedenklichkeitsbescheinigung kann dann erfolgen, wenn der Erwerb „die öffentliche Ordnung oder Sicherheit der Bundesrepublik Deutschland gefährdet“. Diese Regeln gelten auch dann, wenn der Erwerb des chinesischen Investors über eine Zweigniederlassung in Deutschland oder anderen Ländern der EU erfolgt. Soweit bekannt ist, hat die Bundesregierung bislang in keinem Fall die Ausstellung einer solchen Bescheinigung für einen chinesischen Investor verweigert.



Venture Capital-finanzierte Unternehmen, die in interessanten Technologiebereichen tätig sind, können mit erheblichem Interesse chinesischer Investoren rechnen. Foto: James Steidl/Panthermedia

Faktor Arbeitnehmer

Chinesische Investoren haben häufig nicht die personellen Ressourcen, wichtige Funktionen in deutschen Zielunternehmen mit eigenem Personal zu besetzen oder insgesamt die Integration des erworbenen Unternehmens schnell voranzutreiben. Sie sind darauf angewiesen, dass Managementpositionen und andere wichtige Schlüsselfunktionen weiterhin von deutschen Mitarbeitern übernommen werden. Nachteilig ist, dass neue Impulse, die das deutsche Unternehmen benötigt, um z.B. eine wirtschaftliche Schieflage zu überwinden, von dem Investor möglicherweise nicht schnell genug gegeben werden können. Gleichzeitig bestehen regelmäßig Befürchtungen der Arbeitnehmer, dass Arbeitsplätze in großem Umfang nach China „verlagert“ werden, weswegen chinesische Investoren in Deutschland häufig von den Arbeitnehmern abgelehnt werden. Wenn der chinesische Käufer, wie nicht unüblich, die Durchführung des Unternehmenskaufes davon abhängig macht, dass das Management und bestimmte Arbeitnehmer (z.B. im Bereich Forschung und Entwicklung) ihre weitere Tätigkeit für das deutsche Unternehmen zusagen, können solche Bedenken die Transaktionssicherheit für einen deutschen Verkäufer erheblich beeinträchtigen. Ein gut strukturiertes Verfahren, um die Arbeitnehmer über die Pläne des chinesischen Investors zu informieren, ist daher aus Sicht des deutschen Verkäufers wichtig und sollte von ihm unterstützt werden.

Kaufpreis und Finanzierung

Für chinesische Investoren stellt im Allgemeinen die Finanzierung des Kaufpreises kein Problem dar; unter dem Aspekt Transaktionssicherheit ist dies ein klarer Pluspunkt. Die fehlende Konvertibilität der chinesischen Währung ist in diesem Zusammenhang regelmäßig ebenfalls unproblematisch, und nicht selten verfügen chinesische Investoren sowieso über die notwendigen Devisenquellen. Muss der Kaufpreis über einen Kredit finanziert

werden (insbesondere also durch die CDB), ist allerdings durchaus damit zu rechnen, dass an die Finanzierungszusage Bedingungen geknüpft werden, die eine Reinvestition in China zur Folge haben. Deutsche Unternehmen sollten also darauf vorbereitet sein, dass der chinesische Investor schon bald nach Closing Investitionen aus Deutschland heraus in China plant, z.B. zur Schaffung neuer Absatzmärkte in Asien.

Ausblick

Deutsche Venture Capital-Unternehmen, die eine Technologie in den Bereichen anbieten, die vom chinesischen Staat gefördert werden, können mit erheblichem Interesse chinesischer Investoren rechnen; für sie liegt die Herausforderung darin, auf formellen wie auch auf informellen Wegen potenzielle chinesische Käufer anzusprechen. Private Equity-Fonds werden in Zukunft gut beraten sein, wenn sie chinesischen Investoren durch eine flexible Handhabung von Auktionsverfahren die Möglichkeit geben, im Bieterwettbewerb ihre Stärke als liquide Käufer auszuspielen. ■

Zur Autorin



Dr. Stefanie Tetz ist Partnerin der internationalen Rechtsanwaltssozietät Clifford Chance. Sie hat das Peking Büro der Sozietät von 1996 bis 2000 geleitet und ist jetzt Head des China Desk in Deutschland. Sie ist auf internationale M&A-Transaktionen spezialisiert und berät u.a. verschiedene chinesische Unternehmen bei ihren Investitionen in Deutschland.

„Wir müssten als Mittel gegen Heimweh verkauft werden“

Interview mit Eckhard Hengstenberg, Vorsitzender des Verwaltungsrats der Richard Hengstenberg GmbH & Co. KG

Mit 18.000 DM, der gesamten Mitgift seiner Frau, kauft sich Richard Alfred Hengstenberg 1876 in eine kleine Essigfabrik im württembergischen Esslingen ein. Heute kennt der größte Teil der Deutschen die Marke Hengstenberg. Im Interview mit Georg von Stein erklärt Verwaltungsratsvorsitzender Eckhard Hengstenberg, was die Wachstumsstrategien seines Unternehmens sind, warum er auch Kritisches beim Thema Bio in der Lebensmittelindustrie sieht und wie sein Engagement als evangelischer Unternehmer aussieht.

VC Magazin: Wie sehen Sie Ihren Markt und dessen Herausforderungen?

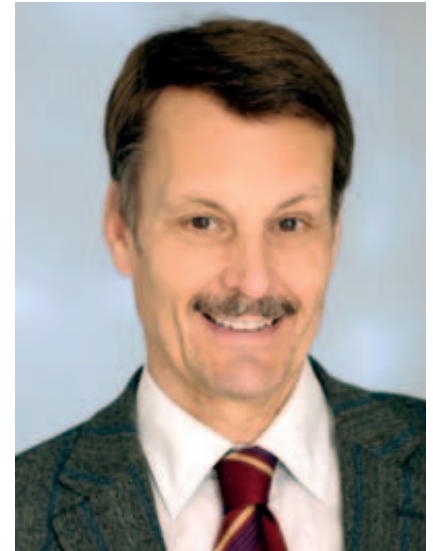
Hengstenberg: Wir bewegen uns mit unseren Produkten in der Kategorie der feinsauen Gemüsespezialitäten. Wir haben 130 Artikel, aufgeteilt in die großen Gruppen Sauerkraut, Rotkraut, Essig, Essiggurken und Tomatenprodukte. Der Sauerkraut- und der Essigmarkt liegen jeweils bei etwa 100 Mio. EUR, wobei der Sauerkrautmarkt stagniert und der Essigmarkt eher rückläufig ist. Der Markt für Essiggurken liegt bei ca. 250 Mio. EUR. Alle unsere Märkte sind relativ stabil. Wir gewinnen in unseren Märkten in den letzten Jahren stetig Marktanteile. Und um darüber hinaus eine größere Dynamik entwickeln zu können, haben wir in den letzten Jahrzehnten – der steigenden Nachfrage nach mediterranen Produkten folgend – die Marke Oro di Parma aufgebaut, die uns schöne Wachstumsraten beschert und auch jüngere Zielgruppen erreicht. Grundsätzlich streben wir in allen von uns bearbeiteten Kategorien eine marktführende Position an.

VC Magazin: Wie ist Ihre Strategie, um sich im Wettbewerb durchzusetzen?

Hengstenberg: Schon unser Urgroßvater hatte die Strategie, auf hervorragende Qualität zu setzen und dafür einen angemessenen Preis zu verlangen. Qualitätsdifferenzierung ist unser wesentlicher Wettbewerbsvorteil. Qualität bezieht sich hierbei auf Geschmack, Verwendungsvorteile für den Verbraucher, Service für den Lebensmitteleinzelhandel und emotionale Kommunikation.

VC Magazin: Wie sieht es mit Innovationen bei Hengstenberg aus?

Hengstenberg: Die Gesellschaft verändert sich und die Verbrauchergewohnheiten sowie Geschmäcker mit ihr. Wir versuchen, mit neuen Entwicklungen und Variationen diesen Wandel zu begleiten und dem Verbraucher ein



Eckhard Hengstenberg

attraktives Angebot zu unterbreiten. So haben wir beispielsweise bereits vorgekochte Sauerkrautprodukte, die in kleineren Packungsgrößen den Bedürfnissen von kleineren Haushalten entgegenkommen. Darüber hinaus arbeiten wir selbstverständlich laufend an Prozess- und Service-Innovationen. Da geht es vor allem um Automatisierungstechnik, speicherprogrammierbare Steuerungen und eine hoch entwickelte Mess- und Regelungstechnik. Als ich in den 1960er Jahren bei uns angefangen habe, hatten wir Taktgeschwindigkeiten von ca. 30 Packungen pro Minute, inzwischen sind wir bei 300.

VC Magazin: Ist der Druck aus dem Handel in den letzten Jahren gestiegen?

Hengstenberg: Der Druck in unseren Märkten ist extrem. Der deutsche Lebensmitteleinzelhandel bietet europaweit das niedrigste Preisniveau. Eine günstige Beschaffung hat somit einen hohen Stellenwert. Auf der anderen Seite steigen die Beschaffungspreise durch die Verknappung von Landwirtschaftsflächen durch Bioethanol oder steigende Energiekosten in den vergangenen Jahren stetig an.

VC Magazin: Wie stehen Sie zum Thema Bioprodukte?

Hengstenberg: Wir haben eine kleine Bioserie in unserem Sortiment, um dem bioaffinen Verbraucher ein entspre-

chendes Angebot zu machen. Bioprodukte sind teils auch sehr teuer, also auch die Rohware, und teils sind die Mengen gar nicht verfügbar. Bio verkompliziert auch den Herstellungsprozess stark, weil das Produzieren in der Fabrik zwischen Bio und Nicht-Bio abwechselt. Die große Mehrheit unserer Produkte ist konventionell erzeugt. Grundsätzlich steht bei uns der schonende Umgang mit natürlichen Ressourcen im Vordergrund. Weit über 90% unserer Rohware stammt aus deutschem Vertragsanbau. Wir haben Energieeffizienzprogramme und reduzieren Verpackungsmaterial und Transporte, wo immer wir können. Regionalität, Ressourcenschonung und sorgfältiger Umgang mit der Umwelt haben bei uns einen hohen Stellenwert.

VC Magazin: Ende des letzten Jahrzehnts hatte Hengstenberg ungefähr 10% Auslandsanteil und war in 40 Ländern vertreten. Wie geht es da weiter?

Hengstenberg: Ich pflege zu witzeln, wir müssten eigentlich in den Apotheken im Ausland als Mittel gegen Heimweh verkauft werden. Wir haben das Auslandsgeschäft bisher noch nicht wesentlich gesteigert und erörtern die Frage, ob wir da nicht mehr tun müssten. Denn die Anzahl der Länder ist zwar beeindruckend, aber die Auslandsumsätze selbst sind nach wie vor bescheiden. Die Amerikaner haben einen durchaus bedeutenden Verbrauch an Sauerkraut, ca. ein Drittel von unserem Pro-Kopf-Verbrauch. Nach Japan verkaufen wir bereits erhebliche Mengen an Gurken. Wie ich gehört habe, essen Japaner Gurken dabei eher als Nachtisch.

VC Magazin: Was haben Sie damals von der Stabübergabe auf Sie als Familienunternehmer gelernt?

Hengstenberg: Unser Gesellschaftsvertrag ist da genauso wie früher. Zum Geschäftsführer ernannt werden darf nur, wer sich als gut geeignet herausgestellt hat. Ich war als Werksleiter in unserer Tochtergesellschaft im Elsass. Die Güte der Produktionsqualität sowie die Effizienz in der Fertigung und der Kostenentwicklung waren dann die Referenz, mit der ich später zum Geschäftsführer gemacht wurde. Genauso gilt das Leistungsprinzip jetzt für meinen Sohn Philipp und seinen Vetter Steffen, die neben dem Sprecher der Geschäftsführung, Dr. Werner Hildenbrand, Geschäftsführer sind. Dr. Hildenbrand war ja Eigentümer bei Birkel und seit vielen Jahren Verwaltungsrat in unserem Unternehmen. Dieses Dreierteam wird auch in Zukunft einen guten Job machen.

VC Magazin: Finanziert Hengstenberg Wachstum aus dem eigenen Kapital mit Bankdarlehen oder mit Private Equity-Instrumenten?

Hengstenberg: Wir haben ein gutes Eigenkapital, brauchen aber als Betriebsmittel auch Fremdkapital. Wir haben mittlerweile auch ein kleines Mezzanine-Kapital reinge-

nommen, weil Banken Dinge zögerlicher finanzieren. Mit den Finanzkrisen sind die Anforderungen der Banken an die Eigenmittel weiter gewachsen, sodass wir eine Stärkung der Eigenmittel durch Thesaurierung geplant haben. Prinzipiell wollen wir unabhängig sein und keine Kapitalinvestoren im Unternehmen haben, sondern uns aus Eigenmitteln finanzieren.



Den veränderten Marktanforderungen trägt Hengstenberg in erster Linie durch neue Produkte und zeitgemäße Packungsgrößen Rechnung.
Foto: www.hengstenberg.de

VC Magazin: Sie engagieren sich als evangelischer Unternehmer. Was prägt Sie?

Hengstenberg: Die Grundfrage ist die: Wie vertragen sich evangelischer oder christlicher Glaube und Marktwirtschaft und unternehmerische Tätigkeit? Der ehrbare Kaufmann ist ja ein Begriff, der schon jahrhundertalt ist, und eigentlich das Modell, bei dem der christliche Glaube und die wirtschaftliche Betätigung gut zusammenpassen und sich nicht widersprechen. Ehrbarkeit ist dabei, dass man Verträge einhält, dass man sein Gegenüber nicht täuscht, nicht betrügt oder ihm keine falschen Dinge vorspiegelt. Es bedeutet auch, dass man die Rechte – nicht nur die Pflichten – des anderen anerkennt und man ein Betriebsklima hat, in dem die Menschen sich wohlfühlen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch. ■

Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Eckart Hengstenberg ist seit 2005 Vorsitzender des Verwaltungsrats der Rich. Hengstenberg GmbH & Co. KG. Zuvor war er als Geschäftsführer und Gesellschafter verantwortlich für den Fertigungsbereich des 1876 gegründeten Familienunternehmens. Er engagiert sich in der evangelischen Kirche und im Rotary Club.

Grünes Licht für Europa

SuperReturn 2012: Branche setzt auf Distressed Deals und zeigt sich optimistisch

Finanzkrise, Schuldenkrise, Eurokrise – das Wort „Krise“ bestimmt seit Jahren die Debatte innerhalb der Financial Community. Nicht so auf der SuperReturn 2012: Beim diesjährigen Branchentreffen in Berlin bemühten sich die aus aller Welt angereisten Beteiligungsinvestoren um Aufbruchsstimmung. Die Finanzkrise sei nun endlich ausgestanden, und die Schuldenkrise in Europa eröffne Investoren jede Menge Chancen, so der Tenor. Distressed-Transaktionen sehen viele wieder auf dem Vormarsch.



Auf der SuperReturn 2012 in Berlin bemühte sich die internationale Private Equity-Szene um Aufbruchsstimmung. Foto: Super Return

Von der Krise nicht beirren lassen

Die Marktlage ist unübersichtlich, wie die kommenden Monate verlaufen werden, hängt entscheidend davon ab, zu welcher Lösung der griechischen Schuldenkrise sich die Euroländer durchringen, so äußerten sich die meisten Speaker auf der SuperReturn vorsichtig. Doch davon wollen sich die Finanzinvestoren nicht beirren lassen, so die klare Botschaft aus Berlin, wo das Branchentreffen auch in diesem Jahr wieder vier Tage lang General und Limited Partner aus aller Welt anzog. „Private Equity kann in jedem Marktumfeld Unternehmen weiterentwickeln“, betonte beispielsweise Dwight Poler, Managing Director bei Bain Capital. Sein Kollege David Rubenstein von Carlyle, dessen Vortrag seit Jahren fester Bestandteil der Kongressagenda ist, pflichtete ihm bei: In Private Equity zu investieren, zeigte er sich überzeugt, sei das Beste, was man in den letzten Jahren mit seinem Geld hätte machen können – „zumindest auf legalem Wege“, witzelte Rubenstein.

Europa als Emerging Market

Der Branchenveteran hob hervor, dass gerade die derzeitige Situation in Europa interessant für Finanzinvestoren sein könnte: „Europa bietet derzeit die besten Gelegenheiten für Investments. Es ist sozusagen der größte und älteste Emerging Market weltweit“, sagte Rubenstein und brachte damit die Hoffnungen der Branche auf den Punkt. In der Tat nahm das Thema Distressed-Transaktionen nicht nur im offiziellen Programm einen großen Platz ein. Auch in den informellen Gesprächen am Rande der Konferenz war viel von günstigen Einstiegsgemeinschaften zu hören. Die Lage in den einzelnen europäischen Ländern sei im Moment sehr unterschiedlich,

„aber genau zu solchen Zeiten holt Private Equity das Beste aus sich heraus“, sagte Rob Lucas, Managing Partner von CVC Capital Partners.

Mehr Kreativität gefordert

Neben Distressed-Investitionen standen die Themen Fundraising, Beziehungen zu Limited Partnern, das Mid Market-Segment und Chancen in den Emerging Markets im Mittelpunkt der Konferenz. Auch die verstärkte Regulierung der Branche sorgte für Gesprächsstoff. Wie wichtig das Thema für die Fonds ist und wohl noch werden wird, war nicht zuletzt an der Anzahl der Dienstleister abzulesen, die mit Messeständen vor Ort vertreten waren. Die Branche müsse im Umgang mit den neuen Herausforderungen kreativer umgehen, forderte James Coulter, Gründer von TPG Capital: „Wir müssen uns an die neuen Gegebenheiten anpassen, gleichzeitig natürlich unsere Stärken beibehalten.“

Knappes Turnaround-Kapital in Deutschland

Aufbruchsstimmung strahlten auch deutsche Branchenvertreter aus. „Der deutsche Beteiligungskapitalmarkt konnte sich 2011 trotz der europäischen Schuldenkrise und der unsicheren konjunkturellen Aussichten behaupten“, sagte Matthias Kues, Sprecher der Geschäftsführung der Nord Holding und Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK). Der Branchenverband veröffentlichte parallel zum Kongressauftakt die Jahresstatistik zum deutschen Private Equity-Markt 2011. Demnach stieg das

Investitionsvolumen hierzulande im vergangenen Jahr um 22% auf 5,92 Mrd. EUR, verglichen mit 4,86 Mrd. EUR im Vorjahr. Allerdings nahm die Zahl der finanzierten Unternehmen in Deutschland ab, sie sank von 1.368 im Jahr 2010 auf 1.174. Der Anteil von Turnaround-Kapital an den Gesamtinvestitionen 2011 machte mit rund 61 Mio. EUR nur 1% des Gesamtvolumens aus – der Optimismus der Kongressteilnehmer lässt sich also zumindest für den deutschen Markt noch nicht mit Zahlen rechtfertigen.

Geldof wirbt für Afrika-Investments

Ein Plädoyer für die Bedeutung von Private Equity für die Weltwirtschaft kam auf der diesjährigen Branchenveranstaltung aus ungewohnter Ecke: Der Sänger und Afrika-Aktivist Bob Geldof wies in einer einstündigen Rede in einem bis auf den letzten Stehplatz gefüllten Saal auf die Notwendigkeit von Investitionen im sogenannten schwarzen Kontinent hin. Geldof selbst hat im vergangenen Jahr die Gründung des Private Equity-Fonds 8miles initiiert und konnte vor wenigen Wochen ein First Closing bei 200 Mio. EUR verkünden. Der Fonds wird ausschließlich Beteiligungen an afrikanischen Unternehmen eingehen und verfolgt damit das Ziel, die Wirtschaft vor Ort zu stärken. Das Publikum in Berlin versuchte Geldof nicht nur mit humanitären Argumenten, sondern auch mit harten wirtschaftlichen Fakten von den Investmentopportunitäten auf dem Kontinent zu überzeugen: „Afrika ist die einzige Region weltweit, wo Sie noch einen echten First Mover-Vorteil haben“, zeigte sich der Sänger überzeugt. Er beklagte, dass die Europäer sich diese Chancen derzeit komplett entgehen ließen. „Wollen wir etwa den Kontinent, der nur acht Meilen von uns entfernt ist, einfach den Chinesen überlassen?“, fragte Geldof provokativ.

Fazit:

Auf der diesjährigen SuperReturn diskutierte die Private Equity-Branche vor allem Chancen und Opportunitäten. Von vielen Vorträgen und Gesprächen ging ein bewusst positives Signal aus. Ob die Aufbruchsstimmung berechtigt ist, werden jedoch erst die kommenden Monate zeigen. Von der Innovationskraft der Branche gerade in Krisenzeiten zeigten sich die meisten Kongressbesucher jedenfalls überzeugt. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de



NAVIGATING GLOBAL BUSINESS

Orrick Hölters & Elsing ist die deutsche Firmierung der Orrick, Herrington & Sutcliffe LLP, einer der weltweit größten globalen Anwaltskanzleien mit mehr als 1100 Anwälten und 23 Büros in Asien, Europa und Nordamerika.

Unsere Rechtsanwälte betreuen mittelständische Unternehmen und Großkonzerne bei allen Fragen des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts. Darunter auch einige der innovativsten und technologisch fortschrittlichsten Blue-Chip-Unternehmen. Aufgrund unserer umfangreichen Erfahrung bieten wir praxisorientierte Lösungen insbesondere in folgenden Bereichen: Arbeitsrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht, EU-/Kartell- und Beihilfenrecht, Finanzierungen, Immobilien, M&A/Corporate, Schiedsverfahren/komplexe Streitfälle, Steuer- und Vergaberecht/PPP.

Orrick Hölters & Elsing steht für kompetente Rechtsberatung auf höchstem Niveau. In Deutschland sind wir als Teil des globalen Netzwerks an vier Standorten vertreten: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main und München.



ORRICK

HÖLTERS & ELSING

WWW.ORRICK.COM

BERLIN | DÜSSELDORF | FRANKFURT AM MAIN | MÜNCHEN
EUROPA | ASIEN | NORDAMERIKA

Fusionskontrolle und Venture Capital-Transaktionen

Was bringt die 8. GWB-Novelle?

Ein Verstoß gegen fusionskontrollrechtliche Vorschriften kann zur Unwirksamkeit einer Venture Capital-Transaktion führen und Geldbußen für die Beteiligten zur Folge haben. Das BMWi hat einen Referentenentwurf zur 8. Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) vorgelegt, der wichtige Änderungen im Bereich der Fusionskontrolle vorsieht. Nach derzeitigem Stand sollen die geplanten Änderungen Anfang 2013 in Kraft treten. Hier sollen die für Venture Capital-Transaktionen wichtigsten Änderungen im Zusammenhang geschildert werden.



Wann besteht ein Vollzugsverbot?

Eine Transaktion darf nicht vor Freigabe durch das Bundeskartellamt oder dem Ablauf bestimmter Wartefristen vollzogen werden, wenn sie einen Zusammenschluss im Sinne der deutschen Fusionskontrolle darstellt und die beteiligten Unternehmen bestimmte Umsatzschwellen erreichen. Ein Verstoß gegen dieses Vollzugsverbot führt zur zivilrechtlichen Unwirksamkeit der Transaktion. Auch kann ein Bußgeld verhängt werden.

Im Gegensatz zum europäischen Recht liegt ein Zusammenschluss nicht nur beim Erwerb der alleinigen oder gemeinsamen Kontrolle über ein anderes Unternehmen vor. Ein Zusammenschluss ist auch gegeben, wenn ein Unternehmen 25% oder 50% des Kapitals oder der Stimmrechte an einem anderen Unternehmen erwirbt. Schließlich liegt ein Zusammenschluss bereits dann vor, wenn der Investor eine wettbewerblich erhebliche Einflussmöglichkeit auf das Zielunternehmen erlangt. Dieser Zusammenschlusstatbestand, der zu Recht wegen seiner Unschärfe kritisiert wird und gerade bei Venture Capital-Transaktionen Bedeutung erlangen kann, wird auch zukünftig beibehalten werden. Auch an einer für Venture Capital-Transaktionen wichtigen Ausnahme hält die 8. GWB-Novelle weiter fest: Die Vorschriften über die Fusionskontrolle finden keine Anwendung auf die Deutsche Bundesbank und die KfW Bankengruppe. In der Praxis ist darauf zu achten, dass ein Zusammenschluss nicht nur beim erstmaligen Einstieg oder einer neuen Finanzierungsrunde vorliegen kann. Auch das Ausscheiden eines Investors kann dazu führen, dass sich Stimmrechte und

Noch sind nicht alle Auswirkungen der 8. Novelle des GWB absehbar. In jedem Falle wird es bei einigen deutschen Sonderregelungen bleiben, über die ausländische Investoren in jedem Fall informiert werden sollten.
Foto: Thomas Lachemund/Panthermedia

Kapitalanteile bei den verbleibenden Investoren prozentual erhöhen und dadurch ein Zusammenschlusstatbestand erfüllt wird.

Zwei Bedingungen

Ein Zusammenschluss ist nur dann anmeldepflichtig, wenn im letzten Geschäftsjahr vor dem Zusammenschluss

- die beteiligten Unternehmen insgesamt weltweite Umsätze von mehr als 500 Mio. EUR erzielten und
- ein beteiligtes Unternehmen Umsätze in Deutschland von mehr als 25 Mio. EUR und ein anderes beteiligtes Unternehmen Umsätze in Deutschland von mehr als 5 Mio. EUR erzielte.

