

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure

Mit Sonderbeilage
„Secondary Transactions“

Gut gefüllte Deal-Pipeline

Klarer Trend zum Verkäufermarkt

Mit E-Bike und Private
Equity an die Börse

DERBY CYCLE: NEUAUFRICHTUNG
MIT DEM MBO

„Käufer sollten ganz
genau hinschauen“

INTERVIEW MIT AXEL HANSING,
COLLER CAPITAL

Luxusgüter für einen der
größten Wachstumsmärkte

QVENDO: DEUTSCH-INDISCHER
SHOPPING-CLUB



Hier
drin:
Geld von der
NRW.BANK

Wir stärken Ihr Eigenkapital.

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

Branche im Aufwind, wenn nicht ...

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Sie kennen es vielleicht aus eigener schmerzlicher Erfahrung, haben es aber sicherlich zumindest in Ihrem eigenen Umfeld aus nächster Nähe anschauen können: Quer über alle Segmente haben viele Akteure der Private Equity-Branche in der jüngeren Vergangenheit ihre Wunden lecken müssen – wenige attraktive Deals, Pleiten im Portfolio, schwieriges Umfeld für Fundraising. Die Dichte an Veranstaltungen der letzten Wochen hat aber deutlich gezeigt, dass die Phase vorbei ist, die Wunden verheilt zu sein scheinen und die Branche wieder Aufwind verspürt.

Bei der fünften Auflage seines Family Day meldete der High-Tech Gründerfonds zur Spitzenzeit rund 720 Teilnehmer und damit einen neuen Besucherrekord (siehe auch S. 30–31). Und auch die NRW.Bank verzeichnete im fünften Jahrgang ihrer Private Equity Konferenz NRW (siehe S. 21) gut 800 Anmeldungen – und das trotz einer erstmals erhobenen Teilnahmegebühr. Daneben zogen weitere Seminare oder Kongresse zahlreich das Fachpublikum zum Networken, dem Wissenserwerb und für das Kennenlernen von Start-ups an, so etwa das