Beteiligte Unternehmen sind die Zielgesellschaft und das oder die Unternehmen, die Kontrolle über oder Anteile am Zielunternehmen erwerben. Der Veräußerer ist dagegen grundsätzlich kein beteiligtes Unternehmen. Relevant sind nicht nur die Umsätze der einzelnen unmittelbar an der Transaktion beteiligten Gesellschaft, sondern diese muss sich die Umsätze sämtlicher mit ihr verbundenen Unternehmen zurechnen lassen. Gerade bei Venture Capital-Gebern kann die Prüfung aufwendig sein, welche Umsätze anderer Portfoliounternehmen, Schwesterfonds oder Gesellschafter der unmittelbar beteiligten Gesellschaft zugerechnet werden müssen.

Neue Regelung für Bagatellklausel

Wenn die obigen Umsatzschwellen erreicht sind, entfällt nach derzeitigem Recht eine Anmeldepflicht in zwei Fällen: Nach der sogenannten Bagatellklausel ist die Fusionskontrolle nicht anwendbar, soweit sich ein unabhängiges Unternehmen, das Umsätze von weniger als 10 Mio. EUR erzielt hat, mit einem anderen Unternehmen zusammenschließt. Diese Ausnahme soll es Eigentümern kleinerer, nicht konzernangehöriger Unternehmen ermöglichen, ihr Unternehmen ohne die Durchführung eines Fusionskontrollverfahrens an einen Investor zu verkaufen. Diese für Beteiligungen an neu gegründeten Unternehmen sehr praxisrelevante Ausnahme wird weiterhin bestehen bleiben. Nach der sogenannten Bagatellmarktklausel unterfiel eine Transaktion nicht der Fusionskontrolle, wenn sie ausschließlich Märkte betraf, deren Gesamtmarktvolumen weniger als 15 Mio. EUR betrug. Diese Bagatellmarktklausel soll nun ausschließlich für die materielle Fusionskontrolle gelten. Zukünftig wird somit eine Anmeldepflicht bestehen, auch wenn allein Bagatellmärkte betroffen sind.

Hilft die Salomitaktik?

Seit Einführung der zweiten Inlandsumsatzschwelle Anfang 2009 (5 Mio. EUR) wird diskutiert, ob Unternehmen die Fusionskontrolle umgehen könnten, indem sie eine Transaktion in mehrere Erwerbsvorgänge aufspalten (sogenannte Salomitaktik). Mit der 8. GWB-Novelle soll nun nach dem Vorbild der europäischen Fusionskontrolle eine Vorschrift eingefügt werden, nach der zwei oder mehrere Erwerbsvorgänge, die innerhalb von zwei Jahren zwischen denselben Personen oder Unternehmen getätigt werden, als ein Zusammenschluss behandelt werden. Auch bisher wurden zwei Transaktionen, die wirtschaftlich und rechtlich verknüpft waren, als ein Zusammenschluss behandelt. Ob diese Verknüpfung der beiden Erwerbsvorgänge auch nach wie vor Voraussetzung für deren Zusammenfassung ist oder ob auch zwei gänzlich voneinander unabhängige Erwerbsvorgänge unter die neue Vorschrift fallen können, wird erst die zukünftige Praxis des Bundeskartellamtes zeigen. Investoren werden daher bei der Beurteilung der Anmeldepflicht prüfen müssen, ob sie innerhalb der letzten zwei Jahre vom Verkäufer bereits schon einmal Anteile an einem Unternehmen erworben haben.

Verstoß könnte nachträglich geheilt werden

Seit der 7. GWB-Novelle ist es unsicher, ob ein entgegen dem Vollzugsverbot vollzogener Zusammenschluss nachträglich durch eine Anzeige beim Bundeskartellamt und einem sich anschließenden Entflechtungsverfahren geheilt werden kann. Hier soll nun Rechtssicherheit geschaffen werden. Wird der vollzogene Zusammenschluss dem Bundeskartellamt angezeigt und stellt das Bundeskartellamt im Entflechtungsverfahren fest, dass die Untersagungsvoraussetzungen nicht vorlagen, so ist die Transaktion wirksam. Somit schafft die 8. GWB-Novelle eine nachträgliche Heilungsmöglichkeit, sollte einmal die kartellrechtliche Relevanz einer VC-Transaktion übersehen worden sein.

Was bedeutet SIEC?

Das Bundeskartellamt hat einen Zusammenschluss zu untersagen, wenn er eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt (Marktbeherrschungstest). Dieses Untersagungskriterium soll nun dem Kriterium der europäischen Fusionskontrolle angepasst werden. Danach ist ein Zusammenschluss zu untersagen, durch den wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde (sogenannter Significant Impediment of Effective Competition-Test). Mit dem neuen Test hofft man, Wettbewerbsbeschränkungen in bestimmten Oligopolfällen besser handhaben zu können. Diese viel diskutierte Änderung dürfte aber für die meisten Venture Capital-Transaktionen kaum Auswirkungen haben.

Fazit:

Die deutsche Fusionskontrolle wird trotz der mit der 8. GWB-Novelle verfolgten Angleichung an das europäische Recht auch zukünftig eine Reihe nationaler Besonderheiten aufweisen. Insbesondere bleibt es bei der Besonderheit, dass ein Zusammenschluss auch unterhalb der Schwelle zur Kontrolle vorliegen kann. Gerade bei international agierenden Venture Capital-Gebern besteht hier Aufklärungsbedarf. Für den Fall, dass eine Anmeldepflicht übersehen wurde, soll nun eine Heilungsmöglichkeit bestehen. Auf jeden Fall ist die Anmeldepflicht im Vorfeld der Transaktion möglichst frühzeitig zu klären, um den Transaktionsablauf zeitlich steuern zu können und die Transaktion erfolgreich umzusetzen. ■

Zu den Autoren



Dr. Bernt Paudtke (li.) ist Partner der Sozietät Görg Partnerschaft von Rechtsanwälten in München. Er berät im Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht, wobei ein besonderer Schwerpunkt im Bereich Venture Capital liegt. **Dr. Christian Bürger** ist assoziierter Partner bei Görg in Köln. Sein Schwerpunkt ist europäisches und deutsches Kartellrecht, insbesondere Fusionskontrolle, Bußgeldverfahren sowie Energie- und Vertriebskartellrecht.

„Antisense Pharma bleibt ein lohnendes Investment“

Interview mit Dr. Philippe Calais, Antisense Pharma, und Dr. Matthias Kromayer, MIG Verwaltungs AG

Mitte Januar gab Antisense Pharma die Beendigung der klinischen Phase-III-Studie für den Wirkstoff Trabedersen bekannt. Die Nachricht verblüffte Fachkreise, schließlich waren in das Regensburger Unternehmen über die letzten Jahre hinweg knapp 90 Mio. EUR Venture Capital von mehreren Kapitalgebern geflossen, u.a. von den MIG Fonds, S-Refit und Bayern Kapital. Warum die Studie abgebrochen wurde und welchen Weg das Unternehmen nun einschlagen wird, erläutern Dr. Philippe Calais, seit März dieses Jahres Chief Executive Officer der Antisense Pharma, und Investor Dr. Matthias Kromayer, Vorstand der MIG Verwaltungs AG, im Interview.

VC Magazin: Antisense Pharma hat Mitte Januar den Abbruch der klinischen Phase-III-Studie für den Wirkstoff Trabedersen bei Zweitlinientherapie von bösartigen Hirntumoren bekannt gegeben. Was waren die Gründe für diesen drastischen Schritt?

Calais: Wir haben mit der Beendigung der Studie die strategische Konsequenz aus einer unzureichenden Patientenrekrutierung gezogen. Eine Reihe von Veränderungen der Rahmenbedingungen hat seit dem Start der Sapphire-Studie zu einem regelrechten „Verschwinden“ der Patienten geführt, die wir im Rahmen des Studienprotokolls behandeln durften. Zum Beispiel ist die Neurochirurgie heute wesentlich präziser als vor einigen Jahren, und so bleibt nach einer Hirntumor-Operation nur noch selten ein sichtbarer Tumorrest zurück. Laut Studienprotokoll durfte Trabedersen aber nur direkt in Hirntumorgewebe gegeben werden. Weiterhin erhalten die Patienten mit anaplastischem Astrozytom heute eine andere Erstlinientherapie und erfüllen damit nicht mehr die vorgegebenen Einschlusskriterien. Hinzu kommt eine verfeinerte Hirntumordiagnostik: Das Krankheitsbild anaplastisches Astrozytom wird heute meist anderen Tumorarten zugeordnet – rekrutiert werden durften aber nur Patienten mit dieser Diagnose. Trotz mehrerer Anpassungen des Studienprotokolls, sogenannter Amendments, konnte die Patientenrekrutierung nicht entscheidend verbessert werden – und so haben wir uns in Abstimmung mit unseren Investoren zur Beendigung der sehr kosten- und ressourcenintensiven Sapphire-Studie zugunsten bereits vorbereiteter Alternativprogramme mit Trabedersen entschieden.



Dr. Philippe Calais



Dr. Matthias Kromayer

VC Magazin: Wie viel Kapital wäre nötig gewesen, um die Studie erfolgreich abzuschließen und die Zulassung zu erhalten?

Kromayer: Die Beendigung der Sapphire-Studie in einer vertretbaren Zeit war weniger eine Frage des Geldes, sondern eine Entscheidung, die vom Unternehmen aus vielfältigen wirtschaftlichen Erwägungen getroffen wurde: Time to Market, die im Studienprotokoll definierte Patientengruppe, die nach einer Zulassung mit Trabedersen hätte behandelt werden dürfen, sowie das Verhältnis aus Kapitaleinsatz und Renditeerwartung in anderen Indikationen.

VC Magazin: Welches Entwicklungskonzept verfolgt Antisense Pharma jetzt?

Calais: Mit den nun frei werdenden Ressourcen werden wir zum einen Trabedersen direkt in der Erstlinientherapie von bösartigen Hirntumoren einsetzen – das fordern Neuroonkologen schon seit einiger Zeit energisch von uns. Die Voraussetzungen werden derzeit erarbeitet, die Evaluation für ein optimales klinisches Design ist angelaufen. Hierbei kommen uns die im Rahmen der Sapphire-Studie bereits gewonnenen Erkenntnisse zugute. Schon in den Startlöchern stehen wir mit einer Studie für Trabedersen in der Zweitlinientherapie des Bauchspeicheldrüsenkrebses, die wir noch in diesem Jahr starten wollen. Auch in dieser Indikation erarbeitet unser Team bereits die

Voraussetzungen für den Einsatz von Trabedersen in der Erstlinientherapie. Und dann gibt es ja auch noch die Indikation des schwarzen Hautkrebses: Die noch unveröffentlichten Daten aus der Phase-I/II-Studie mit Hautkrebspatienten sind so gut, dass wir auch hier großes Potenzial sehen.

VC Magazin: Was bedeutet der Abbruch der Studie für die Investoren und für die Anleger in MIG Fonds?

Kromayer: Antisense Pharma bleibt ein lohnendes Investment. Das Unternehmen ist weltweit führend in der Entwicklung von Wirkstoffen gegen TGF- β 2, einer onkologischen Zielstruktur, die immer mehr in den Fokus von Wissenschaft, Medizin und Industrie rückt. Die Aufstellung in einem breiteren Indikationsspektrum, in diversen Therapieschemata und die Schaffung vertiefender Kenntnisse zur exakten Wirkweise von Trabedersen verringern nicht nur das unternehmerische Risiko, sondern steigern auch die Chancen darauf, die Produkte erfolgreich zu verpartnern.

VC Magazin: Wie stellt sich die Unternehmensstrategie von Antisense Pharma in Zukunft dar?

Calais: Antisense Pharma konzentriert sich fortan auf präklinische und klinische Studien in einem breiten Indikations- und Therapiespektrum, in denen die Verträglichkeit, das Wirkprinzip und erste Hinweise auf die Wirksamkeit gezeigt werden. In den letzten Jahren sind die regulatorischen Anforderungen an große klinische Zulassungsstudien derart gestiegen, dass sie von einem Venture Capital-finanzierten Biotech-Unternehmen kaum zu bewältigen sind. Phase-III-Studien mit großem finanziellem Aufwand überlassen wir daher in Zukunft Pharmapartnern und bzw. oder Lizenznehmern.

Kromayer: Unser Ziel ist, Antisense Pharma als führendes Unternehmen in der gegen TGF- β 2 gerichteten Krebsimmuntherapie aufzustellen und geeignete Partner für die Entwicklung in verschiedenen Krebserkrankungen zu finden. In den vergangenen Jahren hat Antisense Pharma äußerst vielversprechende klinische Ergebnisse in zuvor nicht bearbeiteten Indikationen erzielt. Wenn sich diese Daten in größeren Studien bestätigen, sollten wir in der Lage sein, einen attraktiven Exit für unsere Anleger zu realisieren.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Dr. Philippe P. Calais ist seit März 2012 CEO bei Antisense Pharma, zuvor war er Präsident und Chief Executive Officer bei Univalor, der größten Organisation für Technologietransfer mit Sitz in Montreal, Kanada. **Dr. Matthias Kromayer** ist Vorstand der MIG Verwaltungs AG.

Venture your capital,
not your rights!

www.weitnauer.net

Fallstrick Patente

Über welche Fallen können Technologieunternehmen stolpern?

Der Erfolg von Technologieunternehmen beruht nicht nur auf hohen Umsatzzahlen und effizienten Kostenstrukturen, sondern in immer größerem Maß auf dem geeigneten Schutz der eigenen Innovationen. Dabei sind gewerbliche Schutzrechte, vor allem Patente, die wesentlichen Instrumente, um diesen Schutz aufzubauen. Beispiele wie der Patentstreit zwischen dem Blackberry-Hersteller Research in Motion (RIM) und der NTP Inc. zeigen, dass die richtigen Strategien zum Aufbau des eigenen Schutzrechtsportfolios sowie zum Umgang mit Schutzrechten Dritter für Unternehmen überlebenswichtig sind. Leider ist diese Erkenntnis noch nicht in allen innovativen Unternehmen angekommen, sodass immer noch viel zu häufig typische Fehleinschätzungen zu beobachten sind.

Fehler 1: „Um diese Frage kümmern wir uns später“

Gerade bei Erfindern aus dem wissenschaftlichen Umfeld steht häufig die frühe Veröffentlichung der Idee im Zentrum des Interesses. Aber auch bei innovativen Mittelstandsunternehmen passiert es leider noch zu häufig, dass neue Entwicklungen schon „guten Kunden“ vorgestellt werden, bevor überhaupt über das Thema Schutzrechte nachgedacht wurde. Die Frage der Patentierbarkeit wird weltweit sehr ähnlich wie im Europäischen Patentübereinkommen (EPÜ) gesehen: „Europäische Patente werden für Erfindungen auf allen Gebieten der Technik erteilt, sofern sie neu sind, auf einer erfinderischen Tätigkeit beruhen und gewerblich anwendbar sind.“

WICHTIGE ASPEKTE EINES PATENTSTRATEGIE

- Regelmäßige Recherchen insbesondere zur Bestimmung der eigenen Handlungsfreiheit und zur Überwachung der Wettbewerber
- Rechtzeitige Entscheidung über die Anmeldung von eigenen Schutzrechten
- Ausreichende internationale Abdeckung
- Regelmäßige Überprüfung und Bereinigung des Schutzrechtsportfolios
- Prüfung von Lizenzierungs- und Verkaufsoptionen
- Überprüfung, ob mit eigenen Produkten Schutzrechte Dritter verletzt werden
- Sollte dies der Fall sein: Lizenznahme oder Umgehung
- Regelmäßige Überwachung, ob eigene Schutzrechte verletzt werden
- Durchsetzung eigener Schutzrechte
- Überwachung fremder „störender“ Schutzrechte
- Anfechtung „störender“ Schutzrechte

Quelle: Steinbeis TIB Technologiebewertung und Innovationsberatung GmbH

(EPÜ Art. 52.1) Die Neuheit wird dabei absolut gesehen, d.h. auch Veröffentlichungen durch den Erfinder selbst stehen einer späteren Patentierung entgegen. Selbst wenn nur Grundideen öffentlich gemacht werden, kann dies dazu führen, dass der Patentprüfer dadurch den Patentgegenstand als naheliegend erachtet und damit eine erfinderische Tätigkeit verneint.

Fehler 2: „Wir haben das Recht auf die wirtschaftliche Nutzung der patentierten Erfindung“

Ein Patent ist lediglich ein (zeitlich befristetes) Verbotswort. So sind zwar Erfindungen, die bei ihrer „gewerbliche(n) Anwendung gegen die öffentliche Ordnung oder die guten Sitten verstoßen würden“ (EPÜ Art. 53), von der Patentierung ausgeschlossen, es wird aber nicht geprüft, ob z.B. rechtliche Gründe dem in Verkehr bringen eines aus dem Patent abgeleiteten Produkts entgegenstehen. Insbesondere ist ein Patent keine Bescheinigung darüber, dass mit einem entsprechenden Produkt keine Schutzrechte Dritter verletzt werden. Ist dies bei einem Produkt der Fall, das bereits jahrelang erfolgreich im Markt ist, können die sich daraus ergebenden Konsequenzen (Schadensersatz, Unterlassung) für ein Unternehmen existenzbedrohend sein.

Fehler 3: „Die Anmeldung von Schutzrechten ist immer die beste und sicherste Strategie“

Trotz der eineinhalbjährigen Zeitspanne zwischen Anmeldung und Veröffentlichung der Anmeldeschrift liefern die Patentdatenbanken in vielen Technologiebereichen die frühesten, umfangreichsten und gut recherchierbaren Informationen über Innovationen von Unternehmen. Eine weltweit nahezu einheitliche Anforderung an Patentschriften ist der ausreichende Offenbarungsgehalt: „Die Erfindung ist in der europäischen Patentanmeldung so deutlich und vollständig zu offenbaren, dass ein Fachmann sie ausführen kann.“ (EPÜ Art. 83) Das bedeutet: Mit der Veröffentlichung der Patentanmeldung gibt der Anmelder einen wesentlichen Teil seines Know-how-Vorsprungs auf. Dies ist mit Sicherheit in solchen Fällen nicht das intelligenteste Vorgehen, bei denen die Erfindung am Endprodukt nicht oder nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand (Reverse Engineering) erkennbar ist oder wenn Schutzrechte nicht durchgesetzt werden können.

Fehler 4: „Ein Patent je Erfindung reicht“

Die Erlangung und Aufrechterhaltung eines Schutzrechtes ist mit erheblichem Aufwand und Kosten verbunden, sodass teilweise die Strategie verfolgt wird, auch komplexe Erfindungen „in ein Patent zu packen“. Die Praxis zeigt, dass dies aus mehreren Gründen nicht sinnvoll ist. Unternehmerisches Ziel sollte es sein, einen möglichst umfassenden Innovationsvorsprung zu erlangen und diesen möglichst lange zu halten. Gerade zu Beginn eines Entwicklungsvorhabens ist es daher häufig sinnvoll, möglichst breit Schutzrechte „auf Vorrat“ anzumelden, um sich z.B. nicht zu früh auf eine von mehreren technischen Alternativlösungen festlegen zu müssen. Stellt sich im weiteren Verlauf der Entwicklung eine Lösung als weit überlegen heraus, so können die anderen Anmeldungen fallen gelassen werden, ohne dass bis dahin hohe Kosten entstanden sind.

Fehler 5: „Einmal gründlich recherchieren reicht“

Eine Recherche zu Beginn eines Entwicklungsvorhabens zur Ermittlung des „Standes der Technik“ ist aus mehreren Gründen sinnvoll. Beispielsweise wird der beste Aufsattpunkt gefunden und so vermieden, das Rad neu zu erfinden. Außerdem erhält man einen guten Überblick, wer sich noch mit dem Thema befasst und welche Ideen hat. Darüber hinaus werden valide Schutzrechte ermittelt, die die eigene Gestaltungsfreiheit mehr oder weniger einengen. Die Recherche kann auch zu dem Ergebnis führen, das Projekt zu stoppen, weil z.B. ein breiter freier Stand der Technik keine Ansatzpunkte für eigene Schutzrechte ermöglicht oder das Feld durch Patente anderer Unternehmen bereits besetzt ist.

Es ist allerdings nicht ausreichend, nur einmal, vor der eigenen Patentanmeldung zu recherchieren, denn

- Patentanmeldungen, die die eigene Handlungsfreiheit einschränken können, müssen überwacht werden, um möglichst früh zu erfahren, wann und vor allem mit welchem Schutzzumfang die Patente erteilt werden.
- Aufgrund der in der Regel eineinhalbjährigen Dauer bis zur Veröffentlichung können häufig nicht alle relevanten Anmeldungen recherchiert werden.
- Das eigene Entwicklungsprojekt verläuft so, dass der zu recherchierende Bereich erweitert oder verändert werden muss.

Deshalb müssen wiederholte Recherchen mindestens bis zur Produkteinführung durchgeführt werden, um das unternehmerische Risiko zu minimieren.

Fehler 6: „Wenn die Patentkosten zu hoch werden, lassen wir ein paar weniger wichtige Schutzrechte fallen“

Die Gesamtkosten für das Anmelden und Aufrechterhalten einer Patentfamilie lassen sich vorab recht gut abschätzen. Zusammen mit Annahmen u.a. über den erwarteten Nutzen, die Länder, in denen ein Schutz notwendig ist, und den Produktlebenszyklus ist so eine belastbare Kosten-Nutzen-Abwägung im Vorfeld möglich. Wenn weiterhin bereits beim Start von Entwicklungen und der Gestaltung der zugehörigen Patentanmeldungen eine mögliche spätere Lizenzvergabe oder ein Verkauf berücksichtigt wird, kann aus dem Kostenfaktor Patente eine Cash Cow werden.

Fazit:

Jedes innovative Unternehmen benötigt eine effiziente Patentstrategie, um auf Dauer erfolgreich zu sein. Die passende Patentstrategie stellt nicht nur sicher, dass Fehler wie die dargestellten vermieden werden, sondern ist ein effektives Werkzeug zur gezielten Schaffung von Wettbewerbsvorteilen und damit letztlich zur Steigerung des Unternehmenswerts. ■

Zu den Autoren



Prof. Dr. Udo Wupperfeld (li.) ist Leiter des Steinbeis-Transferzentrums Technologiebewertung und Innovationsberatung TIB, **Dr. Bernd Singer** ist Leiter IP Consulting. Das Steinbeis-Transferzentrum TIB führt Technologiebewertungen, Patentbewertungen, Analysen und Forschungsprojekte durch.

Life Sciences mit weltweisem Horizont

Teil 123: Burrill & Company

Eine schier endlose Liste von Titeln, Auszeichnungen und Ehrenämtern zielt den Lebenslauf von G. Steven Burrill. Der Gründer der auf Life Sciences spezialisierten Investmentfirma und Handelsbank Burrill & Company ist Chairman in den Vorständen der amerikanischen National Science and Technology Medals Foundation, der Life Science Foundation, des World Council for Ethical Standards und Beirat des MIT Center for Biomedical Innovation – um nur einige zu nennen. Sein Unternehmen Burrill & Company hat er zu einer der weltgrößten Beteiligungsgesellschaften im Life Sciences-Bereich ausgebaut, die heute 1,5 Mrd. USD verwaltet. Die Pläne des Finanzinvestors sind ambitioniert – auch was das Geschäft in Europa anbelangt.

Vom Berater zum Investor

Bevor es Steve Burrill ins Beteiligungsgeschäft verschlug, war er 28 Jahre lang für die Beratungsgesellschaft Ernst & Young tätig und beriet hauptsächlich Kunden aus den Bereichen Biotechnologie, Life Sciences, Hochtechnologie und verarbeitende Industrie. „Ich hatte mit Leuten zu tun, die den ganzen Tag über hart arbeiteten, um Krankheiten zu heilen oder gegen den weltweiten Hunger anzukämpfen, die nicht nur schnelles Geld im Internet machen wollten“, erinnert sich Burrill. Das spornte den Berater an: „Ich entschied schließlich, meine Karriere neu auszurichten – von einer rein beratenden hin zu einer führenden Rolle.“ 1994 gründete er Burrill & Company und unterstützte Life Sciences-Firmen zunächst beim Aufbau ihrer Geschäftsfelder und übernahm deren Banking. „1998 entstand dann die Idee, strategische Investments

in die interessantesten Unternehmen zu tätigen“, erzählt Burrill. Investoren für den ersten Fonds Burrill Agbio Capital Fund waren schnell gefunden, vorwiegend große Konzerne aus dem Life Sciences-Bereich stellten 66 Mio. USD zur Verfügung.

LPs aus aller Welt

Heute verwaltet Burrill & Company insgesamt 1,5 Mrd. USD und hat acht Fonds aufgelegt, die mit unterschiedlichem regionalen Fokus in Life Sciences-Firmen investieren. Das Fundraising für den Burrill Capital Fund IV läuft derzeit, 313 Mio. USD Kapital wurden bereits zugesagt, das Zielvolumen liegt bei 500 Mio. USD. Zu den Investoren der Burrill-Fonds zählen Großkonzerne auch aus dem deutschsprachigen Raum wie Henkel, Nestlé, Novartis, Bayer CropScience und internationale Player wie Procter & Gamble, Unilever und Kraft Foods. Neben der Zentrale in San Francisco ist Burrill & Company mit Niederlassungen u.a. in London, Zürich, New York, Dubai, Singapur, Kuala Lumpur und mit einem Venture Partner in Oslo vertreten. 80 Mitarbeiter arbeiten für das Unternehmen. „Wir sind einer der größten Life Sciences-Investoren weltweit“, sagt Gründer Burrill. Neben dem Beteiligungsgeschäft bietet die Firma Investmentbanking-Dienstleistungen an, hat eigene Börsenindizes entworfen, unterstützt bei Lizenzierungs- und Partnering-Verfahren und organisiert Fachkonferenzen.

Breite Investmentstrategie

Im Fokus des Venture Capital-Arms liegen Life Sciences-Unternehmen aller Subsektoren – von Biotechnologie über Arzneimittelentwicklung bis zu Medizintechnik. Auch Biokraftstoffe und -energie stehen auf der Investment-Agenda. Meistens steigen die Fonds in A- oder B-Runden-Finanzierungen ein, „aber wir sind da nicht dogmatisch“, erklärt Burrill. Wichtig seien eine überzeugende Technologie, ein dynamischer Markt und optimale regulatorische Bedingungen. Ganz genau prüft das Investmentteam auch das Management potenzieller Portfoliounternehmen.

KURZPROFIL BURRILL & COMPANY

• Typ:	Life Sciences-Investor
• Standort:	San Francisco
• Gründung:	1994
• Mitarbeiter:	80
• Verwaltetes Volumen:	1,5 Mrd. USD
• Portfoliounternehmen:	106 seit Gründung
• Internet:	www.burrillandco.com

„Wir bekommen jeden Monat 100 bis 200 Anfragen auf den Tisch – am Ende investieren wir in ein Unternehmen von 100“, sagt Burrill. Pro Unternehmen fließen insgesamt zwischen 5 und 10 Mio. USD, fast immer übernehmen Burrill-Manager Funktionen im Aufsichtsrat der Beteiligungsunternehmen. Eine aktive Unterstützung der Firmen sei dem Team sehr wichtig, ohne aber die Firmen komplett umzukrempeln: „Wir sind aktive Investoren, nicht aktivistische“, erklärt Burrill.

Blick auf Exit-Märkte

Von den insgesamt 106 Beteiligungen, die Burrill & Company bislang eingegangen ist, saßen nur rund zehn Unternehmen in Europa, erinnert sich der Firmengründer. Der letzte Deal in Deutschland war der Verkauf des Dresdner Biotech-Unternehmens Elbion GmbH an die finnische Biotie Therapies Oy im Herbst 2008. Deutsche Venture Capital-Investoren beteiligen sich hingegen als Koinvestoren immer wieder an der Seite von Burrill an amerikanischen Unternehmen. TVM aus München erzielte beispielsweise 2007 einen lukrativen Exit, als das Portfoliounternehmen Pharmasset mit 193 Mio. USD Marktkapitalisierung an die Nasdaq ging, insgesamt waren 55 Mio. USD an Venture Capital in das Unternehmen geflossen. „Wir investieren dort, wo wir die besten Opportuni-

täten identifizieren“, sagt Burrill und betont: „Das gilt auch für Europa.“ Allerdings hätten die schlechten Exit-Märkte Beteiligungen an europäischen Firmen zuletzt gehemmt: „Das Problem ist nicht, geeignete europäische Targets zu finden. Das Problem besteht darin, sie wieder zu verkaufen. Wenn wir auf einen Horizont von drei bis vier Jahren keine attraktive Exit-Möglichkeit sehen, investieren wir nicht“, stellt der Firmenkäufer klar.

Ausblick

Im Fundraising ist Burrill & Company derzeit höchst aktiv, geplant sind Fonds in Kanada, China und Malaysia. Der Burrill Brazil Fund I hat für ein First Closing Kapitalzusagen von 125 Mio. USD für Investments in Brasilien erhalten, geplant sind insgesamt 200 Mio. USD. In Europa läuft gerade das Fundraising für einen Fonds, der im Bereich Digital Health aktiv werden soll. „Das Smartphone eröffnet der Medizin ganz neue Möglichkeiten, an denen wir partizipieren wollen“, so Burrill. Ein Closing soll bereits 2012 erfolgen, auf Investorensseite ist die Gesellschaft derzeit mit dem European Investment Fund, einigen großen europäischen Konzernen und vermögenden Privatpersonen im Gespräch. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Anzeige



Science4Life
GRÜNDERINITIATIVE • LIFE SCIENCE • CHEMIE

Der Science4Life Venture Cup 2012

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 +++ Teilnahme kostenfrei +++ Teilnahme kostenfrei

Eine Initiative von:



75.000 €
PREISGELD

+++

Alles eine Frage der Organisation

Cooperativa Venture Services unterstützt Investoren bei der Verwaltung ihrer Portfolios

Eine einzigartige Geschäftsidee ist schnell gefunden – doch was geschieht jetzt? Die Umsetzung und nachhaltige Gestaltung eines Unternehmens fällt gerade Jungunternehmern oftmals schwerer als anfangs gedacht. Cooperativa Venture Services GmbH unterstützt junge Unternehmen bei der Strategiefindung, bei der Umsetzung von Projekten und bei der Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten. Zu den Kunden des Dienstleisters gehören hauptsächlich private und unternehmerische Investoren. Cooperativa verwaltet ihr Portfolio und unterstützt sie bei der Durchführung einzelner Transaktionen und Projekte. Somit sieht sich das Unternehmen in einer idealen Vermittlerrolle zwischen Investoren und Beteiligungen.

Vielfältige Produktpalette

Seit der Gründung im letzten Jahr konzentriert sich Cooperativa mit Geschäftsführer Nikolas Samios auf die Early Stage-Beratung von jungen Unternehmen und auf die Koordination von Portfolios jeder Größe. Die Leistungen des Unternehmens teilen sich in drei Bereiche auf: Investor Services, Management Support und Corporate Finance. Neben administrativen Aufgaben wie der Verwaltung des Posteingangs und der Organisation von Beteiligungsvorgängen übernimmt Cooperativa auch das Performance Monitoring. Ziel ist es, zunächst Transparenz

Exozet investiert in eine Reihe strategischer Beteiligungen im Medien- und Entertainmentsektor und nutzt dabei den wichtigsten Service von Cooperativa: das Venture Office. In diesem Tool sammelt Cooperativa alle Informationen zu den Beteiligungen und stellt diese dem Investor zur Verfügung. In einem Statusreport, der auch online über eine



... und hilft Investoren bei der Verwaltung ihrer Portfolios.
Quelle: www.cooperativa.vc

gesicherte Verbindung beispielsweise via iPad aufgerufen werden kann, sind dann alle relevanten Daten wie Performancewerte, Planabweichungen und Handlungsoptionen auf einen Blick klar ersichtlich. Frank Alexander Zahn, Geschäftsführer der Exozet Gruppe mit Büros in Berlin, Potsdam, Wien und Düsseldorf, beschreibt die Zusammenarbeit mit Cooperativa als durchaus positiv: „Wir nutzen das Venture Office zur Verwaltung unserer eigenen Beteiligungen. Dabei hat uns vor allem die langjährige Erfahrung der Cooperativa-Mitarbeiter sowie das strukturierte und strategische Vorgehen überzeugt.“



Cooperativa unterstützt Start-ups ...
Quelle: www.cooperativa.vc

zu schaffen und mögliche Defizite in der Organisation aufzudecken, um anschließend passende Lösungsoptionen anzubieten. Durch diese Vorgehensweise werden Investoren entlastet und können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Neben diesen regelmäßigen Leistungen bietet Cooperativa außerdem eine punktuelle Unterstützung bei der Planung und Organisation von Projekten an.

Übersichtlichkeit und Transparenz als Trumpf

Ein Kunde von Cooperativa ist beispielsweise die Firma Exozet, die als Agentur für digitale Kommunikation im Schwerpunkt Web- und Mobile-Applikationen entwickelt, aber auch Spiele für alle relevanten Plattformen umsetzt.

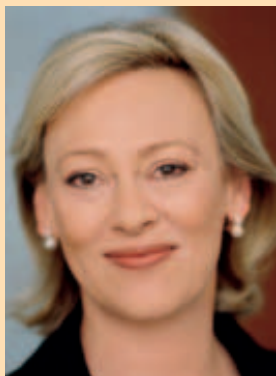
Gebühren und Kosten

Natürlich fallen für einen entsprechenden Service auch Kosten an: Die Abrechnung der Leistungen findet je nach Größe des zu überwachenden Portfolios nach einer Standardpreisliste statt. Punktuelle Leistungen, wie beispielsweise die Vorbereitung einer Beteiligung für den Verkauf oder auch Workshops, werden mit einer prozentualen Gebühr oder einem entsprechenden Tagessatz abgerechnet. Bei einer Entscheidung für oder gegen entsprechende Dienstleistungen sollten Kosten und Nutzen also genauestens abgewogen werden. ■

Dajana Hentschel
redaktion@vc-magazin.de

Der Frühling der alten Hasen

Zur Autorin



Dr. Alexandra Goll ist General Partner im Life Sciences-Team der TVM Capital GmbH. Seit 1998 identifiziert sie Investitionsmöglichkeiten für die international tätige Venture Capital-Gesellschaft mit Hauptsitz in München und betreut Portfoliounternehmen bei ihrer Entwicklung.

Reine Biotech Venture Capitalisten wurden in den letzten Jahren gern etwas mitleidig belächelt, LPs wendeten sich von der Branche und Anlageklasse ab; und ja, die Ergebnisse waren zum Teil enttäuschend. Jetzt scheint das Pendel wieder zurückzuschwingen, Biotech-Unternehmen werben erfolgreiche Folgefinanzierungen ein, Branchenindizes weisen einen positiven Trend nach und – LPs zeigen wieder zaghaftes Interesse. Was ist passiert?

Am Beispiel der Hepatitis-C-Virus-(HCV)-Forschung lässt sich das vielleicht gut darstellen. Der HCV-Markt ist sehr groß, virale Erkrankungen wie Hepatitis B oder C sind weit verbreitet und teilweise schwer therapierbar. Hier

gibt es seit Kurzem berechtigte Hoffnung (nach 15 Jahren Entwicklungszeit) auf eine interferonfreie Kombinationstherapie mit heilender Wirkung. Diese wird voraussichtlich sowohl bei der (oralen) Einnahme problemloser zu handhaben sein als bisherige Standardtherapien und dabei die Nebenwirkungen von Interferon vermeiden sowie allgemein besser verträglich sein. Ein solcher medizinischer Durchbruch ist nicht nur für die Patienten ein Fortschritt, sondern auch für die Hersteller interessant: Gilead kaufte Pharmasset für 11,2 Mrd. USD, Bristol-Myers Squibb erwarb Inhibitex für 2,5 Mrd. USD und Amgen legt für Micromet 1,2 Mrd. USD auf den Tisch, um seine onkologische Pipeline zu erweitern. Plötzlich ist eine ungeheure Dynamik entstanden – Innovation in der Forschung findet Käufer, und die Gelder, die an die Investoren zurückfließen, werden reinvestiert. Die alte Venture Capital-Binse, dass ein großer Markt und eine disruptive Innovation zu medizinischem Fortschritt und guten Returns führen, hat sich mal wieder bewahrheitet.

Die Chance für spezialisierte Biotech Venture Capitalisten, gerade im Early Stage-Bereich, stehen wieder gut – vorausgesetzt, dieses Mal verfällt niemand der schon sprichwörtlichen „irrational exuberance“ des Alan Greenspan und passt sich dem neuen Marktrhythmus (schneller, besser, effizienter investieren) intelligent an. Nichts für ungut, aber in so einem Umfeld haben die alten, erfahrenen Hasen mehr Aussicht auf Erfolg als alle anderen. Frohe Ostern!

Anzeige



GREEN INVESTMENT MAL ANDERS, ALS PARTNER DES CLEAN TECH MEDIA AWARD

Setzen Sie lohnende Akzente beim 5. Jubiläum des renommierten Umwelt- und Medienpreises. Erreichen Sie Ihre Zielgruppe aus Industrie, Wissenschaft, Politik, Kultur und Medien in einem attraktiven Umfeld und sorgen Sie für ein nachhaltiges Markenerlebnis auf Deutschlands grünem Teppich!

CLEAN TECH MEDIA AWARD 2012

Deutschlands grüner Teppich
07. September 2012, TEMPODROM Berlin



Prof. Dr. Tobias Kollmann

Teil 62 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Ein erfolgreicher Spagat zwischen Theorie und Praxis – so lässt sich die Laufbahn von Prof. Dr. Tobias Kollmann am besten beschreiben. Um mit der Mitgründung von AutoScout24, der jüngsten E-Business-Professur und der Entwicklung der ersten mobilen Applikation nur einige Eckpunkte zu nennen – der UNESCO-Sonderpreisträger für Gründerförderung kann in beiden Disziplinen eine beeindruckende Bilanz ziehen. Im Rahmen des 10. Deutschen Business Angels Tags in Frankfurt wurde Kollmann mit der „Goldenen Nase“ ausgezeichnet und ist somit Business Angel des Jahres 2012.

Der Weg zur „Goldenen Nase“

Ein Business Angel braucht bei der Auswahl des richtigen Unternehmens ein gutes Näschen und beide Seiten müssen sich gut riechen können. Dies scheint bei Prof. Dr. Tobias Kollmann der Fall zu sein. Bereits 2005 wurde er für sein Engagement bei LetsWorkIT in den „BAND Heaven of Fame“ des Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) aufgenommen, nun schlugen ihn die Start-ups Askerus, SEOlytics und Kisseria für die „Goldene Nase“ vor. Mit diesem Preis zeichnet BAND einmal im Jahr den Business Angel des Jahres aus. Als Inhaber und Geschäftsführer der netStart Venture GmbH, einem bundesweit tätigen Beratungsunternehmen für Start-ups, Business Angels und Anbieter von Venture Capital in der Net Economy, ist er derzeit an zehn Unternehmen beteiligt. „Mein Ziel ist es, eng mit den Start-ups zusammenzuarbeiten. Das liegt sozusagen in meinem Naturell, ich möchte ihre Entwicklung sehr nah begleiten“, kommentiert Kollmann sein Engagement.

Jüngster E-Business-Professor auf Umwegen

Der gebürtige Bonner absolvierte sein Vordiplom in Volkswirtschaftslehre an der Universität Bonn und wechselte zum Hauptstudium nach Trier. Seine anschließende Promotion beging er am Lehrstuhl für Marketing von Prof. Dr. Rolf Weber. „Den Wechsel in die Praxis habe ich auf Wunsch meines Doktorvaters hin vollzogen, der auch die Praxiserfahrung für einen Hochschullehrer als wichtig ansah“, erinnert sich der heutige Universitätsprofessor und fügt hinzu: „Meine Berufung sah ich aber stets in der Wissenschaft.“ So wirkte er bei der Geburtsstunde von AutoScout24 mit und schrieb den Businessplan. „Auf einer Autofahrt durch die Kasseler Berge bot man mir schließlich die Teilhabe an der Plattform an. Ich entschloss mich, die geerbte Hälfte des Hauses meiner Großeltern einzusetzen und wurde so Gründungsgesellschafter und auch Gründungsgeschäftsführer“, blickt der heute 41-Jährige zurück.



Spagat zwischen Theorie und Praxis

Die Erfahrungen bei AutoScout24 beschreibt Kollmann als sehr wertvoll für seine weitere Entwicklung: „Ich lernte so die boomende Internetszene bereits ab 1999 aus Gründersicht kennen.“ Äußerst prägend für ihn war auch sein Ruf für eine C4-Professur für E-Business an die Christian-Albrechts-Universität zu Kiel. „Meine Tätigkeit als Professor im Bereich E-Business sehe ich heute als Pionierarbeit auf einem relativ neuen Gebiet“, beschreibt das Mitglied der Top-10%-Forscher des Handelsblatt-BWL-Rankings seine Forschungsarbeit. Im April 2005 wechselte der heimatverbundene Rheinländer an die Universität Duisburg-Essen, wo er bis heute Inhaber des Lehrstuhls für E-Business und E-Entrepreneurship ist, im Oktober 2011 feierte er das zehnjährige Jubiläum seines Lehrstuhls.

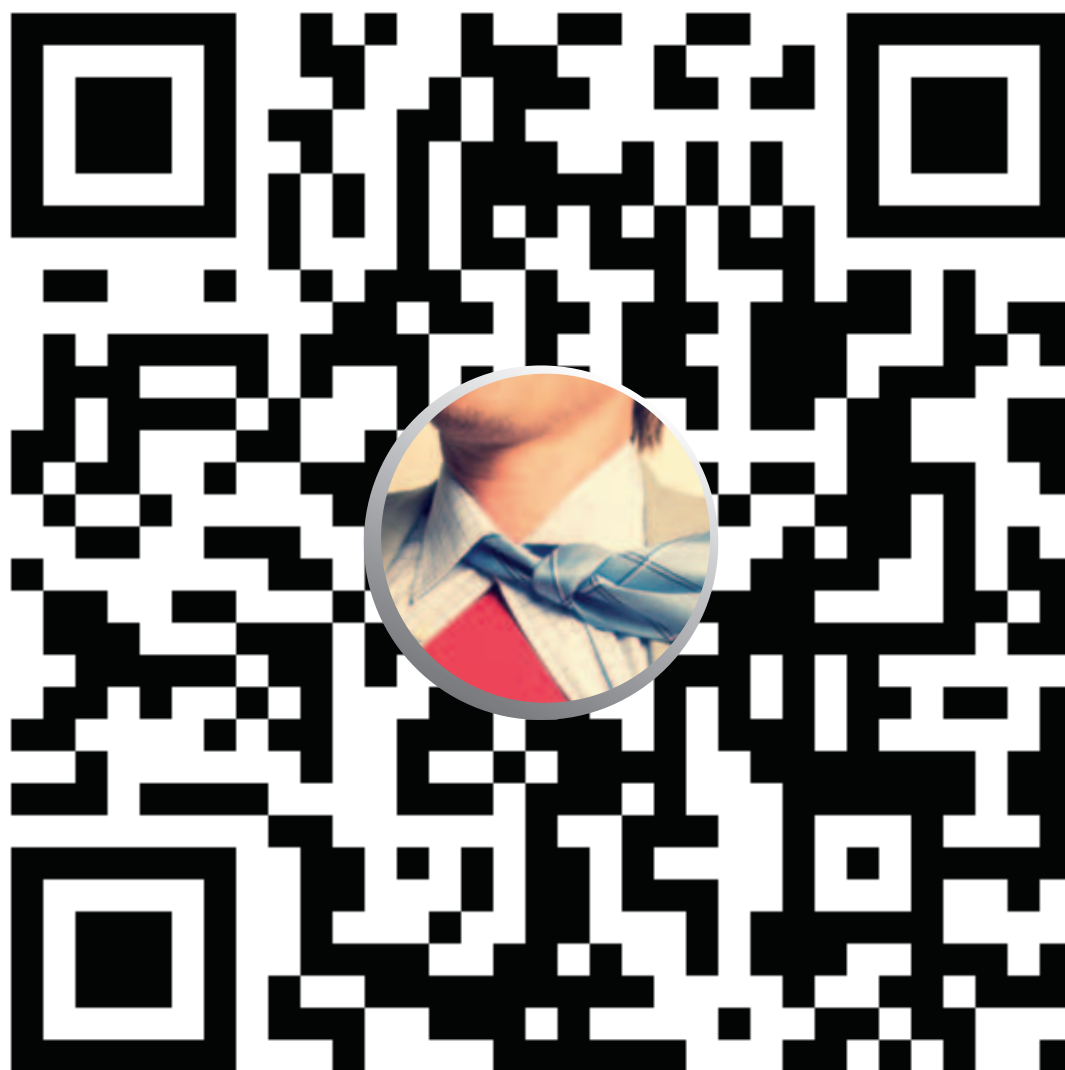
Auch privat ein Business Angel

Privat stehen für ihn Familie und Fußball im Mittelpunkt. „Als Sohn eines Sportfotografen bin ich quasi hinterm Tor vom 1. FC Köln groß geworden“, erinnert sich der zweifache Familienvater, der bis heute seinem Verein im Profibereich die Treue hält. Viel Zeit und ehrenamtliches Engagement investiert er als Vereinspräsident in eine weitere lokale Größe: „Viktoria Köln ist für mich quasi wie ein Start-up-Projekt. Ich habe einfach Spaß und Freude daran, den Fußballverein nach vorne zu bringen“, erzählt der Hobbyfußballer, Golfspieler und leidenschaftliche Radfahrer. ■

julia.goessel@vc-magazin.de


SERIE MENSCHEN & MACHER

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



Projekträger:
Regionalmanagement
NordHessen



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

 Erhältlich im
App Store



WI Bank
Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen

e-on | Mitte

HNA

SMA
SOLAR TECHNOLOGY

**Kasseler
Sparkasse**



Das Exit-Jahr 2012 lässt sich gut an

Käufer schielen auf deutsche Unternehmen

Der Konjunkturaufschwung 2010 und 2011 hat die Situation vieler Unternehmen deutlich verbessert. Die Auftragslage und die Erträge sind gut, und so lassen sich auch Portfolio-unternehmen von Beteiligungsgesellschaften leichter verkaufen – zumal viel Geld bei potenziellen Käufern vorhanden ist. Vor allem Strategen suchen nach guten Akquisitionsmöglichkeiten. Nur IPOs gestalten sich weiterhin schwierig.

Volatilität erschwert Börsengänge

Der Deutsche Aktienindex Dax hat im März die 7.000er-Marke überschritten, die Stimmung hat sich aufgehellt, nachdem es unter kurzatmigen Auf und Abs schon seit dem Tief von 2009 tendenziell aufwärts gegangen war. Ob sich nun das Fenster für Börsengänge weiter öffnet als bisher, bleibt jedoch abzuwarten. Bislang jedenfalls waren die Schwankungen an der Börse sehr stark, zu viele Unwägbarkeiten wegen der Euroschuldenkrise und der weltwirtschaftlichen Entwicklung machten ein Initial Public Offering (IPO) nur schwer planbar. Der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungskonzern PricewaterhouseCoopers beschreibt das in seinem Barometer IPO-Watch so: „Volatilität und Unsicherheit über das beste Timing eines Börsengangs prägten das IPO-Klima des Jahres 2011.“ Dabei war die zweite Jahreshälfte schwächer als die erste, und auch im ersten Quartal 2012 ist lediglich eine geringfügige Besserung eingetreten.

Ein schmaler Pfad

Für Beteiligungsgesellschaften, die Unternehmen aus ihren Portfolios verkaufen wollen, ist dieser Exit-Weg deshalb schon seit längerer Zeit nur ein schmaler, schwer begehbarer Pfad. „An der Börse ist ein sofortiger Exit aufgrund vereinbarter Mindesthaltefristen, sogenannter Lock-up-

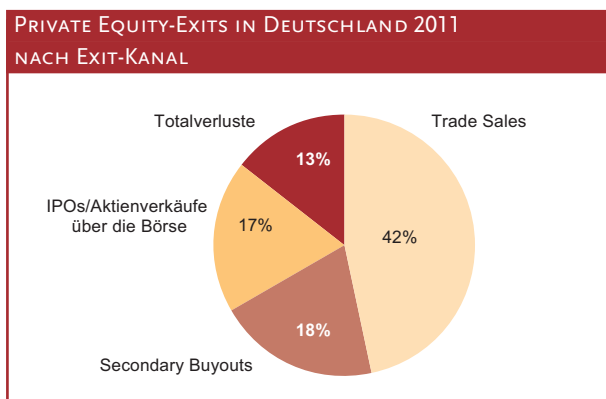
Fristen, selten möglich“, sagt Dr. Karsten Zippel, Vorstand der M&A-Beratungsgesellschaft Aquin & Cie. „Der Aktienprimärmarkt zeigt sich bislang als wenig tragfähig, allenfalls handverlesene Assets in einer bestimmten Größenordnung haben Chancen auf einen Erfolg“, erklärt Christian Niederle, Managing Partner bei der Beratungsgesellschaft Network Corporate Finance (NCF). Bei einer Besserung in der Staatsschuldenkrise könne sich das Szenario aber auch wieder etwas aufhellen. „Außerdem gibt es noch sehr viel Anlagegeld, das nach einer höheren Rendite als bei Festgeld strebt“, so Niederle.

Trade Sales mit 42% Anteil

Angesichts der Börsenschwankungen ist es naheliegend, dass Finanzinvestoren den Verkauf an Strategen (Trade Sales) und an andere Beteiligungsfonds (Secondary Buy-outs) bevorzugen. Und hier ist die Situation auch deutlich besser als an der Börse. Das zeigen auch die Zahlen des Bundesverbands deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK). Trade Sales dominierten 2011 mit einem 42%-Anteil an den Divestments in Deutschland, vor den Verkäufen an andere Beteiligungsgesellschaften (18%) und den Verkäufen über die Börse (IPOs oder Aktienverkäufe nach einem Börsengang, 17%). Es gab lediglich sechs IPOs von Unternehmen, die eine Beteiligungsgesellschaft im Gesellschafterkreis hatten. Insgesamt wurden 2011 laut BVK mehr Divestments getätigt als 2010, sie erreichten ein Volumen von 4,13 Mrd. EUR, was ein Plus von 28% gegenüber den 3,22 Mrd. EUR des Vorjahres bedeutet. Dieses war fast ausschließlich auf den Anstieg der Trade Sales – von 0,7 Mrd. auf 1,72 Mrd. EUR – zurückzuführen. Für 2012 gibt sich die Branche ebenfalls einigermaßen optimistisch – kritisch dagegen bleiben die Einschätzungen bezüglich der Exit-Chancen über einen Börsengang.

Viel Geld und Anlagedruck

Bei den beiden Käufergruppen Strategen und Beteiligungsfonds ist eine Menge Liquidität und zum Teil auch ein gehöriger Anlagedruck vorhanden. „Es gibt viele Industrielle mit viel Liquidität, die investieren wollen und müssen“, sagt Niederle. Ähnlich sieht dies Dr. Michael Drill, CEO der M&A-Investmentbank Lincoln International: „Es gibt etliche strategische Käufer, die in den letzten zwei Jahren und insbesondere seit dem Hochkochen der Euroschuldenkrise zurückhaltend waren und nun wieder aktiver werden wollen.“ Im Vordergrund sieht Drill dabei insbesondere kleine und mittelgroße Zusatzakquisitionen: „Die



Quelle: BVK

AUSGEWÄHLTE PRIVATE EQUITY-EXITS IN DEUTSCHLAND SEIT SEPTEMBER 2011

Beteiligungsgesellschaft	Unternehmen	Branche	Art des Exits	Käufer	Verkaufspreis/-volumen
MIG, Danube Equity, Robert Bosch Venture Capital	Ident Technology AG	Biosensorik	Trade Sale	Microchip Technology Inc. (USA)	30 Mio. €
DEWB	KSW Microtec AG	Mikroelektronik/RFID	Trade Sale	Smartrac (Niederlande)	24 Mio. €
Leonardo Venture	Weise Water Systems GmbH	Wasseraufbereitung	Trade Sale	Calco Environmental Group (Kanada)	1,65 Mio. €
Brockhaus Private Equity	Resorba Wundversorgung GmbH & Co. KG	Medizintechnik	Trade Sale	Advanced Medical Solutions plc (GB)	63,8 Mio. €
Bayern Kapital, BrainsToVentures, Capital-E, DEWB, High-Tech Gründerfonds, KfW/ERP-Startfonds, Ventegis Capital	Nanda Technologies GmbH	Halbleiter-Prüfsysteme	Trade Sale	Nanometrics Inc. (USA)	23 Mio. \$
Triton	Lehnkering GmbH (VTG-Lehnkering AG-Teilbereich Bulk- und Speziallogistik)	Transportwesen	Trade Sale	Imperial Logistics International (Südafrika)	270 Mio. €
Pamplona Capital	TMD Friction Holding GmbH	Automobilzulieferer	Trade Sale	Nisshinbo Holdings (Japan)	600 Mio. €
Insight Venture Partners, Mangrove Capital Partners, Adinvest	DailyDeal GmbH	Internet/E-Commerce	Trade Sale	Google (USA)	150–200 Mio. \$

nur namentlich veröffentlichte Transaktionen mit Angaben zum Deal-Volumen
Quelle: Dealmonitor des VentureCapital Magazins / BVK

Konzerne haben viel Geld in der Kasse und wollen wieder passende Add-ons erwerben. Sie müssen wachsen und auch regional nach Ergänzungen für ihre bestehenden Tochterunternehmen suchen.“ Zu den Kaufinteressenten zählten dabei maßgeblich auch Strategen aus den USA sowie aus Asien, hier laut Drill besonders die Japaner wegen des niedrigen Eurostands zum Yen und die Chinesen mit ihrem Interesse an deutscher Technologie.

Gutes Zeitfenster für Verkäufe

Deshalb ist laut Einschätzung vieler Experten jetzt eine günstige Zeit für einen Verkauf an Strategen. Die deutschen Unternehmen in den Portfolien der Venture Capital- und Private Equity-Fonds können meist solide bzw. gute Bilanzen der Jahre 2010 und 2011 vorweisen. Und die Perspektiven sind für viele ebenfalls recht gut. Auf Basis der Gewinne von 2011 sind – selbst wenn die Multiples unverändert bleiben – auch gute Preise erzielbar. Insbesondere wegen der weiterhin eher zurückhaltenden Fremdkapitalvergabe der Banken und wegen der vollen Kassen bei vielen Konzernen haben Strategen nach Einschätzung von Niederle weiterhin die Oberhand im Markt. „Aber auch im Bereich der Secondary Buyouts werden wir sicher noch einige Transaktionen sehen.“ Die Assets seien nun transparenter und besser zu bewerten als noch vor ein oder zwei Jahren. Manche Fonds seien auch aufgrund ihres nahenden Laufzeitendes gezwungen zu verkaufen.

Interesse an Secondary Buyouts

Für Secondary Buyouts sprechen zudem zwei weitere Gründe: Finanzinvestoren haben noch ausreichend Eigenkapital zur Verfügung. Und es gibt ein steigendes Interesse von ausländischen Beteiligungsgesellschaften an deutschen Unternehmen – wegen deren guter Lage und der insgesamt starken Stellung des Wirtschaftsstandorts Deutschland. Niederle beobachtet bei mittelständischen

Portfoliounternehmen aber auch den Verkauf von Minderheitsbeteiligungen an die Manager oder an die Altgesellschafter (per Rückkauf) als häufige Lösung – sozusagen die Inhouse-Variante.

Pharma, Gesundheit, Medtech gefragt

In der Branchenbetrachtung sieht Aquin-Vorstand Zippel gute Exit-Chancen für Portfoliounternehmen aus den Bereichen IT und Software, Teilbereiche des Handels „und insgesamt alle, die ein starkes Wachstum vorweisen können“. Weniger gut seien die Chancen bei erneuerbaren Energien, insbesondere Photovoltaik, und bei speziell ausgerichteten (Nischen-)Unternehmen mit wenig Weiterentwicklungsbzw. Wachstumspotenzial. Drill von Lincoln International stuft als gesuchte Branchen insbesondere Healthcare/ Gesundheit, Medizintechnik und Business Services ein, aber auch Anlagenbau und Chemie, „auch wenn dort die Verkaufsprozesse länger dauern“, wie er sagt. Niederle von NCF sieht ebenfalls den Pharma- und Gesundheitsbereich für einen zügigen Verkauf besser prädestiniert als zyklische Branchen wie den Maschinenbau. Insgesamt aber hält der seit Jahren zu beobachtende Trend an, dass die Transaktionsprozesse grundsätzlich länger dauern und dass die Investoren genauer und gewissenhafter prüfen, bevor sie einen Deal abschließen.

Fazit/Ausblick:

Die Exit-Situation ist durchwachsen bis gut, auch für den weiteren Jahresverlauf überwiegt in der Beteiligungsbranche die Zuversicht. Die meisten Portfoliounternehmen stehen solide da und wecken nicht nur im Inland, sondern auch bei ausländischen Investoren Begehrlichkeiten. Alles in allem hat 2012 die Chance, noch ein besseres Exit-Jahr zu werden als 2011. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Retten Schirme für Europa den M&A-Markt?

Aus Sicht der Firmenkäufer sind die Rettungsmilliarden gut investiert

Zum Autor



Dr. Hans Bethge ist geschäftsführender Partner der Angermann M&A International GmbH. Das Unternehmen mit Standorten in Hamburg und Stuttgart berät Mandanten im gehobenen Mittelstand und ist deutscher Partner der weltweit größten Organisation unabhängiger Beratungsunternehmen M&A International Inc. Die Allianz beschäftigt

weltweit über 600 Mitarbeiter und hat in den letzten fünf Jahren über 1.400 Transaktionen erfolgreich betreut.

Die Eurozone hat in der Vergangenheit erheblich zur Belebung des M&A-Marktes beigetragen, sei es durch die Erleichterung bei internen Transaktionen auf Euro-Basis oder dergestalt, dass Euro-Ausländer sich ein Standbein innerhalb der Währungsgemeinschaft akquirieren mussten, um ihre Wettbewerbsfähigkeit aufrechtzuerhalten. Obwohl die Cross Border Deal-Bilanz von Griechenland kaum die Wahrnehmungsschwelle erreicht, sind die dorthin transferierten oder noch zu transferierenden Milliarden aus M&A-Sicht gut investiert. Ohne die bisherige Unterstützung wäre mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit der gesamte Währungsraum des Euro kollabiert. Durch die medial ausgeschlachteten Horrorszenarien wurden die Finanzmärkte derart verunsichert, dass auch der M&A-Markt in Deutschland 2009 auf ein Allzeittief fiel und sich seitdem noch nicht wieder richtig erholt hat. Jedoch zeigen die jüngsten Rettungsmaßnahmen allmählich ihre Wirkung: Nicht nur der Dax schnellte auf ungeahnte Höhen, auch die Marktlage für Unternehmenstransaktionen entwickelt sich analog.

Die Nachfrage nach Unternehmen aus dem „Wunderland Germany“ läuft sich warm. Viele global aufgestellte Unternehmen aus dem europäischen Ausland oder aus Asien,

hier insbesondere aus Indien und China, suchen ihr Heil im stabilsten Land des Euroraums und das, obwohl die wirtschaftlichen Erfolge der jüngsten Vergangenheit hohe Kaufpreise für Unternehmen nach sich ziehen. Die erwachende Nachfrage hat wiederum einen belebenden Effekt auf das Angebot. Eine Vielzahl latent verkaufsbereiter Unternehmen, insbesondere des Mittelstands, wittert ihre Chance und begibt sich auf den Markt. Hinzu kommt, dass durch die Überflutung der Finanzmärkte mit „billigem Geld“, insbesondere für solide finanzierte Transaktionen, langfristiges Fremdkapital zu nie gekannten niedrigen Zinssätzen verfügbar ist. Dies gilt allerdings nicht für Mega-Deals, die finanziell zurzeit kaum realisierbar sind.

Der Mittelstand profitiert hingegen erheblich von der gegenwärtigen Sonderkonjunktur. So wurde nach den beiden herausragenden Jahren 2010 und 2011 in verstärktem Maße Eigenkapital gebildet. Dies hat nicht nur das Bilanzbild aufpoliert und die Unternehmen attraktiv für Übernahmen gemacht, sondern ermöglicht, selbst aktiv als Käufer von Unternehmen aufzutreten. Lang gehegte Strategien im Rahmen der Marktkonsolidierung oder des externen Wachstums in komplementäre Märkte und Regionen können somit umgesetzt werden. Chancen bieten sich hierbei vor allem auf den Auslandsmärkten, die zurzeit weniger von der Konjunktur begünstigt sind. Dort kann entsprechend der relativ schlechten Ergebnissituation zu Schnäppchenpreisen eingekauft werden.

Ohne die stimulierenden Mittel der EZB sowie der konzertierten Aktionen der Mitgliedstaaten der Eurozone zur Rettung von angezählten Staaten hätte der Euroraum nicht überlebt. Jede Spekulation über Szenarien ohne die für die Finanzmärkte sedative Wirkung der Rettungsschirme führt deshalb zur Erkenntnis, dass die Auswirkungen auf den europäischen M&A-Markt zwangsläufig negativ ausgefallen wären. Unabhängig von der Lage in Griechenland haben sich die Märkte inzwischen beruhigt und an die in der Vergangenheit als unkalkulierbar eingeschätzten Situationen gewöhnt. Die eingeleiteten Maßnahmen dürften somit auch ihre Schutzschirmfunktion für den M&A-Markt bewiesen haben. ■

BAI / Alternative Investor Conference

Workshop für
institutionelle Endinvestoren

15. & 16. Mai 2012

IHK Frankfurt

Die bedeutendste jährliche Alternative-Investment-Konferenz im deutschsprachigen Raum mit folgenden Schwerpunktthemen:

- **Neue Trends und Entwicklungen bei Alternative Investments, sowie deren Bedeutung im Portfolio institutioneller Investoren**
- **Infrastruktur, Erneuerbare Energien, Immobilienanlagen**
- **Private Equity: Welches Geschäftsmodell überzeugt Investoren?**
- **Anforderungen an das Risikomanagement von Hedgefonds**

Dinnersponsor



Goldsponsoren



Silbersponsoren



Bronzesponsoren



Medienpartner

Für institutionelle Endinvestoren ist die Teilnahme kostenfrei!

Informationen und Anmeldemöglichkeit unter:

www.ai-conference.com

Mit optimaler Vorbereitung aufs Parkett

Mit IPO Readiness Assessments lassen sich Multi Track-Prozesse besser meistern

Wer kennt das nicht: Das Desinvestment von Portfoliounternehmen steht an und die geeignete Exit-Strategie wird diskutiert. Eine Option ist der Börsengang (IPO). Weltweit haben 2011 insgesamt 168 Private Equity-finanzierte Unternehmen diesen Exit-Weg erfolgreich beschritten, das entspricht 24% des globalen Emissionsvolumens. Im deutschsprachigen Primärmarkt waren mit GSW, Norma und Amag drei große Börsengänge aus Portfolien von Private Equity erfolgreich platziert und dominierten das Emissionsgeschehen. Schnell stellt sich die Frage: Ist diese Option auch der geeignete und gangbare Weg für den Einzelfall? Eine Antwort darauf gibt frühzeitig ein strukturiertes und ganzheitliches IPO Readiness Assessment. Zur guten Vorbereitung und IPO Readiness zählt auch der Plan B und die Verzahnung mit parallel geschalteten Multi Track-Prozessen.

Volatilität als neue Normalität

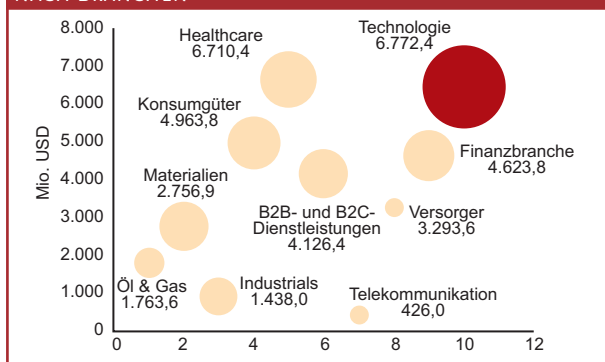
Stop and go: Höhere Volatilitäten und Volatilitätsniveaus sind Gift für den Primärmarkt. Klar, denn wie kann man in einem Angebotszeitraum mit deutlichen Schwankungen der Bewertungskennziffern fair und vorausschauend ein IPO bepreisen? Ausgemachte mögliche Ursachen sind vielfältig, wie die zunehmende Vernetzung internationaler Börsenplattformen oder der mittlerweile hohe Effizienzgrad der Kapitalmärkte mit Real Time-Informationen und grenzenlosem elektronischem Handel in Hochgeschwindigkeit und -frequenz. Auch 2012 wird die Volatilität ein bestimmendes Maß für die Transaktionswahrscheinlich-

keit von Börsengängen sein. Lösungsansätze sind kleinere geplante Volumina in hochflexiblen Emissionskonzepten, größere Konsortien zur Ansprache eines weiten Investorenkreises und noch frühzeitigere Ansprache potenzieller Ankerinvestoren und sogenannter Opinion Leaders bestimmter Sektoren.

Höhere Flexibilität und Anforderungen

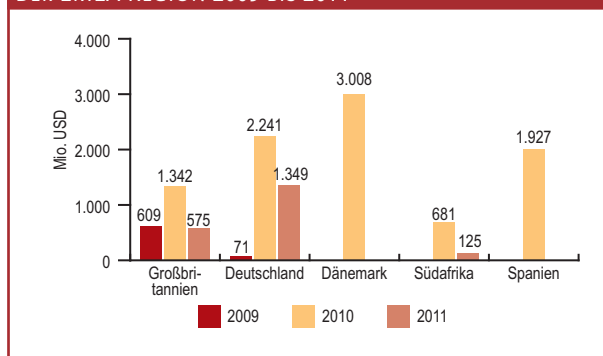
Moving Target: Während es früher zwei klare und planbare IPO-Fenster pro Jahr gab, sind diese heute nicht mehr vorherseh- und planbar. Es gibt vielmehr kleine enge „Schießscharten“. Diese öffnen und schließen sich schnell und häufig ohne Vorwarnung. Für Börsenkandidaten bedeutet das neue Herausforderungen in der Vorbereitung auf die heiße Platzierungsphase und den laufenden Kapitalmarktregelbetrieb. Die Unternehmensinfrastruktur muss schneller in der Lage sein, notwendige Informationen z.B. für die Due Diligence und den Prospekt zu liefern. Gute und frühzeitigere Vorbereitung sind wie das Timing das A und O, wenn sich Märkte wieder öffnen.

IPOs PRIVATE EQUITY-FINANZIERTER UNTERNEHMEN
NACH BRANCHEN



Quelle: Dealogic/Ernst & Young

IPOs PRIVATE EQUITY-FINANZIERTER UNTERNEHMEN IN
DER EMEA-REGION 2009 BIS 2011



Quelle: Dealogic/Ernst & Young

Zunehmende geografische Offenheit

Companies will go where the money is: Bisher war für viele der heimische Börsenplatz der „Home market by default“. Dies scheint sich zu ändern. Denn Börsenkandidaten und Private Equity-Manager schauen auch auf starke Primärmärkte, in denen die Platzierung eines Börsengangs kein Engpassfaktor zu sein scheint oder aktuell höhere Bewer-

tungskennziffern geboten werden. Insbesondere dann, wenn es gute strategische und operative Gründe gibt, außerhalb des Heimatmarktes notiert zu sein. Die Erschließung neuer Märkte durch Internationalisierung und das bessere Erreichen der Kundenbasis und höhere Aufmerksamkeit im Zielmarkt sind hier wesentliche Überlegungen. So lassen sich die Geschäfts- und Finanzierungsstrategie ideal verbinden.

Private Equity setzt auf IPOs

Für Portfoliogesellschaften von Private Equity-Investoren gibt es demnach zwei wichtige Faktoren, diesen Trends erfolgreich unternehmensintern zu begegnen:

- frühzeitigere und gute Vorbereitung des Unternehmens
- Schnelligkeit der Prozesse in der Infrastruktur steigern

Ob IPO, Trade Sale oder Secondary: Viele Private Equity-Häuser sehen 2012 im Börsengang eine gleichwertige Option für Exits. Unabhängig von der finalen Entscheidung, welcher Weg beschritten wird, können in allen Fällen idealerweise Unterlagen mehrfach verwendet, Prozesse gleichgerichtet und zeitlich aufeinander abgestimmt werden.

Rechtzeitig starten mit IPO Readiness Assessment

Für viele Private Equity-Manager und Geschäftsleitungen stellt sich dabei zunächst die Kernfrage: Ist das Unternehmen kapitalmarktfähig und auf den Sprung aufs Parkett gut vorbereitet? Sie wollen sich aus erster Hand informieren, die kritischen Punkte und Pfade besser verstehen und erfahren, welche Aspekte wichtig für einen starken Auftritt am Kapitalmarkt sind. Der erfolgreichste Weg, frühzeitig Antworten hierauf zu finden, ist ein strukturierter und ganzheitlicher Ansatz zur Prüfung der Kapitalmarktfähigkeit – kurz ein IPO Readiness Assessment. Dieses führt im Rahmen eines initialen Workshops strukturiert durch wichtige Bereiche im Unternehmen, die für einen erfolgreichen Börsengang notwendig sind. Das Ergebnis des Assessments ist oft auch Basis für die Entscheidung im Gesellschafterkreis. Deshalb werden auch in der Strategiediskussion des IPO Readiness Workshops grundlegende Fragen wie geeigneter Börsenplatz und Motive bzw. Mittelverwendung geklärt. Eine Bestandsaufnahme nimmt die Fitness des Börsenkandidaten auf. Dabei wird die Leistungsfähigkeit verschiedener Disziplinen, Prozesse und Infrastrukturen erfragt, die für die Erfüllung von Pflichten und für die Kür am Kapitalmarkt wichtig sind. Ergebnis ist ein ausführlicher IPO Readiness Report, der den aktuellen Status in den verschiedenen Bereichen aufnimmt, diesen mit der Zielstruktur der Anforderungen des Kapitalmarktregelbetriebs abgleicht und daraus die zu schließenden Lücken aufzeigt. Zudem beinhaltet er konkrete Empfehlungen und einen möglichen Zeitplan in einem Multi Track-Prozess für die interne Umsetzung mit dem Ziel der Exit-bzw. Kapitalmarktfähigkeit.

Fazit:

Nichts ist so stetig wie der Wandel. Das betrifft besonders den Kapitalmarkt, der sich in den letzten Jahren funda-

mental verändert hat. Hier gibt es neue Regularien, geänderte Transaktions-, Preisfindungs- und Platzierungstechniken, verändertes Investorenverhalten, höhere Geschwindigkeit von Börsenliquidität, neue attraktive Primärmärkte, alternative Finanzierungswege und neue Kapitalmarktteilnehmer in verschiedenen Disziplinen. Umso wichtiger sind aktuelles Know-how aus verschiedenen Transaktionen und ein Netzwerk von relevanten Intermediären und Institutionen. Dies eröffnet zugleich neue Chancen für Unternehmen, die Transaktionssicherheit in turbulenten Kapitalmärkten aktiv zu gestalten und zu erhöhen – mit guter Vorbereitung und IPO Readiness. ■

Zum Autor



Dr. Martin Steinbach ist Head of IPO and Listing Services der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Er hatte verschiedene Führungspositionen in den Bereichen Investment Banking und Private Equity inne, u.a. war er bis 2011 Head of Issuer & Investor Markets der Deutsche Börse AG.

Anzeige



Welcome to the world of insights.

Finance Day auf der analytica 2012

powered by

Es erwarten Sie Vorträge und Diskussionsrunden u. a. zu folgenden Themen:

- Frühphasenfinanzierung: Trotz HTGF und Business Angels der Finanz- und Wirtschaftskrise?
- Venture Capital: Knappes Wachstumskapital für Life Sciences-Unternehmen
- Industrielle Biotechnologie – Deutsche Vorreiterrolle in einer Schlüsselindustrie der Zukunft?
- Börsennotierte Life Science-Unternehmen und Biotech auf Börsenkurs

Referenten: Prof. Horst Domdey (Bio M), Dr. Werner Lanthaler (Evotec), Dr. Schmidt-Brand (Heidelberg Pharma), Dr. Siegfried Bialojan (Ernst & Young), Jens Holstein (Morphosys), Marco Winzer (High-Tech Gründerfonds), Michael Motschmann (MIG Fonds), Dr. Holger Zinke (Brain), Dr. Axel Polack (TVM Capital), Stephen Yoder (Pieris) und viele mehr.

Messe München GmbH
Forum Biotech in der Halle A3
20. April 2012 ab 10.00 Uhr



analytica 2012

Jetzt informieren:
www.analytica.de/financeday

„Der Sekundärmarkt ist für Privatanleger attraktiv“

Interview mit Robert List, Geschäftsführer, BVT

Mit rund 2,7 Mrd. EUR platziertem Eigenkapitalvolumen gehört die BVT Unternehmensgruppe zu den größten deutschen Emissionshäusern im Bereich Sachwerte für Privatanleger. 2011 hat die Gruppe laut Statistik des VGF Verband Geschlossene Fonds 17,4 Mio. EUR im Private Equity-Bereich platziert und schaffte es damit unter die Top-10-Anbieter in Deutschland. Derzeit steht BVT mit einem Secondary-Fonds in der Platzierung, ein New Markets Fund befindet sich u.a. derzeit in der Investitionsphase. Im Interview mit Susanne Gläser erläutert Geschäftsführer Robert List die Strategien der Fonds.

VC Magazin: Im Zuge der Eurokrise sagen viele Marktbeobachter bereits einen Boom von alternativen Investments voraus. Welches Interesse können Sie bei Privatanlegern derzeit beobachten?

List: Die Logik spricht absolut für eine solche Entwicklung, nur fürchte ich, dass bei einigen Marktteilnehmern der Wunsch Vater des Gedankens ist. Wir haben derzeit eine historisch einmalige Situation, in der die Inflationsraten höher sind als die Renditen, die im sogenannten sicheren Anlagebereich erzielt werden können. Das bedeutet, es geht heute nicht mehr um Vermögenssteigerung, sondern um Vermögenserhalt! Deshalb kann man nicht oft genug betonen, wie wichtig Investitionen in Sachwerte sind. Gerade Privatanleger sind derzeit allerdings sehr zurückhaltend und setzen stark auf Liquidität. Meinem Gefühl nach verharret das Anlegervertrauen auf einem neuen Tiefpunkt seit der Lehman-Krise.

VC Magazin: Die Suche nach neuen Möglichkeiten der Kapitalallokation lässt Anleger derzeit in alle Richtungen denken. Mit dem Internet-Boom in Berlin rücken hierzulande auch Online-Geschäftsmodelle wieder in den Blick. BVT war 2004 mit dem BVT Games Production Fund einer der First Mover im Bereich Gaming. Wie hat sich der Fonds seither entwickelt?

List: Unser erster Games-Fonds hat eine Nachsteuerrendite von 6% erzielt. Mit den Nachfolgefonds sind wir noch in der Investitions- bzw. Deinvestitionsphase. Wir haben mit beiden Fonds ausschließlich in Konsolenspiele investiert – heute stehen dagegen Online-Games im Vordergrund. Aus unserer Sicht ist jedoch fraglich, ob sich die bislang stark werbegetriebenen Geschäftsmodelle dieser neuen Games-Generation bewähren werden. Wir wollen deshalb erst einmal keinen neuen Fonds in diesem Bereich auflegen.



Robert List

VC Magazin: Mit dem 2009 geschlossenen BVT-CAM Private Equity New Markets Fund befinden Sie sich derzeit in der Commitment-Phase. In welchen Ländern sehen Sie die größten Opportunitäten?

List: Wir sehen die besten Chancen in Asien, insbesondere in Indien und China. Aber auch kleinere Märkte wie Israel oder Indonesien halten wir für interessant. Gerade in diesen neuen Zielländern kommt es entscheidend auf die Kenntnis der lokalen Märkte und das Know-how vor Ort an. Das gilt natürlich immer – in den New Markets ist es aber umso wichtiger, denn viele Fondsmanager sind noch nicht lange genug tätig, als dass sie belastbare Zahlen zum Track Record vorlegen hätten. Unser Partner DB Private Equity verfügt über ein globales Netzwerk, das den Zugang zu den erfolversprechendsten General Partnern ermöglicht.

VC Magazin: Mit dem BVT-CAM Private Equity Global Fund IX International Secondaries sind Sie voraussichtlich noch bis Jahresmitte in der Platzierung. Welche Vorteile bieten Secondaries auch für Privatanleger?

List: Der Sekundärmarkt ist für Privatanleger wahrscheinlich das am besten geeignete Segment. Die Portfolios sind kein Blindpool mehr, die Zielunternehmen stehen nicht mehr am Anfang der klassischen J-Kurve. Dadurch sind die Zahlungsströme und Rückflüsse sehr gut prognostizierbar. Absolut gesehen werden dadurch die Renditen geschmälert – aber die Sicherheit ist eben auch viel größer, und das ist Privatanlegern unserer Erfahrung nach sehr wichtig. Die Resonanz auf dieses Thema ist groß: Unser

Zielvolumen für den aktuellen Fonds liegt bei 30 Mio. EUR, über 20 Mio. EUR haben wir bereits platziert.

VC Magazin: Der neue Secondaries-Fonds wird wie der Vorgänger ausschließlich über den DB Secondary Opportunities Fund II Ihres Partners DB Private Equity investieren. Welche Zielfondsinvestments hat der DB-Fonds bislang getätigt?

List: Die Namen der bislang erworbenen Fondsanteile dürfen wir leider nicht nennen. Wir haben jedoch seit letztem Sommer in einen europäischen Buyout-Fonds, einen europäischen Venture Capital-Fonds, einen Secondary Direct-Fonds, einen US-Mezzanine-Fonds und einen Special Opportunities-Fonds investiert – jeweils mit deutlichen Abschlägen zum Net Asset Value zwischen 20 und 30%, beim Venture-Fonds waren es sogar 58%.

VC Magazin: Für den Anleger ergeben sich bei diesem Modell Gebühren auf drei Ebenen. Welche Rendite darf er am Ende erwarten?

List: Theoretisch ist diese Sichtweise natürlich richtig. Wenn Sie die Gebührenstruktur aber durchrechnen, sind die

Kosten für den Anleger am Ende nicht höher als bei einem „normalen“ Dachfondsmodell. Der DB-Fonds hat keine Upfront Fees, sondern ausschließlich laufende Gebühren. Wir selbst haben vergleichsweise niedrige laufende Gebühren, dazu kommen die üblichen vertriebsbedingten Gebühren. So bewegen wir uns im Marktvergleich insgesamt im mittleren Bereich. Man darf nicht vergessen: Die Diversifikation verlangt dem Anleger eben auch eine Prämie ab. Wir streben trotzdem eine Rendite im unteren zweistelligen Bereich an.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Robert List ist Geschäftsführer der BVT Beratungs-, Verwaltungs- und Treuhandgesellschaft für internationale Vermögensanlagen mbH und Leiter des Kompetenzbereichs Vertrieb.

Dachfonds-News

Dachfonds investierten 2011 500 Mio. EUR

Dachfonds spielten 2011 eine wichtige Rolle für das Fundraising deutscher Beteiligungsgesellschaften. Laut der Jahresstatistik des Branchenverbands BVK waren sie mit Commitments in Höhe von rund 507 Mio. EUR die zweitgrößte Gruppe der Kapitalgeber für neue Private Equity-Fonds nach dem öffentlichen Sektor, der 671 Mio. EUR investierte. Auf Platz drei der aktivsten Limited Partner folgten 2011 die Kreditinstitute mit rund 470 Mio. EUR allokiertem Kapital. Insgesamt sammelten deutsche Beteiligungsgesellschaften im vergangenen Jahr rund 2,8 Mrd. EUR ein – Dachfonds trugen also rund 18% zum Fundraising bei.

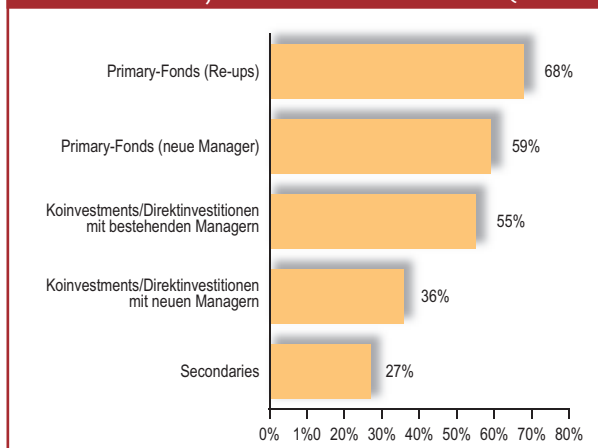
Feri EuroRating Award geht an WealthCap

Der Fondsinitiator WealthCap hat den Feri EuroRating Award in der Kategorie Private Equity erhalten. Mit der Auszeichnung kürt die Ratingagentur Feri EuroRating bereits zum dritten Mal die besten Fondsinitiatoren des Jahres 2011 in sieben Anlageklassen. Hauptkriterium bei der Entscheidung war laut Veranstalter das kontinuierliche Angebot neuer hochwertiger Produkte. Um für den Award nominiert zu werden, mussten die Initiatoren in den jeweiligen Assetklassen 2011 und mindestens entweder 2009 oder 2010 einen Fonds in der entsprechenden Anlageklasse aufgelegt haben. Neben WealthCap war im Bereich Private Equity die HMW Emissionshaus AG nominiert.

Family Offices setzen auf Private Equity

Private Equity ist eine beliebte Assetklasse bei Family Offices. Bei einer Umfrage der Beratungsgesellschaft Somerset Capital unter 32 Family Offices, die ihren Sitz überwiegend in Europa haben, gaben 96% der Befragten an, in Private Equity zu investieren. Rund 63% planen zudem, in den kommenden zwölf Monaten ihre Engagements noch zu erhöhen. Primary-Fonds sind laut Studie die beliebtesten Zielfonds der Family Offices in den kommenden zwei Jahren.

WELCHE ART VON NEUINVESTMENTS PLANEN SIE IN DEN KOMMENDEN ZWEI JAHREN IM BEREICH PRIVATE EQUITY?



Quelle: Somerset Capital, Umfrage unter 32 Family Offices

Gesucht: Schutz vor Inflation und Volatilität

Private Equity als Alternative zu Aktien, Bonds & Co.?

Historisch niedrige Zinsen bereiten institutionellen wie privaten Investoren derzeit große Probleme, angemessene Renditen zu erwirtschaften. Vermeintlich sichere Staatsanleihen haben sich zu Risikopapieren entwickelt. Vor dem Hintergrund drohender Inflationssteigerungen geht es gerade für viele Privatanleger eher um Vermögenserhalt als um -vermehrung. Experten sagen daher für die kommenden Jahre einen Run auf alternative Anlageklassen voraus. Welchen Beitrag kann Private Equity zur Stabilisierung des eigenen Portfolios leisten?

Schutz vor Inflation

Neben niedrigen Zinsen, die Anleger mittlerweile schon seit geraumer Zeit gewöhnt sind, wird künftig mit verstärkter Inflation zu rechnen sein. Für 2010 maß Eurostat noch einen Wert von 0,85%, im Februar dieses Jahres lag die Rate bereits bei 2,73%. Von schwerer Inflation sprechen Experten zwar erst ab einem Wertverlust von rund 5% im Jahr. Bei Zinsen auf Staatsanleihen im Bereich von z.T. unter 1% nimmt die Inflation dennoch bereits beängstigende Ausmaße an. Reale Werte wie Immobilien oder Rohstoffe gelten als unabhängig von der Geldentwertung. Die unaufhörliche Rally des Goldpreises und die verstärkte Nachfrage nach Immobilien sind ein Indiz dafür, dass Anleger bereits vermehrt auf die sogenannten Sachwerte setzen. Private Equity-Fonds erwerben Firmenanteile und setzen somit ebenfalls auf reale Werte – das könnte für viele Anleger in Zukunft ein Argument für eine Beteiligungsinvestition darstellen.

Geringere Volatilität als Börseninvestments

Auch in Abgrenzung zu klassischen Aktien- oder Aktienfondsinvestments bietet Beteiligungskapital Vorteile. So hat ein Private Equity-Fonds als Mehrheitseigner unternehmerische Entscheidungsgewalt und kann über verschiedene Exit-Möglichkeiten entscheiden. Die Rendite hängt nicht unmittelbar von der Entwicklung der Aktienmärkte ab, die häufig durch psychologische Faktoren getrieben werden, sondern vom Erfolg des Unternehmens. Was gerade Privatanlegern gefällt: Private Equity-Gesellschaften setzen bei ihren Engagements auf die mittel- bis langfristige Zusammenarbeit mit ihren Portfoliounternehmen – entgegen ihrem Ruf als „Heuschrecken“ arbeiten sie nicht spekulativ und drängen auf rasche Renditen wie manch ein Hedgefonds.

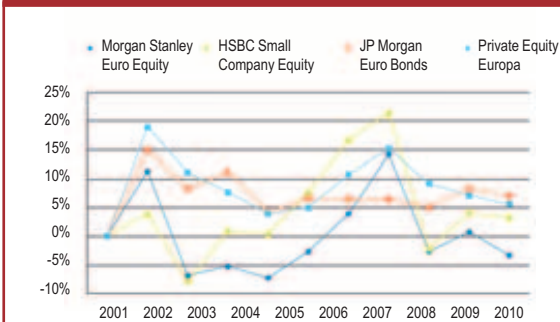
Langfristige Rendite

Beteiligungsfonds locken ihre Investoren mit großen Renditeversprechen an: Je nach Anlagestrategie werden Renditen von 10% bis 25% in Aussicht gestellt. Eine Untersuchung des europäischen Branchenverbands EVCA auf Basis von Erhebungen des Datendienstleisters Thomson Reuters, die im Juni 2011 veröffentlicht wurde, hat die tatsächlichen Renditen überprüft, die die Investoren in den vergangenen Jahrzehnten ausbezahlt bekommen haben. Grundlage der Studie sind 1.381 unabhängige Fonds, die zwischen 1980 und Ende 2010 aufgelegt wurden und zusammen über ein Volumen von 323 Mrd. EUR verfügen. Das Ergebnis: Die Renditen (Pooled IRR) lagen im Betrachtungszeitraum von 31 Jahren bei 9,6%. Die Inflation in Deutschland in den vergangenen 30 Jahren erreichte laut Erhebungen der Bundesbank im Mittel 4,2%. Selbst nach Abzug dieses Wertes konnten Anleger in Private Equity-Fonds also ihr investiertes Kapital noch deutlich steigern. Die Ergebnisse der EVCA-Studie belegen außerdem die langfristige Orientierung der Anlageklasse Private Equity: So zeigten Investments mit einem Horizont von zehn Jahren IRRs von 5,1%, bei 20 Jahren wurde ein Wert von 9,7% erreicht.

Private Equity vs. Börsenindizes

Im Vergleich zu Börsenindizes verzeichnete die Anlageklasse Private Equity laut EVCA-Studie eine gewisse Robustheit. Im Zehnjahresvergleich mit den Indizes JP Morgan Euro Bonds, HSBC Small Company Equity sowie Morgan Stanley Euro Equity belegte sie den zweiten Platz. Bei kurzer Laufzeit der Anlage performte der HSBC Small Company Equity Index besser, bei langer Laufzeit wurde Private Equity nur vom JP Morgan Euro Bonds Index ausgestochen. Unter Einfluss der Finanzkrise zeigten alle betrachteten Anlageklassen im Dreijahreshorizont negative Renditen, außer der JP Morgan Euro Bonds Index mit einem Rekordwert von 12,5%. Das gute Abschneiden des JP Morgan Euro Bond Index in den vergangenen zehn Jahren liegt jedoch hauptsächlich in dem starken Zinsrückgang begründet, der zu Kursgewinnen bei Anleihen führte. Inzwischen haben die Zinsen ein derartig niedriges Niveau erreicht, dass weitere Kursgewinne unwahrscheinlich sind. Vielmehr werden Anleger in den kommenden zehn Jahren mit festverzinslichen Wertpapieren Kursverluste hinnehmen müssen.

ENTWICKLUNG VON PRIVATE EQUITY IM VERGLEICH ZU BÖRSENINDIZES



Quelle: EVCA/Thomson Reuters

Ratingstudie zu Private Equity-Dachfonds

Privatanleger nutzen im Bereich Private Equity klassischerweise Dachfonds als Anlagevehikel. Hier ist die Risikostreuung durch die Allokation in mehreren Beteiligungsfonds größer, allerdings kostet diese Sicherheit auch höhere Gebühren – auf Dachfonds- und auf Zielfondsebene. Auf dem deutschen Markt haben um die Jahrtausendwende die ersten Anbieter Private Equity-Dachfonds für Privatanleger auf den Markt gebracht. Das Venture-Capital Magazin untersucht in seiner jährlichen Dachfonds-Ratingstudie bereits im siebten Jahrgang Performance

und Entwicklung dieser ersten Generation von Dachfonds in Deutschland, die mittlerweile am Ende ihres Lebenszyklus steht. Für den Anleger trennt sich nach gut zehn Jahren die Spreu vom Weizen: Während einige Fonds, vor allem solche, die während der Dotcom-Blase stark im Venture-Bereich aktiv waren, ein Verlustgeschäft für die Anleger darstellen, konnten andere stabile Erträge erwirtschaften, die das investierte Kapital über zwei Rezessionen hinweg vermehrt haben. Die besten Ergebnisse erzielten die Fonds der Emittenten RWB RenditeWertBeteiligungen AG und die BVT Holding GmbH & Co. KG.

Fazit und Ausblick

Die Anlageklasse Private Equity bietet historisch belegt hohe Renditechancen, Wertstabilität und weitgehenden Inflationsschutz. Das vorliegende Datenmaterial macht jedoch auch klar: Investitionen in Beteiligungsfonds sind eine langfristige und illiquide Anlage – das Kapital ist meist zehn Jahre und länger gebunden, bis es gute Returns abwirft. Gerade im Privatanlegerbereich ist zudem Vorsicht geboten: Etablierte Dachfonds-Emittenten mit nachweisbarem Track Record haben bereits Erfahrungen gesammelt und ihre Zuverlässigkeit bewiesen. ■

julia.goessel@vc-magazin.de

Anzeige

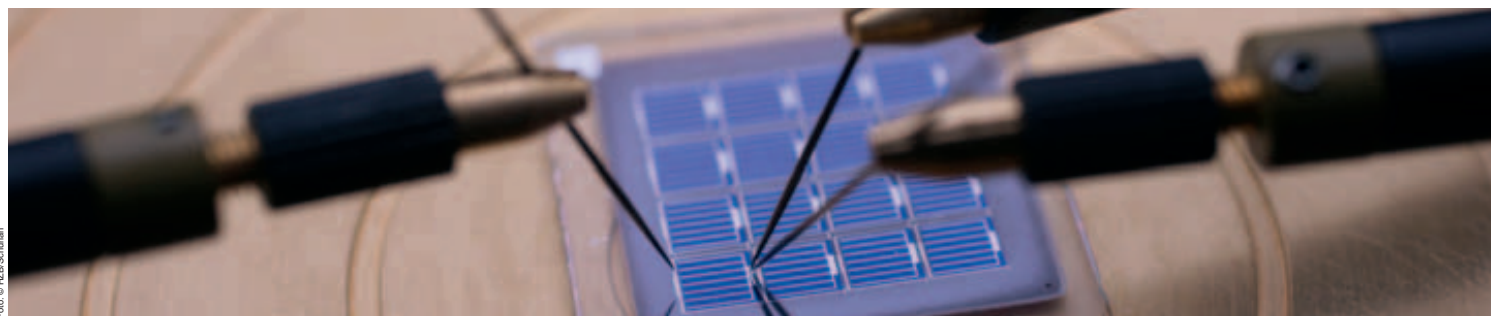


Foto: © IZB/Schwan

www.solarpraxis.com

Thin-Film Industry Forum 2012

Im Rahmen der „4. Photovoltaics Thin-Film Week“

Technologie, Politik, Markt, Finanzierung, Produktion und Entwicklung

19 – 20 April 2012 • Berlin

Online-Registrierung: www.solarpraxis.de/conferences

Konferenz-Management: Solarpraxis AG • Julia Heithecker • Tel: + 49 (0) 30 | 726 296-302 • julia.heithecker@solarpraxis.de

Goldspensoren



Silbersponsoren



In Kooperation mit



Platinmedienpartner



Mit Unterstützung von



Medienpartner



Grüner Fonds mit unsicheren Aussichten

Ökorenta Zukunftsenergien I

Bereits im Mai 2009 startete das Emissions- und Vertriebshaus Ökorenta die Platzierung des ersten hauseigenen Private Equity-Fonds Ökorenta Zukunftsenergien I. Die ursprüngliche Zeichnungsfrist bis zum 31. Dezember 2010 musste der Anbieter aufgrund schleppenden Vertriebs bereits zweimal verlängern. Anleger sollten danach noch bis Jahresende 2012 die – endgültige – Möglichkeit haben, sich an dem Fonds zu beteiligen. Jetzt hat das Emissionshaus den Vertrieb des Fonds unterbrochen.

„Durchschlagende Folgen“

Grund für die vorübergehende Aussetzung des Vertriebs ist „die aktuell am 29.02.2012 vom Bundeskabinett auf den Weg gebrachte Gesetzesvorlage, die noch in diesem Frühjahr zu drastischen Einschnitten in der Vergütung von Solarstrom führen wird“, teilt Ökorenta in einer Pressemeldung mit. Das Emissionshaus erwartet „durchschlagende Folgen“ für die Solarbranche und rechnet damit, dass auch der eigene Fonds betroffen sein wird. Die Wiederaufnahme des Vertriebs nimmt der Anbieter auf, wenn „die politischen Entwicklungen konkret eingeschätzt werden können“. Investments in Umwelttechnologien im OECD-Raum, besonders im Solarbereich, stehen nämlich im Mittelpunkt der Anlagestrategie. Laut Fondsprospekt sollen sich die Investitionen vor allem auf die Bereiche Solarenergie, Windkraft, Bioenergie und Wasserkraft konzentrieren.

Fünf Beteiligungen bereits erfolgt

Diesem Konzept hat Ökorenta mit den ersten fünf Beteiligungen bereits Rechnung getragen: Der Fonds ist bislang beteiligt an dem Projektentwickler von Windparks und Biogasanlagen ABO Wind, dem Dresdner Modulhersteller und Projektentwickler Solarwatt, dem dänischen Windenergiezulieferer SSP Technologies sowie an den beiden Schweizer Unternehmen Airlight Energy (Solarthermie) und Nepsolar (Prozesswärme). Damit waren zum 31. Dezember 2011 über 4,9 Mio. EUR in fünf Unternehmen investiert. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte der Fonds laut Nachtrag zum Verkaufsprospekt 314 Kommanditisten gewinnen und rund 9,1 Mio. EUR platzieren können. Über 50% des bishe-

ÖKORENTA ZUKUNFTSENERGIEN I	
• Zielvolumen:	80 Mio. EUR
• Mindestanlage:	10.000 EUR
• Laufzeit:	8 Jahre (mit zwei Verlängerungsoptionen von je einem Jahr)
• Investitionsthema:	Umwelttechnologien in OECD-Staaten
• Internet:	www.oekorenta.de



Unsichere Rahmenbedingungen und eine geringe Risikostreuung trübten die Perspektiven des Fonds Ökorenta Zukunftsenergien I. Foto: Ursula Deja-Schnieder/Panthermedia

gen Fondsvolumens wurden also bereits investiert. An allen bisherigen Portfoliounternehmen mit Ausnahme der ABO Wind ist auch die New Energies Invest AG beteiligt. Es handelt sich um eine von der Bank Sarasin AG gegründete Private Equity-Gesellschaft, die sich v.a. auf Solarenergie-Beteiligungen spezialisiert hat. Das Beratungsteam der New Energies Invest bei der Bank Sarasin berät auch den Ökorenta-Fonds. Auch der Subadvisor Remarco Merger AG ist bei beiden Gesellschaften involviert. Auch wenn die beteiligten Beraterteams als kompetent gelten können, drängt sich die Frage nach Interessenkonflikten auf.

Schleppender Vertrieb von Beginn an

Voraussetzung für den Start der Investitionstätigkeiten war eine Herabsetzung des Mindestvolumens von 20 Mio. EUR auf 5 Mio. EUR, den der Anbieter bereits im Juli 2010 bekannt gegeben hatte. Die Platzierungsprobleme, die sich schon zu Beginn abzeichneten, begründete Ökorenta im Prospektnachtrag mit der „unsicheren Situation an den Finanzmärkten und deren Auswirkungen auf das Anlegerverhalten“. Tatsächlich berichteten auch andere Emissionshäuser über eine deutlich spürbare Zurückhaltung gerade unter Privatanlegern im Zuge der Euro- und Staatsschuldenkrise. Ökorenta hat vor dem Start des ersten Private Equity-Fonds bereits drei Sekundärmarktfonds mit einem platzierten Eigenkapital von zusammen etwa 32 Mio. EUR aufgelegt.

Fazit:

Die Zukunft des Fonds ist derzeit ungewiss. Das Portfolio zeigt aktuell wenig Risikostreuung über verschiedene Branchen hinweg. Außerdem sind die erworbenen Unternehmensanteile allesamt Minderheitsbeteiligungen im einstelligen Prozentbereich – die im Prospekt versprochene operative Einflussnahme ist vor diesem Hintergrund nur schwer vorstellbar. Die Kostenstruktur von 5% Agio, einer Hurdle Rate von 9% und einer Managementgebühr von 2,5% sind zwar branchenüblich. Ob die bisherigen Anleger allerdings hohe Renditen erwarten dürfen, ist in der aktuellen Situation ungewiss. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Im deutschen Zeitschriftenmarkt die Nr. 8.216.
Im Bereich Private Equity die Nr.

1



Unsere Redakteure beschäftigen sich ausschließlich mit der privaten Eigenkapitalfinanzierung von Unternehmen.

Testen Sie uns!
www.vc-magazin.de/abo



Dreifache Preisverleihung auf der Cebit

Auf der diesjährigen Cebit kürten drei Gründerwettbewerbe ihre Sieger. Beim Microsoft „Cloud 4 Society Award“ gewann in der Kategorien Start-up die emobilty2go GmbH, unter den etablierten Unternehmen die IMC AG. Die Unternehmen AVE, Free-Linked UG, Easy Listen, New

Audio Technology GmbH, CareCM und TestObject setzten sich als Gewinner des „Gründerwettbewerbs – IKT Innovativ“ durch. Unter 50 Teilnehmern am gleichnamigen globalen Innovationswettbewerb ging der CODE_n12 Award an myTaxi vom Hamburger Jungunternehmen Intelligent Apps.

Ausgereifte Ideen auf der zweiten Evobis Venture Conference

Zwölf Start-ups durften ihr Konzept auf der zweiten Evobis Venture Conference am 29. Februar in München präsentieren. Thema der Konferenz war „Software, Internet & Mobile“. Die Ideen der Pitch-Unternehmen reichten von Cloud-Lösungen über einen Social Payment Service oder eine elektronische Patientenkurve bis hin zu einem Campus Management-System für Hochschulen. Neben

den Elevator Pitches berichteten auch bereits erfolgreiche Gründer: Felix Haas und Sebastian Bärhold zeigten die Meilensteine von Amian-do auf, Markus Müller von Ubitexx erzählte von seinen Erfahrungen im Unternehmensaufbau und Exit-Prozess. Thema der nächsten Konferenz am 22. Mai ist „Kapital für die Wachstumsphase“. Mehr Infos unter www.evobis.de

Campus Martinsried erhält Boardinghouse

Das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie (StMWIVT) hat den Bau eines Boardinghouse auf dem Campus Martinsried bewilligt. Die Unterkunft soll künftig Gastwissenschaftlern, die einen Forschungsaufenthalt am Innovations- und Grün-

derzentrum Biotechnologie (IZB) verbringen, eine komfortable Unterbringung ermöglichen. Mit dem Bau will man dem stetigen Wachstum der Institutionen und der damit einhergehenden verstärkten Anwesenheit von Wissenschaftlern aus aller Welt gerecht werden. Mehr unter www.izb-online.de

Microsoft spendiert 20 Mio. USD

Im Rahmen seines neuen Hightech-Programms BizSpark Plus überlässt Microsoft Start-ups weltweit kostenlos seine Cloud-Technologien. Allein in Deutschland werden so 20 Mio. USD in die Start-up-Branche investiert. Gründer können sich über das Partnernetzwerk von BizSpark Plus

bewerben. Zu diesem gehören beispielsweise Inkubatoren wie der High-Tech Gründerfonds, Team Europe oder GründerRegio M sowie Venture Capital-Geber, mit denen Microsoft eng zusammenarbeitet. Mehr unter www.microsoft.com/bizspark.

HSG Gründergarage begeistert

Vom 22. Februar bis zum 7. März 2012 fand an der Universität St. Gallen im Rahmen des HSG Entrepreneurship Campus zum zweiten Mal die HSG Gründergarage statt. Mehr als 30 Aussteller präsentierten ihre Gründungsprojekte. Initiator war das HSG Gründer Lab, das unter anderem auch die interdisziplinäre Vermittlung von Studierenden und Wissenschaftlern der HSG mit Technologiepartnern aus Forschung und Praxis vorantreibt.

NEWTICKER

+++ **Aachen** – Das Medizintechnikunternehmen Vimecon GmbH erhielt beim Life Sciences Venture Forum 2012 die Ehrung als vielversprechendstes Life Sciences-Unternehmen. +++ **Stuttgart** – Die Bewerbungsfrist für den gemeinsam von der Landesregierung Baden-Württemberg und der L-Bank verliehenen Landespreis für junge Unternehmer wurde bis zum 12. April 2012 verlängert. +++ **Eppstein** – Die Service-App Reposito hat den Software-Award „Innovation 2012“ erhalten. +++ **Nürnberg** – Die Abgabefrist der zweiten Phase des Businessplan-Wettbewerbs Nordbayern endet am 20. März. +++ **Stuttgart** – Mit der Finanzierung von insgesamt 1.344 Gründungs- sowie Nachfolgefinanzierungen haben die Bürgschaftsbank und die MBG Baden-Württemberg einen neuen Rekord aufgestellt. +++ **Bielefeld** – Sapertec ist Sieger des Innovationspreises der deutschen Wirtschaft in der Kategorie Start-up.

Aktuelle News aus der Gründerszene finden Sie auch unter

www.vc-magazin.de

> news > entrepreneurship



Abwechslungsreich, informativ und ausgesprochen ehrlich

Der 2. German.Venture.Day in Duisburg

Ein kleines „Venture“ sind sie schon eingegangen, die zwölf Investoren, die sich in der Vorschussrunde des 2. German.Venture.Days auf der Bühne versammelten. Für sie galt es, beliebig zugeloste, teils knifflige Wissensfragen aus dem Tagesgeschäft eines Beteiligungsmanagers ehrlich zu beantworten. „Lieber ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende – wann ziehen Sie die Reißleine?“ wollte Moderator Wolfgang Lubert beispielsweise von Claas Heise von der NRW.Bank wissen. „Exit – planbar oder Zufall?“, lautete eine andere Frage, der sich Christian Stein von Creathor Venture stellen durfte. Auch Dr. Klaus Stöckemann von Peppermint musste kurz schlucken, als er sich mit der Frage zu Erlöspräferenzen in den eigenen Verträgen konfrontiert sah.

„Wir kochen auch nur mit Wasser“

Die realitätsnahe und ehrliche Darstellung des Beteiligungsgeschäftes lag dem Organisationsteam aus den Reihen des Private Equity Forums NRW besonders am Herzen. „Ich hoffe, dass Sie gesehen haben, dass wir uns mit dieser Veranstaltung keineswegs feiern wollen, denn wir kochen auch nur mit Wasser“, erklärte der Vorstandsvorsitzende des Private Equity Forums NRW mit Blick auf andere Branchenmeetings. Zu oft habe er erlebt, dass sich Beteiligungsmanager auf Kongressen wenig selbstkritisch und unfehlbar präsentierten, was die Organisatoren bereits zum zweiten Mal veranlasste, die eigene Branche nicht nur von der Schokoladenseite zu zeigen, sondern kritisch zu hinterfragen.

Unternehmervision versus Gesellschafterinteressen

Auch die Schlusssequenz der rundum gelungenen Veranstaltung, in der Dr. Peter Wolff von EnjoyVenture und Holger Giebel von TimberTower die mehrjährige Zusammenarbeit zwischen Investor und Portfoliounternehmen Revue passieren ließen, war nicht nur von gegenseitigem Einvernehmen geprägt. Trotz eines „Happy Ends“ in Form eines erfolgreichen Exits war im Zwiegespräch zu spüren, dass in der „Ehe auf Zeit“ das volle Spannungsfeld zwischen Unternehmervision, Gesellschafterinteressen und behördlichen Auflagen bemüht wurde.

German.Venture.Award 2012

Eröffnet hatte die Veranstaltung im Duisburger Fraunhofer-inHaus-Zentrum Dr. Michael Brandkamp vom High-Tech Gründerfonds mit der Frage „Quo vadis Venture-Finanzierung für deutsche Unternehmen?“ Ihm folgten kurzweilige

Vorträge von Serial Entrepreneur Karl-Heinz Land sowie dem Manager Business Innovation Dr. Frank Spennemann von der Daimler AG und dem Corporate Venture Capitalisten Thomas Andrae von 3M New Ventures. Anschließend durften neun Unternehmer ihre Geschäftsidee präsentieren und damit ihre Bewerbung für den German.Venture.Award abgeben. Für die Auswahl des Siegers hatten sich die Veranstalter etwas Besonderes überlegt. Nachdem im Vorjahr eine Jury entschied, erhielt bei der diesjährigen Auflage jeder der mehr als 200 Teilnehmer drei unterschiedlich wertige Geldscheine, die er nach den Unternehmens pitches den präsentierenden Unternehmen ins Sparschwein stecken konnte. Das meiste Kapital sammelten die Unternehmen O-Flexx Technologies, fidlock GmbH und Rodos BioTarget GmbH aus Hannover ein. Sie erhielten in einer feierlichen Preisverleihung den German.Venture.Award 2012.

Sternstunden und Kuriositäten

Auch für die teilnehmenden Venture Capitalisten gab es einen Preis: für den besten Beitrag zur Rubrik „persönliche Sternstunden 2011“. Ausgezeichnet hierfür wurde Christian Stein von Creathor Venture, der von einem kapitalsuchenden Unternehmen berichtete, das auf der französischen Seite des Rheins Flak-Scheinwerfer aufstellen wollte, um damit auf deutscher Seite Solarzellen zu speisen. Dr. Paul-Josef Patt von eCapital berichtete in dieser Sequenz von den Erfolg versprechenden, aber kräftezehrenden Verhandlungen hinsichtlich eines bevorstehenden IPOs eines Portfoliounternehmens (siehe hierzu auch S. 16 bis 17 der diesem Magazin beige-fügten Sonderbeilage „Investing in Cleantech“). Gute Nachrichten für die zuletzt nicht erfolgsverwöhnte deutsche Venture Capital-Branche, über die sich auch Organisator Wolfgang Lubert freute. „Das waren die Worte des Sponsors des German.Venture.Days 2013“, ergänzte er Dr. Patts optimistische Ausführungen süffisant. ■

mathias.renz@vc-magazin.de



Fotos: Private Equity Forum NRW e.V., Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e.V.

„Das richtige Konzept zum Start bleibt ein zentraler Erfolgsgarant“

Interview mit Dr. Stefan Bartoschek, Projektleiter, Science4Life

Seit Beginn des jährlichen Businessplan-Wettbewerbs 1998 blickt der Science4Life e.V. auf eine Bilanz von 2.800 geschaffenen Arbeitsplätzen in über 450 neu gegründeten Unternehmen zurück. Julia Gössel vom VentureCapital Magazin sprach mit Projektleiter Dr. Stefan Bartoschek von Science4Life über die Historie des Wettbewerbs sowie Neuerungen und Trends in der diesjährigen Runde.



Dr. Stefan Bartoschek

VC Magazin: Gerade wurden in der ersten Phase des Science4Life Venture Cups die besten Konzepte prämiert. Können Sie uns schon einen Vorgeschmack auf die „heißen Kandidaten“ für den Gesamtsieg 2012 geben?

Bartoschek: Wir haben die erfreuliche Situation einer hohen Dichte an qualitativ guten Ideen, das macht die Vorhersage „heißer Kandidaten“ schwierig. In diesem Jahr haben 69 Teams an der Konzeptphase teilgenommen, das Niveau war beeindruckend hoch. An der Businessplanphase, die sich nun anschließt, werden erfahrungsgemäß auch Quereinsteiger teilnehmen. Der Wettbewerb bleibt sicher spannend. Am Ende werden die neutralen Gutachter die Businesspläne bewerten und ihr Urteil fällen.

VC Magazin: Der Businessplan-Wettbewerb Science4Life ist inzwischen schon zum 14. Mal ausgeschrieben. Welche Neuerungen gibt es in diesem Jahr?

Bartoschek: Das grundlegende Konzept von Science4Life hat sich auch im schwierigen Umfeld der Finanzkrise in den letzten Jahren bewährt. Das sehen wir an der Qualität und Quantität der eingereichten Konzepte. Bewährtes, wie etwa unsere Referentenworkshops zu juristischen Themen, erweitern wir gezielt durch Neuerungen, wie noch intensivere Einzelcoachings und ein breiteres Angebot an Online-Seminaren. Im Mittelpunkt stehen für uns immer die individuellen Bedürfnisse der Gründer mit dem Schwerpunkt auf einer frühen, persönlichen Unterstützung aus unserem einzigartigen Netzwerk. Das sehr positive Feedback der Teams, die in dieser Konzeptphase an dem Workshop mit Einzelcoaching teilnehmen konnten, ermutigt uns, diesen Weg konsequent weiterzugehen. Ein Fokus, den wir in Zukunft verstärken wollen, ist die Kontaktvermittlung zu Finanzierungs- und Entwicklungspartnern über unser Netzwerk.

VC Magazin: Welche Trends zeichnen sich aktuell in der Branche ab? Was kann man aus den Businessplänen bereits ablesen?

Bartoschek: Inhaltlich sind es die Schwerpunkte Pharma, Biotechnologie und Medizintechnik. Im Fokus stehen hier insbesondere Krebsbehandlung und Immuntherapie, aber auch diagnostische Analyse und Testsysteme. Immer mehr Projekte in deutschen Forschungsinstituten wie Max-Planck, Helmholtz und den Universitäten verfügen über hohe Qualität und anwendungsorientiertes Potenzial. Dies führt zunehmend zu Gründungsideen aus diesem Umfeld. Durch die zusätzliche Ausstattung dieser Gründer mit finanziellen Mitteln aus Programmen wie dem Exist-Programm und der Frühphasenfinanzierung durch den High-Tech Gründerfonds wird so eine solide Basis für zukünftige Gründungen geschaffen.

VC Magazin: Welche Geschäftsideen haben im Rückblick den meisten wirtschaftlichen Erfolg gehabt?

Bartoschek: Thematisch kann man das gar nicht sagen. Denn nicht die Idee allein ist der Schlüssel zum Erfolg. Gründer brauchen die richtige Strategie, die richtige Umsetzung, essenzielle Fähigkeiten und Kompetenzen im Team und die Flexibilität, schnell auf besondere Situationen reagieren zu können und sich Marktanforderungen anzupassen. Insbesondere das richtige Konzept zum Start bleibt ein zentraler Erfolgsgarant. Danach entwickeln sich die gegründeten Unternehmen in unterschiedliche Richtungen, von stetigem Wachstum über Lizenzmodelle bis hin zu Firmenvverkäufen an Dritte. All das kann Erfolg bedeuten, unabhängig vom Themengebiet.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■

julia.goessel@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Der Biochemiker **Dr. Stefan Bartoschek** ist Projektleiter beim Science4Life e.V., einem Public Private Partnership zwischen dem Land Hessen und Sanofi-Aventis, das Gründer im Bereich Life Sciences und Chemie unterstützt.

Venture Capital Buyout

FOLGEN SIE UNS AUCH AUF TWITTER UND FACEBOOK!

Newsletter • Start-ups • Mittelstand • Mezzanine • Internet • Life Sciences • BVK • Entrepreneurship • Nachfolge • Secondary • Deals • Exit • Trade Sale • IPO • Dachfonds • Interviews • Studien • Fachbeiträge • Early Stage • Expansion • Large Buyout • Trends • Business Angels • Newsletter • Start-ups • Mittelstand • Mezzanine • Internet • Life Sciences • BVK • Entrepreneurship • Nachfolge • Secondary • Deals • Exit • Trade Sale • IPO • Dachfonds • Interviews • Studien • Fachbeiträge • Early Stage • Expansion • Large Buyout • Trends • Business Angels • Newsletter

PRIVATE EQUITY

M&A



Medikamente gegen Rheuma & Co.

SuppreMol GmbH: Im Kampf gegen Autoimmunkrankheiten

In der Biotechnologie braucht man meist einen langen Atem, um letztlich erfolgreich zu sein. Die SuppreMol GmbH, ansässig im Innovations- und Gründerzentrum Martinsried bei München, hat sich der Entwicklung von wirksamen neuen Medikamenten gegen Autoimmunkrankheiten verschrieben: weltweit ein Wachstumsmarkt. Eine Reihe von Venture Capital-Gebern ist beteiligt.

Überreaktion des Abwehrsystems

Bei Autoimmunerkrankungen kommt es zu einer Überreaktion des menschlichen Immunsystems. Es werden sogenannte Autoantikörper gebildet, die sich gegen körpereigene Stoffe und Zellen richten. Anders ausgedrückt: Zellen des Immunsystems sehen körpereigene Strukturen als fremd an, die Abwehrkräfte „spielen verrückt“. Zu den bekanntesten Autoimmunerkrankungen zählen Rheuma, Diabetes Typ 1, Multiple Sklerose, Lupus und Thrombozytopenie. Je früher und ursächlicher eine Behandlung hier ansetzt, umso besser. Doch dies hat sich bislang als sehr schwierig erwiesen. Die SuppreMol GmbH konzentriert sich gerade deshalb bei der Entwicklung von neuen Therapeutika auf eine möglichst frühzeitige Wirkung, um nahe an der Ursache zu sein und nicht erst die resultierenden Symptome zu bekämpfen. Das Unternehmen hat ein neues Wirkprinzip entwickelt, das auf einer körpereigenen Substanz beruht und früher ansetzt als bislang bekannte Therapien.

Drei Finanzierungsrunden

SuppreMol ging vor zehn Jahren an den Start und ist eine Ausgründung aus dem Labor des Chemienobelpreisträgers Robert Huber vom Max-Planck-Institut für Biochemie in



SuppreMol hat ein neues Wirkprinzip entwickelt, das früher ansetzt als bislang bekannte Therapien. Foto: SuppreMol

Martinsried bei München. Das Unternehmen hatte damit eine sehr solide wissenschaftliche Grundlage. In der Seed-Phase kam finanzielle Unterstützung u.a. durch die Max-Planck-Gesellschaft. Im Mai 2006 schloss das Biotechnologie-Unternehmen eine Serie A-Finanzierungsrunde ab, um die Weiterentwicklung insbesondere seines bis dato aussichtsreichsten Medikaments zu finanzieren. An dieser Runde nahmen ZCube, die KfW und Bayern Kapital teil. Eine Serie B-Finanzierung wurde im Jahr 2008 mit drei neuen Investoren zusammengestellt: mit den MIG Fonds, dem Schweizer Venture Capital-Fonds BioMedInvest und der zu einem Family Office gehörenden Santo Holding. Und schließlich wurde im November 2010 die dritte und bislang letzte Finanzierungsrunde abgeschlossen – wie bereits in der B-Runde erneut mit MIG als Lead- und BioMedInvest als Co-Lead-Investor.

MIG Fonds mehrfach beteiligt

„Insgesamt haben wir bislang Venture Capital in Höhe von ca. 35 Mio. EUR aufgenommen“, sagt SuppreMol-CEO Prof. Peter Buckel. Er stieß im Jahr 2005 zum Unternehmen, stand aber zuvor mit den Gründern bereits seit vielen Jahren in Kontakt und war u.a. bei Boehringer Mannheim und bei Roche beschäftigt. „Unser Konzept setzt sehr früh an. Unsere Substanz soll die B-Zellen, die die schädlichen Antikörper produzieren, unschädlich machen oder zumin-

KURZPROFIL SUPPREMOL GMBH

• Vision:	Blockbuster zur Behandlung von Autoimmunerkrankungen
• Gründungsjahr:	2002
• Unternehmenssitz:	Martinsried bei München
• Mitarbeiterzahl:	ca. 20
• Umsatz 2011:	–
• Finanzinvestoren:	MIG Fonds, BioMedInvest, Santo Holding, Bayern Kapital u.a.
• Internet:	www.suppremol.com

dest ihre Wirkung reduzieren“, erklärt Buckel. Zudem habe sich der Wirkstoff in klinischen Studien bislang als gut verträglich erwiesen. „Autoimmunerkrankungen haben einen sehr großen medizinischen Bedarf, sie treten zunehmend häufig auf“, sagt Dr. Matthias Kromayer, Mitglied des Vorstands der MIG Verwaltungs AG in München. Diese ist gleich mit mehreren ihrer Fonds an SuppreMol beteiligt.

Chancen für einen Blockbuster

„Wir wissen, dass die Entwicklung wirksamer Medikamente sehr schwierig ist, da es sich um sehr komplexe Erkrankungen handelt“, ergänzt Kromayer. Andererseits handle es sich hier um einen heute bereits großen und noch weiter wachsenden Markt. „Dies birgt dementsprechend auch ein hohes Potenzial für einen Blockbuster“, so Kromayer und Buckel übereinstimmend. Das sehen auch Firmen in anderen Ländern so, an starker Konkurrenz – z.B. aus den USA – mangelt es nicht. Am weitesten fortgeschritten ist die Entwicklung des ersten Medikamentenkandidaten von SuppreMol gegen die Immuntrombozytopenie (ITP). An der Entwicklung spezieller Therapeutika zur Behandlung einer bestimmten Lupus-Erkrankung (SLE) sowie bei rheumatoider Arthritis (RA) ist das Unternehmen ebenfalls dran. SuppreMol verfügt zudem noch über weitere innovative Medikamentenkandidaten in früheren Stadien der Entwicklung.

Ausblick

Buckel sieht sein Unternehmen nun am Scheideweg. „Wir sind klein mit nur knapp 20 Beschäftigten, davon einige in Teilzeit, und können keine riesigen weltweiten Studien machen“, erklärt er. Zunächst plane man im kommenden Sommer noch eine weitere Finanzierungsrunde mit den bisherigen Investoren sowie eventuell noch anderen Venture Capital-Gesellschaften. „Insbesondere sprechen wir mit Investoren in den USA“, führt Buckel aus. Mit dem Geld wolle man in den nächsten etwa zwei Jahren weitere Phase-II-Studien (zur Prüfung der Medikamentenwirksamkeit) finanzieren und die bisherigen Studien vertiefen bzw. statistisch breiter absichern. Und spätestens dann will Buckel einen großen Partner suchen, vorrangig in Europa oder in den USA, um insbesondere das ITP-Medikament möglichst schnell für den Markt weiterzuentwickeln. „Bei ausgedehnten Phase-II-Studien oder klinischen Phase-III-Studien für umfassende, weltweite Tests wird es richtig teuer. Das ist dann mit einem großen Partner – sprich einem Pharmakonzern – gut zu machen“, erläutert Buckel. Das sei die erste Option, auch wenn man sich grundsätzlich auch alle anderen Optionen – inklusive eines Börsengangs – offenhalte. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

13. DEUTSCHER EIGENKAPITALTAG DES BVK IN BERLIN

10. Mai 2012 | ab 9.00 Uhr

Ort: Jüdisches Museum Berlin (Glashof) | Lindenstraße 9-14 | 10969 Berlin

Veranstalter: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

DAS GRÖSSTE TREFFEN DER DEUTSCHEN PRIVATE EQUITY-BRANCHE MIT

- › **Dr. Ursula von der Leyen** | Bundesministerin für Arbeit und Soziales
- › **Ernst Burgbacher** | Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Beauftragter der Bundesregierung für den Mittelstand
- › **Dr. Axel Nawrath** | Mitglied des Vorstands der KfW Bankengruppe
- › **Dr. Frank Steffel** | MdB, Berichterstatter der AG Finanzen der CDU/CSU-Bundestagsfraktion für Private Equity
- › **Carsten Schneider** | MdB, Haushaltspolitischer Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion
- › **Johannes Singhammer** | MdB, stellv. Vorsitzender der CDU/CSU-Bundestagsfraktion für die Bereiche Gesundheit, Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz
- › **Professor Dr. Dr. Andreas Hensel** | Präsident des Bundesinstituts für Risikobewertung (BfR)
- › **Dr. Axel Herberg** | Senior Managing Director, The Blackstone Group
- › **Philipp Freise** | Head European Media Investments, KKR
- › **Kay Krafft** | CIO, BMG Rights Management
- › **Dr. Klaus Stöckemann** | Managing Partner, Peppermint VenturePartners
- › **Ralph Günther** | Principal, Pantheon LLP
- › **Philipp Halstrick** | Senior Financial Correspondent, Thomson Reuters
- › **Dr. Hanns Ostmeier** | Präsident des BVK
- › **Matthias Kues** | Vorstandsvorsitzender des BVK
- › **Ulrike Hinrichs** | Geschäftsführerin des BVK

Tagesmoderation: **Katja Dofel** | Leitung Studio Frankfurter Börse, n-tv

„Die beste Entscheidung war, in Eigenregie zu gründen“

Interview mit Uz Kretzschmar, Geschäftsführer, Couchfunk GmbH

Die Idee heißt soziales Fernsehen: Das Start-up Couchfunk bietet eine App an, über die sich Nutzer von überall aus online und in Echtzeit über das gerade laufende Fernsehprogramm austauschen können. Erträge sollen über Werbung und Provisionen für Produktempfehlungen generiert werden. Mit dem Konzept hat das junge Unternehmen aus Radebeul jetzt Venture Capital angelockt: Der Technologiegründerfonds Sachsen beteiligte sich in siebenstelliger Höhe an Couchfunk. Im Interview mit dem VentureCapital Magazin erzählt Gründer und Geschäftsführer Uz Kretzschmar von der Firmengründung und seinen bisherigen Erfahrungen als Jungunternehmer.

VC Magazin: Der Name „Couchfunk“ klingt fast schon selbsterklärend. Was verbirgt sich genau hinter dem gleichnamigen Angebot im Web und für Smartphones und Ihrem 2011 gegründeten Start-up?

Kretzschmar: Couchfunk setzt die User mit ihren Freunden aus den sozialen Netzwerken virtuell auf eine Couch. Fernsehen wird wieder sozial, weil die Menschen mit ihren Freunden über das Programm diskutieren. Couchfunk sammelt und zeigt diese Diskussionen in Echtzeit.

VC Magazin: Wie hat sich das Gründerteam zusammengefunden?

Kretzschmar: Frank Barth und ich arbeiteten beide in der Innovationseinheit eines großen ITK-Unternehmens. Frank zeigte mir eine TV-Shopping App für das iPad. Wir haben den Gedanken weitergesponnen und um Social Media erweitert. Nach zehn Tagen stand die erste Präsentation und uns war klar, dass wir damit durchstarten.

VC Magazin: Gibt es (Internet-)Unternehmer, die Sie als Vorbilder oder Idole sehen?

Kretzschmar: Natürlich gibt es viele Gründerpersönlichkeiten in den USA, die ich bewundere. Und doch hat jeder Entrepreneur seine eigene Motivation und Geschichte. Bei mir ist es die Freude, zur richtigen Zeit mit der richtigen Idee am Start zu sein und alles zu tun, damit das Geschäftsmodell funktioniert.

VC Magazin: Wenn Sie auf Ihre bisherigen unternehmerischen Erfahrungen zurückblicken: Welche Entscheidungen würden Sie erneut treffen?

Kretzschmar: Die beste Entscheidung war, Couchfunk in Eigenregie zu gründen. Ohne vorherige Zusage eines Venture Capital-Gebers, ohne Inkubator. Nur so konnten wir die Idee in dieser Geschwindigkeit auf den Weg bringen und iterativ arbeiten. Ohne diese Geschwindigkeit wären wir jetzt nicht der First Mover im Bereich Social TV.

VC Magazin: Der Firmensitz von Couchfunk ist Radebeul bei Dresden. Wie wichtig ist die Unterstützung durch regionale Initiativen? Was sprach gegen Berlin als Firmensitz?

Kretzschmar: Wir sind beide aus Dresden, und wir lieben diese Stadt. Die Infrastruktur für Gründer ist vorhanden, wir haben keine Probleme, sehr gute Mitarbeiter zu finden. Was würde also gegen Dresden als Firmensitz sprechen?

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

Kretzschmar: Couchfunk ist noch nicht fertig. Unsere Roadmap sieht noch viele Meilensteine vor. Unser Ziel ist es, im Herbst mit der Series A-Finanzierung das weitere Wachstum zu sichern. Wir wollen die hohe Schlagzahl aufrechterhalten und an der Spitze der Entwicklung von Social TV bleiben.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview! ■

torsten.passmann@vc-magazin.de



Uz Kretzschmar

Zum Gesprächspartner

Uz Kretzschmar hat im September gemeinsam mit Frank Barth die Couchfunk GmbH gegründet. Das Start-up aus Radebeul bei Dresden entwickelt eine App, die die klassische Fernsehwelt mit Social Media verbindet.

Novihum Biotech GmbH*

Die Erdbevölkerung soll bis 2025 auf acht Milliarden Menschen wachsen. Nahrungsmittelpreise werden explodieren. Knapp eine Milliarde Menschen haben dann zu wenig Nahrung. Gemäß UNCCD muss somit der landwirtschaftliche Output um mindestens 50% steigen. Diese globalen Trends drängen zur Entwicklung und Wiedergewinnung von fruchtbarem Boden – denn wir können nicht 300 Jahre warten, bis die natürliche Erholung einsetzt. Wie kann dies auf nachhaltige Weise geschehen? Ohne dass Nahrungsmittelproduzenten oder Klimawandel dem Boden und der Umwelt schaden und Millionen Hektar Landwirtschaftsflächen zerstören?

NOVIHUM BIOTECH GMBH

• Firmensitz:	St. Gallen
• Internet:	www.novihum.de
• Gründungsjahr:	2011
• Branche:	Biotech
• Anzahl der Angestellten:	7
• Umsatz/EBIT 2011:	–
• Kapitalbedarf:	15 Mio. CHF
• Alleinstellungsmerkmal:	Neue Art der Herstellung von Bodenverbesserungsmitteln
• Ansprechpartner:	Carsten Hagg
• Funktion:	CEO



Die Novihum-Gruppe antwortet auf diese Herausforderungen durch die weltweit erste, nachhaltige Bodenverbesserung. Novihum ist eine einzigartige Kombination aus hochwertigem Dauerhumus, Nährstoffspeicherung und organischem Langzeitdünger. Das Produkt ist ein patentierter, hochwertiger und künstlicher Humus – fast identisch mit dem natürlichen – und völlig umweltfreundlich und unschädlich aus Braunkohle in einem Bioreaktor hergestellt.

Er sorgt für einen konstanten Fluss von Nährstoffen im Boden und garantiert eine Wiederbelebung und kontinuierliche Versorgung, hochqualitative und größere Ernteerträge – und zwar über Jahre hinweg. ■

*Selbstdarstellung des Unternehmens

Ogoout UG*

Ogoout ist ein Internet-Start-up aus der Hochschulregion Kaiserslautern-Zweibrücken, das von einem kreativen Fünfer-Team aufgebaut wird. Locations haben die Möglichkeit, in einer einfachen Weise zu zeigen, welche Aktionen und Events sie zu bieten haben. Andererseits erhalten die Internetsurfer eine kostenlose Suchfunktion für Aktionen wie Partys, Shopping, Sportevents, Gastronomie, Ausstellungen etc. Zudem können die User auch erstmals indirekt mit der sogenannten „iWant“-Funktion das Handeln der Locations mit beeinflussen. Davon profitieren sowohl die Locations, indem sie relevante Informationen von (möglichen) Kunden erhalten, als auch die User, indem man ihnen bessere Aktionen anbietet.

OGOOUT UG

• Firmensitz:	Zweibrücken
• Internet:	www.ogoot.de
• Gründungsjahr:	2011
• Branche:	Informationstechnologie
• Anzahl der Angestellten:	5–10 (+ 3 externe Entwickler)
• Umsatz/EBIT 2012 (erwartet):	–
• Umsatz/EBIT 2013 (erwartet):	–
• Kapitalbedarf:	1 Mio. EUR
• Alleinstellungsmerkmal:	zielgerichtete Aktionen/Anzeigen und partizipatorische Beeinflussung durch User
• Ansprechpartner:	Eugen Wolf
• Funktion:	Geschäftsführer



Seit mehr als einem Jahr wird bei Ogoout diese neuartige Internetplattform entwickelt, die am 1. Dezember 2011 in der Betaversion livegeschaltet wurde. Nach der systematischen Marktabdeckung des deutschsprachigen Raums gibt es schon jetzt konkrete Überlegungen für den Marktauftritt von Ogoout im spanischsprachigen Lateinamerika. Ogoout wird in Zukunft eine wichtige Rolle im Leben vieler Menschen bei der Planung und Gestaltung ihrer Freizeitaktivitäten spielen. Eugen Wolf wurde mit Ogoout schon jetzt zum „Gründer des Jahres“ gewählt in einer innovativen Technologieregion mit Fraunhofer-Instituten und dem Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz (DFKI). Für die nächste Entwicklungsphase suchen wir Partner, die uns bei unserem Vorhaben mit Kapital und Know-how unterstützen wollen. ■

*Selbstdarstellung des Unternehmens

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

FRUUX GMBH MÜNSTER
Tätigkeitsfeld: Cloud Computing
Volumen: nicht veröffentlicht (Side-Investor: NetStart Venture, Köln)

FTAPI SOFTWARE GMBH MÜNCHEN
Tätigkeitsfeld: Software
Volumen: hoch sechsstellig
(Side-Investoren: u.a. Bayern Kapital, Landshut)

MEDIAMETRICS GMBH BERLIN
Tätigkeitsfeld: Software as a Service
Volumen: 0,5 Mio. EUR

PL GUTSCHEINSYSTEME GMBH MÜNCHEN
Tätigkeitsfeld: Gutscheinkarten
Volumen: nicht veröffentlicht
(Side-Investor: make a startup angel fund GmbH & Co. KG, Berlin)

SEIRATHERM GMBH HERZOGENAURACH
Tätigkeitsfeld: Medizintechnik
Volumen: nicht veröffentlicht
(Side-Investoren: u.a. Bayern Kapital, Landshut)

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

BONUSBOX GMBH BERLIN
Tätigkeitsfeld: E-Commerce
Investoren: u.a. Wellington Partners, München
Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Der Berliner Social Commerce-Anbieter BonusBox hat seine erste Finanzierungsrunde unter Führung der Venture Capital-Gesellschaft Wellington Partners abgeschlossen. Darüber hinaus beteiligten sich der Münchner Investor Grey Corp sowie Business Angels aus dem Bereich E-Commerce und Social Gaming. Eigenen Angaben zufolge hat das im Frühjahr 2011 gegründete Unternehmen BonusBox binnen eines Jahres das größte Shopping- und Kundenbindungsnetzwerk auf Facebook im deutschen Markt aufgebaut.

COUCHFUNK GMBH RADEBEUL
Tätigkeitsfeld: Entwicklung von Apps im Bereich Social TV
Investor: Technologiegründerfonds Sachsen, Leipzig
Volumen: signifikant sechsstellig (1. Finanzierungsrunde)

Die Couchfunk GmbH, ein Start-up aus Radebeul aus Dresden, hat Beteiligungskapital in sechsstelliger Höhe vom Technologiegründerfonds Sachsen erhalten. Couchfunk entwickelt Apps, die das klassische Fernsehprogramm mit Diskussionen in sozialen Netzwerken wie Twitter und Facebook verknüpfen. Erträge sollen über Werbung und Provisionen für Produktempfehlungen generiert werden. Mit dem Beteiligungskapital arbeitet das Start-up an der Weiterentwicklung der Funktionen und der Gestaltung neuer Plattformen.

EASycard INSURANCE GMBH ERFURT

Tätigkeitsfeld: Online-Versicherungen
Investoren: Crowdfunding
Volumen: 100.000 EUR (Seed-Finanzierung)

Auf der Crowdfunding-Plattform Seedmatch hat die Easycard Insurance GmbH einen neuen Geschwindigkeitsrekord aufgestellt: 143 Investoren haben dem Start-up in 87 Minuten die gewünschte Finanzierung von 100.000 EUR zugesagt. Mit dem neu eingesammelten Kapital möchte Easycard vorrangig seine Markenbekanntheit steigern. Das Unternehmen bietet Versicherungen, die ohne personenbezogene Daten über das Internet abgeschlossen werden können.

FÜGETECHNIK BERLIN-BRANDENBURG GMBH EBERSWALDE

Tätigkeitsfeld: Werkstoffe
Investoren: BC Brandenburg Capital GmbH, Potsdam, via BFB Wachstumsfonds Brandenburg; MBG Berlin-Brandenburg GmbH, Potsdam

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)
Der von BC Brandenburg Capital GmbH geführte BFB Wachstumsfonds Brandenburg und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg sind die Investoren der ersten Finanzierungsrunde für das Start-up Fügetechnik Berlin-Brandenburg GmbH. Die 2011 gegründete Gesellschaft stellt Hochleistungskeramik für den industriellen Einsatz her. Details zur Transaktion wurden nicht veröffentlicht.

JIFF, INC. PALO ALTO (USA)

Tätigkeitsfeld: Life Sciences/Software
Investoren: u.a. aeris capital AG, Pfäffikon
Volumen: 7,5 Mio. USD (1. Finanzierungsrunde)

Im Zuge einer Series A-Finanzierung hat aeris capital als Lead-Investor gemeinsam mit dem bereits engagierten Seed-Investor Aberdare Ventures 7,5 Mio. USD für Jiff, Inc. aufgebracht. Mit dem Kapital will das 2010 gegründete Start-up sein Healthcare Social Network ausbauen und eine Plattform für Gesundheits-Apps aufbauen.

MOBILES REPUBLIC BORDEAUX

Tätigkeitsfeld: Apps
Investoren: Creathor Venture, Bad Homburg; XAnge Private Equity, Paris
Volumen: 3 Mio. USD (1. Finanzierungsrunde)

Mobiles Republic, ein Anbieter von Applikationen für Smartphones, Tablets, Fernseher und PCs, hat eine erste Finanzierungsrunde über 3 Mio. USD mit den Investoren XAnge Private Equity und Creathor Venture abgeschlossen. Das Unternehmen wird diese Investition für die globale Vermarktung von Apps auf den verschiedensten Plattformen nutzen.

MYR GMBH BURGWEDEL

Tätigkeitsfeld: Life Sciences
Investoren: High-Tech Gründerfonds, Bonn; Maxwell Biotech Venture Fund, Moskau
Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Weitere Informationen unter Deal des Monats.

MYR GMBH

BURGWEDEL

Tätigkeitsfeld: Life Sciences**Investoren:** High-Tech Gründerfonds, Bonn; Maxwell Biotech Venture Fund, Moskau**Volumen:** nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Der Maxwell Biotech Venture Fund, gegründet unter Mitwirkung der staatlichen Russian Venture Company, hat seine erste Investition in Zusammenarbeit mit dem halbstaatlichen High-Tech Gründerfonds getätigt: Die Myr GmbH, ein Portfoliounternehmen der Bonner, hat im Zuge einer Zweitrundenfinanzierung frisches Kapital in ungenannter Höhe erhalten. Dieses Koinvestment ermöglicht Myr gleichzeitig eine internationale Kooperation, denn Maxwell hat auch in das neu gegründete russische Biotech-Unternehmen Hepatera investiert. Mithilfe dieses Kapitals wird Hepatera in enger Zusammenarbeit mit Myr ihren ersten Medikamentenkandidaten Myrcludex B entwickeln, der zur Behandlung von chronischer viraler Hepatitis B und D eingesetzt werden soll.

PROLOGICS IT GMBH

LINZ

Tätigkeitsfeld: Software**Investor:** OÖ HightechFonds GmbH, Linz**Volumen:** nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Der OÖ HightechFonds aus Linz hat sein erstes Investment abgeschlossen und die ebenfalls in Linz ansässige Prologics IT GmbH finanziert, einen Hersteller von Softwarelösungen im Bereich Prozessmanagement. Das zugeführte Kapital soll dem Unternehmen die internationale Expansion ermöglichen.

WINDELN.DE

MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: E-Commerce**Investoren:** Acton Capital Partners, München; DN Capital, London; High-Tech Gründerfonds, Bonn**Volumen:** nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Ausschließlich mit den bestehenden Investoren konnte windeln.de, ein Online-Shop für Babyprodukte des täglichen Bedarfs, seine zwei-

te Finanzierungsrunde erfolgreich abschließen. Zusammen brachten Acton Capital Partners, DN Capital und der High-Tech Gründerfonds einen hohen einstelligen Millionenbetrag in ungenannter Höhe auf.

Weitere Finanzierungsrunden

AGRIA GRUPPE

MOCKMÜHL (AT)

Tätigkeitsfeld: Dünge- und Pflanzenschutzmittel**Investor:** aws-mittelstandsfonds Management GmbH, Wien**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung beteiligt sich aws-mittelstandsfonds an Agria, einem Spezialisten im Bereich Dünge- und Pflanzenschutzmittel. Mit dem neuen Kapital will Agria die internationale Expansion sowie die Entwicklung und den Vertrieb von innovativen Produkten vorantreiben. Dabei setzt das Unternehmen auf eine starke Eigenmarkenstrategie.

Anzeige

17 April 2012

HEIDELBERG
innovation FORUM

Cloud Computing

Early-Bird-Rate:
Register
until 31 March
to receive
a 25 % discount!

What? 21 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:

MFG Innovation Agency
for ICT and Media

European Media
Laboratory GmbH



In Cooperation with:



Sponsor:

Premium Partner:



Partners:



ALLYLIX INC. SAN DIEGO

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie**Investoren:** u.a. BASF Venture Capital, Ludwigshafen**Volumen:** 18,2 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)

Als Lead-Investor hat BASF Venture Capital 13,5 Mio. USD in Allylix investiert, mit den Koinvestoren Ayrio Ventures, Tate & Lyle Ventures sowie Cultivian Venture steigt das Volumen der Finanzierungsrunde auf 18,2 Mio. USD. Allylix aus San Diego synthetisiert Chemikalien aus nachwachsenden Rohstoffen für die Nahrungsmittel- und Kosmetikindustrie.

COADVERTISE GMBH WALLDORF

Tätigkeitsfeld: Marketing**Investoren:** u.a. eCapital entrepreneurial Partners AG, Münster, via Gründerfonds Münsterland; KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die Venture Capital-Gesellschaft eCapital entrepreneurial Partners mit Sitz in Münster hat sich gemeinsam mit der KfW Bankengruppe in ungenannter Höhe an der CoAdvertise GmbH beteiligt. Das Unternehmen betreibt eine Plattform für internationales digitales Marketing.

EKOMI LTD. BERLIN

Tätigkeitsfeld: E-Commerce**Investor:** Tengemann Ventures GmbH, Mülheim an der Ruhr**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die Tengemann Ventures GmbH hat sich im Wege einer Kapitalerhöhung mit 25,1% an der eKomi Ltd. beteiligt. Die Eigenkapitalmittel aus der Wachstumsfinanzierung sollen vornehmlich in den weiteren Aufbau einer leistungsstarken Vertriebsorganisation, den deutlichen Ausbau der Kundenbasis im Bestandsgeschäft sowie die Erschließung neuer Wachstumsmärkte im In- und Ausland investiert werden. Die in Berlin ansässige eKomi Ltd. entwickelt und betreibt intelligente, unabhängige Feedbacksysteme.

GEO-EN ENERGY TECHNOLOGIES GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Geothermie**Investoren:** eCapital entrepreneurial Partners AG, Münster; IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin**Volumen:** 4 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Das Geothermieunternehmen Geo-En Energy Technologies GmbH hat im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung von eCapital und der IBB Beteiligungsgesellschaft 4 Mio. EUR zusätzliches Kapital eingeworben. Das in Berlin ansässige Unternehmen bietet energieeffiziente Lösungen an, bei denen die oberflächennahe Wärme über Pumpen entweder zum Heizen oder Klimatisieren genutzt wird. Die Wachstumsfinanzierung dient der Weiterentwicklung der Technologie sowie der Internationalisierung.

GREENWATT S.A. BRÜSSEL

Tätigkeitsfeld: Cleantech**Investoren:** u.a. RWE Innogy, Essen**Volumen:** 6 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

RWE Innogy Venture Capital investiert gemeinsam mit dem europäischen Finanzinvestor Gimv sowie weiteren Partnern 6 Mio. EUR in die GreenWatt S. A. Das belgische Unternehmen entwickelt, vertreibt und baut schlüsselfertige Biogasanlagen, die ohne den Zusatz von Gülle und aus wasserreichen, biologisch abbaubaren Abfall- und Reststoffen Energie erzeugen können. Das frische Kapital dient der Finanzierung des internationalen Wachstums von GreenWatt.

MAGFORCE AG FRANKFURT

Tätigkeitsfeld: Nanotechnologie**Investor:** Nanostart, Frankfurt**Volumen:** 4,54 Mio. EUR (Kapitalerhöhung)

Die Nanostart-Beteiligung MagForce AG hat eine Aktienplatzierung bei institutionellen Investoren durchgeführt. Das auf den Bereich Nanomedizin in der Onkologie spezialisierte Medizintechnik-

nikunternehmen konnte alle 825.408 neuen Aktien zum Preis von je 5,50 EUR platzieren, was einen Bruttomittelzufluss von knapp 4,54 Mio. EUR entspricht. Die Mittel sollen der klinischen Entwicklung und Vermarktung sowie dem Ausbau von Vertriebs- und Unternehmenspartnerschaften dienen.

MEDIMATIK E-HEALTH TECHNOLOGIES GMBH POTSDAM

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik**Investoren:** BC Brandenburg Capital GmbH, Potsdam, via BFB Wachstumsfonds Brandenburg; MBG Berlin-Brandenburg GmbH, Potsdam**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Das Medizintechnikunternehmen Medimatik E-Health Technologies GmbH erhält eine Beteiligungsfinanzierung in unbekannter Höhe vom BFB Wachstumsfonds Brandenburg und der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg. Die Potsdamer Firma entwickelt und vertreibt telemedizinische Verfahren und Systeme zur Therapieverbesserung bei der Behandlung von Diabetes mellitus.

MYTHINGS TEL AVIV

Tätigkeitsfeld: Targeting**Investoren:** u.a. Iris Capital, Paris; T-Venture, Bonn**Volumen:** 15 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)

Angeführt von Iris Capital haben T-Venture sowie Accel Partners und Carmel Ventures 15 Mio. USD in MyThings investiert. Das Unternehmen mit Büros u.a. in Israel, Deutschland und Spanien ist auf Targeting-Lösungen spezialisiert, die mithilfe von personalisierten Anzeigen in Echtzeit die Online-Einnahmen von Publishern und Werbekunden steigern sollen.

NANOSOLAR, INC. SAN JOSÉ (USA)

Tätigkeitsfeld: Cleantech**Investoren:** u.a. aeris capital AG, Pfäffikon**Volumen:** 20 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)

Nanosolar, ein kalifornischer Hersteller von Solarzellen und Solarmodulen, hat eine Kapitalspritze in Höhe von 20 Mio. USD erhalten. Neben den bestehenden Investoren Mohr Davidow Ventures und OnPoint Technologies hat sich neu auch aeris capital aus der Schweiz beteiligt.

PINGER, INC. SAN JOSÉ (USA)

Tätigkeitsfeld: Telekommunikation**Investor:** T-Venture, Bonn**Volumen:** 7,5 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)

Das Venture Capital-Unternehmen der Deutschen Telekom, T-Venture, hat 7,5 Mio. USD in das US-Start-up Pinger investiert. Das Unternehmensziel von Pinger ist der Aufbau des ersten kostenlosen globalen Kommunikationsnetzes, eigenen Angaben zufolge sind die dafür notwendigen Kommunikationsprodukte bereits auf 23% aller iOS-Geräte installiert. Die Investition von T-Venture soll das nötige Kapital liefern, um Pinger u.a. auch auf anderen Plattformen zu etablieren.

REVOTAR BIOPHARMACEUTICALS AG HENNIGSDORF

Tätigkeitsfeld: Biotech**Investoren:** u.a. bmp media investors AG, Berlin**Volumen:** siebenstellig (Wachstumsfinanzierung)

Die Revotar Biopharmaceuticals AG, eine der letzten vier Beteiligungen, die nicht zum aktuellen Investmentfokus der bmp media investors AG gehört, hat eine meilensteinabhängige Finanzierungsrunde in siebenstelliger Höhe erfolgreich abgeschlossen. An der Finanzierung haben sich neben bmp und weiteren Altaktionären auch drei Neuinvestoren beteiligt.

SIMFY AG KÖLN

Tätigkeitsfeld: Internet**Investoren:** u.a. Earlybird Venture Capital, München; DuMont Venture, Köln; NRW.Bank, Düsseldorf**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Ein Investorenkonsortium bestehend aus Earlybird Venture Capital, DuMont Venture, der NRW.Bank und Klaus Wecken hat den Musikstreaming-Dienst Simfy erneut mit Kapital ausgestattet. Inklusive dieser nicht veröffentlichten Finanzierungsrunde sind dem Kölner Unternehmen 30 Mio. EUR zugeflossen. Mit dem frischen Kapital will Simfy expandieren.

STOCKPULSE UG KÖLN

Tätigkeitsfeld: Finanzdienstleistung

Investor: Next Generation Finance Invest AG, Zug

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die Next Generation Finance Invest AG, eine auf innovative Finanzgeschäftsmodelle spezialisierte Beteiligungsgesellschaft, hat die Stockpulse UG aus Köln mit Wachstumskapital in ungenannter Höhe ausgestattet. Stockpulse wertet täglich bis zu 100.000 Nachrichten aus verschiedenen Social Media-Kanälen aus, um mithilfe dieser Informationen Volatilität und Kursbewegungen für bis zu 6.000 Aktien vorauszusagen.

TORQEEDO GMBH STARNBERG

Tätigkeitsfeld: Maschinenbau

Investoren: u.a. Robert Bosch Venture Capital GmbH, Gerlingen-Schillerhöhe

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die Robert Bosch Venture Capital GmbH hat eine Minderheitsbeteiligung an Torqeedo erworben. Der Einstieg erfolgte im Rahmen einer Finanzierungsrunde, mit der sich der Starnberger Hersteller von Elektro-Außenbordmotoren auf weiteres Wachstum und die Entwicklung zusätzlicher Produkte vorbereitet. Neben Robert Bosch Venture Capital haben sich auch die bisher bereits engagierten Investoren an dieser Finanzierungsrunde beteiligt.

BUYOUTS

AKATECH PRODUKTIONS- UND FRANKENMARKT (ÖSTERREICH) HANDELS GMBH

Tätigkeitsfeld: elektromechanische Fertigung

Investor: Zurmont Madison Management AG, Zürich

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Volumen: nicht veröffentlicht

Zurmont Madison beteiligt sich mit 55% an der österreichischen AKatech Produktions- und Handels GmbH, einem Spezialisten für elektromechanisches Assembling und Kabelbaumfertigung. Damit erhält das Unternehmen mit Produktionsstätten in Österreich und der Slowakei finanzielle und industrielle Unterstützung zur Umsetzung der nächsten Wachstumsschritte. Über den Kaufpreis der Beteiligung wurde unter den Parteien Stillschweigen vereinbart.

AXEL SPRINGER DIGITAL CLASSIFIEDS GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Digital Business

Investor: General Atlantic LLC, Greenwich (USA)

Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung

Volumen: 237 Mio. EUR

Der Finanzinvestor General Atlantic LLC beteiligt sich mit 30% am Online-Rubrikengeschäft des Medienkonzerns Axel Springer AG, welches im Rahmen eines Joint Ventures als Axel Springer Digital Classifieds GmbH neu gegründet wird. Springer bringt seine Online-Portale Se Loger, Stepstone und Immonet ein, General Atlantic zahlt für die Anteile 237 Mio. EUR. Ziel der Bündelung der bisherigen Beteiligungen in einer eigenständigen Gesellschaft und der Beteiligung eines Investors ist die Professionalisierung und Ausweitung der Digitalisierungs- und Internationalisierungsstrategie von Springer. ▶

Anzeige

avco
Austrian Private Equity and
Venture Capital Organisation

Informationen und Anmeldung unter:
Telefon +49 (0)69 / 79 40 95 65
oder www.convent.de/avco_wien

JAHRESTAGUNG DER AVCO PRIVATE EQUITY – SUSTAINABLE PARTNERSHIP

25. / 26. April 2012

Haus der Industrie | Schwarzenbergplatz 4 | 1030 Wien

- Wie entwickeln sich die europäischen Rahmenbedingungen?
- Wie finanziert sich der Mittelstand?
- Was macht erfolgreiche Investments erfolgreich?
- Ist Venture Capital für Technologie-Startups immer die richtige Wahl?

Gastgeber Vorabend



Medienpartner



Veranstaltungspartner



Sponsoren



fellner wratzfeld partner



CARBODY VITRY-LES REIMS (FRANKREICH)**Tätigkeitsfeld:** Automotive**Investor:** Bavaria Industriekapital AG, München**Art der Transaktion:** Übernahme**Volumen:** nicht veröffentlicht

Die Trelleborg AB hat ihre in Frankreich ansässige Division Carbody an die Bavaria Industriekapital AG in München veräußert. Carbody entwickelt und produziert Komponenten aus Kautschuk, Kunststoff und Schaum für die Fahrzeugindustrie. Das Unternehmen erwirtschaftet mit ca. 570 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von ca. 60 Mio. EUR und war bislang Teil des Geschäftsbereiches Trelleborg Automotive. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

CLARUS FILMS GMBH DIETZENBACH**Tätigkeitsfeld:** Kunststoff**Investor:** Pinova Capital, München**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Volumen:** nicht veröffentlicht

Die Münchner Beteiligungsgesellschaft Pinova Capital hat die Mehrheitsanteile an der Clarus Films GmbH vom geschäftsführenden Gesellschafter übernommen. Clarus Films ist ein Hersteller, Verarbeiter und Händler von hochtransparenten Kunststofffolien und wurde 1978 als Niederlassung eines französischen Unternehmens gegründet.

DERMATOOLS BIOTECH GMBH DARMSTADT**Tätigkeitsfeld:** Biotechnologie**Investor:** CytoTools AG, Darmstadt**Art der Transaktion:** Kapitalerhöhung**Volumen:** über 2 Mio. EUR

Die CytoTools AG, eine Technologieholding mit Beteiligungen im Pharma- und Medizinproduktbereich, erhöht ihre Anteile an der Tochtergesellschaft DermaTools Biotech GmbH. Im Rahmen einer Kapitalerhöhung wurde die Beteiligungsquote von zuletzt 51% auf nunmehr knapp 60% gesteigert. Aus der Kapitalerhöhung auf ein Stammkapital von 111.000 EUR fließen der DermaTools Biotech GmbH über 2 Mio. EUR zu. Eingesetzt werden diese Mittel insbesondere zum geplanten Start der klinischen Phase-III-Studie im Verlauf dieses Jahres.

360 TREASURY SYSTEMS AG FRANKFURT**Tätigkeitsfeld:** Multi Asset-Handelsplattform**Investor:** Summit Partners, London**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Volumen:** nicht veröffentlicht

Die 360 Treasury Systems AG, ein bankenunabhängiger Anbieter im Bereich elektronischer Handelsplattformen für Devisengeschäfte, wurde mehrheitlich vom Wachstumsinvestor Summit Partners übernommen. Das Investment bedeutet gleichzeitig einen Teil-Exit für Brockhaus Private Equity. Finanzielle Details der Transaktion blieben ungenannt.

HOCHTIEF OFFSHORE DEVELOPMENT SOLUTIONS S.Ä.R.L. ESSEN**Tätigkeitsfeld:** Cleantech**Investor:** Ventizz Capital Partners Advisory AG, Düsseldorf**Art der Transaktion:** Joint Venture**Volumen:** nicht veröffentlicht

Der Essener Konzern Hochtief und Ventizz Capital Partners haben gemeinsam die Hochtief Offshore Development Solutions S.Ä.R.L. gegründet. Die neue Gesellschaft soll Konzessionen für Windparks erwerben, entwickeln und nach der damit verbundenen Wertsteigerung vor Baubeginn veräußern. Die Konzessionen sollen an die künftigen Betreiber wie Energieversorger und Stadtwerke, Finanzinvestoren sowie große Industrieunternehmen veräußert werden. Beide Partner halten je 50% an dem Joint Venture, weitere Details wurden nicht veröffentlicht.

LINPAC ALLIBERT QUINTON (UK)**Tätigkeitsfeld:** Logistik**Investor:** One Equity Partners Europe GmbH, Frankfurt**Art der Transaktion:** Übernahme**Volumen:** nicht veröffentlicht

Für eine ungenannte Summe wurde Linpac Allibert, bisher der Geschäftsbereich für Mehrwegverpackungen der Linpac Gruppe, von One Equity Partners übernommen. Linpac Allibert ist ein internationaler Spezialist für wiederverwendbare Container und Mehrwegsyste-me. Im Jahr 2010 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 181 Mio. EUR und beschäftigte 1.150 Mitarbeiter in vier europäischen Ländern.

NBE GROUP GMBH & CO. KG ASCHAFFENBURG**Tätigkeitsfeld:** Full Service-Betreiber im Güter- und Personennahverkehr**Investor:** BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, München**Art der Transaktion:** stille Beteiligung**Volumen:** nicht veröffentlicht

Die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft steigt mit einer stillen Beteiligung bei der NBE Group ein, einem Eisenbahnspezialisten und -dienstleister aus Aschaffenburg. Das inhabergeführte mittelständische Unternehmen aus Unterfranken, das aktuell einen Jahresumsatz von über 40 Mio. EUR bei mehr als 200 Mitarbeitern erzielt, möchte das Beteiligungskapital für weiteres Wachstum nutzen. Vorgesehene Maßnahmen sind die Modernisierung des Lokomotivenparks sowie eine Ausweitung des Angebots im Personennahverkehr.

SAMEDAY LOGISTICS GMBH KELSTERBACH**Tätigkeitsfeld:** Logistik**Investor:** Auctus Capital Partners AG, München**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Volumen:** nicht veröffentlicht

Die Münchner Beteiligungsgesellschaft Auctus hat sich mehrheitlich am wachstumsstarken Speziallogistiker Sameday Logistics mit Sitz in Kelsterbach bei Frankfurt beteiligt. Dabei wurde auch der Geschäftsbereich Reisedienstleistungen unter der Marke „das Reisehaus Zulauf“ übernommen. Geschäftsführer Holger Zulauf bleibt auch nach der Transaktion substanziell an der Unternehmensgruppe beteiligt.

SECONDARY DEALS

GEKA GMBH BECHHOFFEN**Tätigkeitsfeld:** Verpackungsindustrie**Veräußernder Investor:** Halder, Frankfurt**Erwerbender Investor:** 3i, Frankfurt**Volumen:** nicht veröffentlicht

Der Mittelstandsinvestor Halder hat eine verbindliche Vereinbarung über den Verkauf seiner Mehrheitsbeteiligung an der Geka GmbH an 3i abgeschlossen. Halder hatte das Unternehmen 2007 mit dem Koinvestor Idinvest von der Beteiligungsgesellschaft Equita übernommen und war zuvor bereits von 1999 bis 2004 an dem Hersteller von Applikatoren und Verpackungssystemen für die Kosmetikindustrie beteiligt gewesen.

EXITS

BROADLIGHT INC. HERZLIYA (ISRAEL)**Tätigkeitsfeld:** Halbleiterindustrie**Investor:** Cipio Partners, München**Volumen:** nicht veröffentlicht

Mit der BroadLight Inc. hat Cipio Partners bereits das zweite israelische Portfoliounternehmen an die Broadcom Corporation veräußert. Der Hersteller von sogenannten PON-Chips für Highspeed-Telekommunikationsnetzwerke war seit 2007 im Portfolio der auf Sekundärmarkttransaktionen spezialisierten Beteiligungsgesellschaft.

SMARTSYNCH INC. JACKSON (USA)**Tätigkeitsfeld:** Smart Metering**Investoren:** u.a. Siemens Venture Capital, München**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** nicht veröffentlicht

Insgesamt zehn internationale Wagniskapitalinvestoren, darunter Siemens Venture Capital, sollen im Laufe der Finanzierungsrunden 80 Mio. USD in die SmartSynch, Inc. aus Jackson in Mississippi investiert haben. Nun hat die Nasdaq-notierte Itron Inc. den Anbieter intelligenter Ablesesysteme für Energie- und andere Versorgungsunternehmen übernommen.

TIMBERTOWER GMBH HANNOVER**Tätigkeitsfeld:** Cleantech**Investoren:** Privatinvestoren**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** nicht veröffentlicht

Die Kohl Clean Technologies GmbH, Merzig, hat von Privatinvestoren sowie dem Management die Mehrheit an der TimberTower GmbH übernommen. Das Unternehmen baut am Standort Hannover die weltweit erste Multi-Megawatt-Anlage auf einem Holzturm.

NEUE FONDS**B-TO-V ENTREPRENEURIAL GROWTH II****Fokus:** Start-up, Mittelstand und „Special Opportunities“**Volumen:** 28,6 Mio. EUR**Status:** Final Closing

Nach dem First Closing im April 2011 bei 19 Mio. EUR hat die b-to-v Partners AG Ende Februar das Closing ihres jüngsten Fonds b-to-v Entrepreneurial Growth II bekannt gegeben. Während der Investmentperiode von drei Jahren will die Gesellschaft in vielversprechende Unternehmen in den Segmenten Start-up, Mittelstand und „Special Opportunities“ investieren. Branchenrestriktionen wurden nicht genannt.

BC EUROPEAN CAPITAL IX**Fokus:** Mehrheitsübernahmen von Marktführern**Volumen:** 6,5 Mrd. EUR**Status:** Final Closing

Die Private Equity-Gesellschaft BC Partners konnte ihren jüngsten Fonds BC European Capital IX beim Hard Cap von 6,5 Mrd. EUR schließen. Die Investmentstrategie des Fonds, der 14% größer als sein Vorgänger ist, zielt auf Beteiligungen mit Kontrollmehrheit an Unternehmen mit marktführender Position, die eine vorsichtige Wachstumsstrategie verfolgen. Das erste Investment ist der schwedische Kabel-TV-Anbieter Com Hem, der für 1,8 Mrd. EUR von Finanzinvestor Carlyle übernommen wurde.

FS VENCUBE**Fokus:** Gründungsprojekte aus der Frankfurt School of Finance and Management**Volumen:** 1 Mio. EUR**Status:** Final Closing

Die Privatuniversität Frankfurt School of Finance and Management hat zusammen mit weiteren Investoren den Seed-Fonds FS VenCube mit einem Volumen von 1 Mio. EUR aufgelegt, der Absolventen, Alumni und Fakultätsangehörige bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee unterstützt. Das Management des neuen Fonds übernehmen der Initiator des Projekts Christoph Kauter, Managing Partner von Trigon Equity Partners und selbst Absolvent der Universität, sowie Omid Saz, Geschäftsführer des Frankfurt School-Tochterunternehmens ConCap Connective Capital.

HIGH-TECH GRÜNDERFONDS II**Fokus:** Hightech-Start-ups in Deutschland**Volumen:** 291 Mio. EUR**Status:** Aufstockung nach First Closing

Der High-Tech Gründerfonds II startete Ende Oktober 2011 mit einem Volumen von 288,5 Mio. EUR im First Closing und stellt innovativen Technologieunternehmen bis zu 2 Mio. EUR in Seed-Finanzierung und Anschlussrunden bereit. Nun hat sich Evonik Industries mit 2,5 Mio. EUR beteiligt und vergrößert damit den Kreis der Industrieinvestoren auf 13 Unternehmen.

INDEX LIFE VI**Fokus:** Life Sciences**Volumen:** 150 Mio. EUR**Status:** Final Closing

Die in Genf ansässige Venture Capital-Firma Index Ventures hat Mitte März die Schaffung ihres ersten Fonds angekündigt, der ausschließlich in den Life Sciences-Sektor investieren wird. Dank Investitionen einiger ihrer größten bestehenden Teilhaber sowie von GlaxoSmithKline und der zu Johnson & Johnson gehörenden Venture Capital-Tochter von Janssen Pharmaceuticals konnte Index Ventures diesen neuen Fonds mit Mitteln in Höhe von 150 Mio. EUR ausstatten.

OP VENTURES GROWTH/OP VENTURES GLOBAL/OP/VENTURES EARLY STAGE**Fokus:** Digitale Wirtschaft**Volumen:** insgesamt 300 Mio. EUR**Status:** Final Closing

Der Telekommunikationskonzern France Télécom-Orange und die Agenturgruppe Publicis gründen gemeinsam mit dem Fondsmanager Iris Capital einen neuen Investor im Bereich digitale Wirtschaft. Hierfür investieren beide Unternehmen zusammen 150 Mio. EUR. Hinzu kommen Mittel des European Investment Fund und des französischen öffentlichen Investors CDC, sodass das Gesamtvolumen bei rund 300 Mio. EUR liegen wird. Die neu gegründete Gesellschaft wird drei neue Fonds auflegen, die unterschiedliche Zielgruppen ansprechen: OP Ventures Growth richtet sich an etablierte Unternehmen in Frankreich und Europa mit Engagements von bis zu 15 Mio. EUR pro Projekt, OP Ventures Global investiert die gleichen Summen in Start-ups jenseits der Grenzen Europas. OP Ventures Early Stage stellt Kapital bis zu einer Höhe von 3 Mio. EUR pro Projekt für Seed- und Early Stage-Finanzierungen zur Verfügung.

SEED FONDS II FÜR DIE REGION AACHEN**Fokus:** Start-ups in der Region Aachen**Volumen:** 10,3 Mio. EUR**Status:** Final Closing

Die Sparkasse Aachen, die NRW.Bank und die DSA Invest GmbH haben den Seed Fonds II für die Region Aachen GmbH & Co. KG aufgelegt. Der Fonds ist der Nachfolger des bestehenden Seed Fonds Aachen, der bereits ausinvestiert ist. Der Fonds stellt jungen Unternehmen in der Gründungsphase Eigenkapital zur Verfügung. Pro Unternehmen und Finanzierungsrunde investiert der Fonds maximal 850.000 EUR, mit Koinvestoren bis zu 1,7 Mio. EUR. Voraussetzung ist, dass der Unternehmenssitz in der Region Aachen liegt, das Unternehmen jünger als 18 Monate und die Rechtsform eine Kapitalgesellschaft ist. Gemanagt wird der Fonds von der SUBG AG. ■

*Der Deal-Monitor entsteht mit
freundlicher Unterstützung des*



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Bleiben Sie auch zwischen zwei Ausgaben auf dem Laufenden: Aktuelle Deals finden Sie unter
www.vc-magazin.de > news > deals



Datum & Ort	Veranstalter	Event
04.04.2012 Frankfurt	Aurelia Private Equity www.aurelia-pe.com	VC-Meeting Frankfurt: Begegnung der hessischen Venture Capital-Szene Teilnahme: kostenfrei
17.04.2012 Heidelberg	MFG www.heidelberger-innovationsforum.de	Heidelberger Innovationsforum 2012: Plattform für Gründer und Unternehmer Teilnahme: ab 150 EUR
17.04.2012 München	UnternehmerTUM www.unternehmertum.de	Entrepreneurs' Night: Plattform und Kontaktbörse für studentische Jungunternehmer und innovative Geschäftsideen Teilnahme: ab 3,50 EUR
19.–20.04.2011 Frankfurt	G+J Wirtschaftsmedien, Faktor 3 ftd.faktor3server.de/restrukturierung	FTD-Konferenz Restrukturierung: Insolvenzrecht und Finanzierung, Branchenschwerpunkt erneuerbare Energien Teilnahme: 1.250 EUR
23.–24.04.2012 Berlin	Stiftung Charité www.charite-summit.de	Charité Entrepreneurship Summit: Internationales Forum für Mediziner, Lebenswissenschaftler, Technologietransfer, Entrepreneurship und Venture Capital Teilnahme: ab 45 EUR
26.04.2012 Düsseldorf	Private Equity Forum NRW www.private-equity-forum.net	Thementag Carve Out – Die hohe Schule der Unternehmenstransaktionen: Informationen rund um das Thema Carve-out Teilnahme: 90 EUR, für Mitglieder kostenlos
25.–26.04.2012 Wien	Convent Gesellschaft für Kongresse und Veranstaltungsmanagement mbH www.convent.de	AVCO Jahrestagung 2012: Jahresveranstaltung der Private Equity-Branche in Österreich Teilnahme: k.A.
8.–9.05.2012 Berlin	Continua Unternehmensentwicklung GmbH www.europeanventuremarket.com	European Venture Market: Networking-Konferenz für Investoren, Dienstleister und Gründerunternehmer der Industrie Teilnahme: ab 1.280 EUR
9.–10.05.2012 Frankfurt	Bio Deutschland e.V. www.biotechnologietage-2012.de	Deutsche Biotechnologietage 2012: Nationales Forum für die deutsche Biotechnologiebranche Teilnahme: 175 EUR
10.05.2012 Berlin	Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften www.bvkap.de	13. Deutscher Eigenkapitaltag des BVK: Jahresveranstaltung des Branchenverbands BVK Teilnahme: 500 EUR
15.05.2012 Heidelberg	BioRN Cluster Management GmbH www.biorn2012.com	BioRN Annual Conference 2012: Treffen der weltweiten Biotechnologiebranche und Austausch mit Investoren Teilnahme: ab 250 EUR
15.05.2012 München	Ascenion GmbH www.biovaria.org	BioVaria 2012: Treffen von Industrievertretern und Kapitalgebern mit führenden Wissenschaftlern, Firmengründern und Technologietransfer- Organisationen aus ganz Europa Teilnahme: ab 160 EUR
15.–16.05.2012 Frankfurt	Bundesverband Alternativer Investments (BAI) www.ai-conference.com	BAI Alternative Investor Conference: Branchentreff für Anbieter, Dienstleister und institutionelle Investoren zum Austausch über neueste Entwicklungen Teilnahme: ab 560 EUR
22.05.2012 Dortmund	dortmund-project www.invest-dortmund.de	Venture Capital Roundtable Dortmund: Netzwerk-Event für Unternehmer und Kapitalgeber der Venture Capital-Branche Teilnahme: k.A.
22.05.2012 München	evobis GmbH www.evobis.de	Venture Conference: Vorträge und Firmenpräsentationen, Fokus: Kapital für die Wachstumsphase Teilnahme: 250 EUR
23.05.2012 Hamburg	CatCap, Neuhaus Partners www.venture-lounge.de	Venture Lounge: E-Commerce und Games Teilnahme: 130 EUR
29.05.2012 Düsseldorf	eCapital Entrepreneurial Partners, Sozietät Tigges Rechtsanwälte, Warth & Klein Grant Thornon www.vc-stammtisch.net	VC-Stammtisch Düsseldorf: Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austausch und Netzwerken, Speaker: Dörte Höppner, EVCA Teilnahme: 13 EUR



Foto: Stephen Jaffe/Wikipedia

„I have learned that private equity can be a major vehicle for positive change in this world.“
 Sein Auftritt auf der SuperReturn International war einer der Höhepunkte des diesjährigen Branchentreffens: Der Sänger Bob Geldof hielt eine fast einstündige Rede, in der er die Bedeutung des afrikanischen Kontinents für die weltwirtschaftliche Zukunft hervorhob. Zwar gäbe es in Afrika einen unermesslichen Reichtum an Bodenschätzen, zahlreiche große Städte und eine sehr junge Bevölkerung, doch sei es bislang noch nicht gelungen, dieses Potenzial zu heben. Private Equity-Investitionen könnten hierbei eine wesentliche Rolle spielen, meinte Geldof, der kürzlich selbst einen Beteiligungsfonds für Afrika aufgelegt hat. Investments würden allen helfen: Die afrikanische Bevölkerung erhalte eine Chance auf Wohlstand, und Investoren, die jetzt den Sprung wagten, könnten auf attraktive Renditen hoffen.

Ausblick

Das VentureCapital Magazin
 5/2012 erscheint am 27. April

**Schwerpunkthemen: Standortinitiativen/
 Förderinfrastruktur/Technologie- und
 Gründerzentren**

Märkte & Zahlen:

- Neue Kapitalquellen für Venture Capital-Fonds, Business Angels und Gründer
- Gründerregionen und deren Kapitalausstattung

Early Stage & Expansion:

- Förderbanken und Beteiligungskapital – Angebote in Deutschland
- Neu im Markt: German Silicon Valley Accelerator

Private Equity-Dachfonds:

- Fonds-Portrait: BVT-CAM Private Equity Global Fund IX International Secondaries
- Das aktuelle Dachfonds-Interview

Entrepreneurship:

- Technologie- und Gründerzentren im Überblick
- Veranstaltungen und Seminare für Gründer

**Inklusive
 Sonderbeilage
 „Personalisierte
 Medizin“
 (2. Jg.)**



Impressum

VentureCapital Magazin

13. Jahrgang 2012, Nr. 4 (April)

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 Gläser,
 Mathias Renz (Verlagsleitung), Julia Gössel

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Dr. Holger Bengs, Dr. Hans Bethge, Dr.
 Christian Bürger, Bernd Frank, Dr. Alexandra Goll, Dajana Hentschel,
 Tobias Kirchhoff, Dr. Bernt Paudtke, Dr. Bernd Singer, Georg von Stein,
 Dr. Martin Steinbach, Dr. Stefanie Tetz, Prof. Dr. Udo Wupperfeld

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Bilder: Bilderbox, Fotolia, Pixelio, Photodisc

Titelbild: © Gernot Krautberger/Panthermedia

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

Anzeigen: Claudia Kerszt
 Tel.: 089-2000339-52, Fax: 089-2000339-39

Erscheinungstermine 2012: 27.01. (2/12), 24.02. (3/12), 30.03. (4/12),
 27.04. (5/12), 25.05. (6/12), 29.06. (7-8/12), 24.08. (9/12), 28.09. (10/12),
 26.10. (11/12), 23.11. (12/12), 21.12. (1/13)
 Sonderausgaben: 7.07. (Tech-Guide 2012), 6.10. (Start-up 2013)

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: © 2012 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

ISSN 1611-1710, ZKZ 53974

Stabwechsel bei CVC Capital Partners

Steve Koltes, langjähriger Leiter des Deutschlandgeschäfts und Gründungspartner des internationalen Finanzinvestors, übergibt zum 1. April an eine neue Doppelspitze. **Marc Strobel** (li.) aus dem Frankfurter Büro und **Dr. Christian Wildmoser** (re.) aus dem Zürcher Büro werden die Aktivitäten der Private Equity-Gesellschaft in der DACH-Region verantworten. Beide Partner sind seit 2000 bei CVC tätig und wurden 2008 in den Partnerkreis aufgenommen. Koltes wird seinen Fokus künftig verstärkt auf seine Arbeit im globalen Management Committee von CVC legen. Er hatte das Deutschlandgeschäft des Private Equity-Hauses mitaufgebaut und seit mehr als 20 Jahren geleitet.



Jan Dzulko ist Geschäftsführer des neu gegründeten Inkubators M Cube. Er war zuletzt Vorstand beim Internetunternehmen Check24. Zuvor hatte er die Unternehmen pecumax und pecupool gegründet und an Check24 verkauft. Hinter M Cube steht der Führungskreis von Check24.



Die Schweizer SCM Strategic Capital Management hat sich mit **Tim Becker** verstärkt. Wie die Gesellschaft jetzt mitteilte, ist er seit Januar 2012 für die weitere Entwicklung und Expansion des Unternehmens in Deutschland verantwortlich. Becker war zuvor bei der Warburg Alternative Investments AG in Zürich und Hamburg als Principal tätig.



Die Rechtsanwaltskanzlei Dechert hat **Sven Schulte-Hillen** in den Partnerkreis aufgenommen. Innerhalb der Praxisgruppe Corporate & Securities berät Schulte-Hillen deutsche und internationale Private Equity-Gesellschaften, Family Offices sowie deutsche mittelständische Unternehmen.



Der Berliner Inkubator Rocket Internet erhält mit **Johannes Bruder** (li.) ab April einen dritten Geschäftsführer. Bruder kommt von Google, wo er als Industry-Manager tätig war, und gründete zuvor das Start-up Getupp. Der bisherige Rocket Internet-Geschäftsführer **Florian Heinemann** wechselt zum neu gegründeten Wettbewerber Project A.



Der Gründer und bisherige Geschäftsführer des Inkubators Hanse Ventures **Sarik Weber** hat zum Ende des Monats März in den Beirat der Gesellschaft gewechselt und nimmt damit nur noch eine beratende Funktion wahr. Er will sich in Zukunft als Investor und Unternehmer eigenen Projekten widmen.



Reinhard Löchner, bislang Mitglied des Vorstands der Beteiligungsgesellschaft Ventizz Capital Partners, hat das Unternehmen verlassen. Zu Einzelheiten gab Ventizz keine Auskunft.



Der Frühphaseninvestor EnjoyVenture hat **Benjamin Iber** bereits Anfang Januar zum Manager Operations ernannt. Er ist u.a. verantwortlich für die Etablierung und Sicherstellung von Qualitätsstandards.



Bereits Anfang Februar ist **Jakob Wirbatz** als Salary Partner zur Kanzlei Weitnauer gewechselt. Er kommt vom Venture Capital-Technologiefonds Accera, wo er zuletzt als Partner mit Schwerpunkt Cleantech tätig war. Im Heidelberger Büro von Weitnauer berät er auch Pharma- und Biotech-Unternehmen.

Hanns-Peter Wiese wird Partner bei der Corporate Finance Beratungsgesellschaft Blättchen & Partner. Wie die Gesellschaft jetzt mitteilte, ist



Wiese seit November 2011 für das Kompetenzzentrum Unternehmensbeteiligungen und Mergers & Acquisitions am Standort München zuständig.



Die Strategieberatung L.E.K. Consulting erweitert das Partnerteam des deutschen Büros in München. **Wolfgang Wagner** (li.) hat mehr als 25 Jahre Erfahrung in Beratung, Private Equity, M&A und Industrie u.a. als Partner bei Booz Allen Hamilton und als Vorstand beim Maschinenbauer Mülser Weingarten AG. **Martin Bundschu** ist seit 2006 bei L.E.K. und war zuvor über zwölf Jahre in Beratung und Industrie tätig.



Der Patentanwalt **Dr. Christian Kilger** ist neuer Partner der amerikanischen Patentanwaltskanzlei Fanelli Haag und hat Mitte März in Berlin die erste Niederlassung der Sozietät außerhalb der Heimatstadt Washington eröffnet. Unter dem Namen Fanelli Haag & Kilger legt die Kanzlei einen Schwerpunkt auf den Bereich Biotechnologie. Kilger arbeitete zuvor bei Vossius & Partner.

Wer an einen neuen Schreibtisch wechselt, lesen Sie auch unter

www.vc-magazin.de > news > people





Der Name Ernst & Young bezieht sich auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited, einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht.

**Die Kapital-
marktfähigkeit
sieht man einem
Unternehmen
von außen nur
selten an.**

Senkrechtstarter wissen: Erfolg beim Börsengang braucht Mumm - und eine gute Vorbereitung. Ob Ihr Unternehmen fit für den Kapitalmarkt ist, können Sie jetzt herausfinden. Wie, sagt Ihnen Dr. Martin Steinbach unter Telefon +49 6196 996 11574. Mehr über unser IPO readiness assessment und die optimale Platzierung von Aktien und Anleihen unter www.ey.com/de/ipo-and-listing See More | IPO readiness



**SUBSTANZ
ENTSCHEIDET!**

SuppreMol GmbH – Entwicklung innovativer Therapien zur Behandlung von Autoimmunerkrankungen, z.B. Immunthrombozytopenie (ITP), rheumatoide Arthritis oder systemischer Lupus Erythematoses (SLE) und Allergien

Fokus liegt auf einem körpereigenen Protein (löslicher Fc-Rezeptor), das auf natürliche Weise gezielt in den Eskalationsmechanismus von Autoimmunerkrankungen eingreift

Leitprodukt SM101 befindet sich in der klinischen Phase Ib/IIa-Studie in Immunthrombozytopenie, **Zwischenauswertung zeigt hervorragende Verträglichkeit und deutet auf eine langanhaltende Wirksamkeit hin**, klinische Phase IIa-Studie in SLE in weltweit über 30 Zentren wurde Mitte 2011 gestartet

SuppreMol GmbH – ein Beteiligungsunternehmen der MIG Fonds.

Wir finanzieren Spitzentechnologien!

Innovative Unternehmen aus Österreich und Deutschland setzen weltweit neue Standards in potenzialträchtigen Spitzentechnologien. Wachsende Märkte aus den Bereichen Energieeffizienz, Life-Science, Clean Tech, Biotechnologie sowie Hochtechnologie benötigen diese neuen Standards dringend. Die exklusiv von der Alfred Wieder AG vertriebenen MIG Fonds finanzieren heute diese Spitzentechnologien aus Österreich und Deutschland für den Weltmarkt von morgen – außerbörslich, bankenunabhängig und unternehmerisch orientiert.

**Unternehmensbeteiligungen mit den MIG Fonds –
investieren Sie mit dem Marktführer in echte Substanz
und nachhaltige Wertsteigerung!**

MIG
Fonds
WWW.MIG-FONDS.DE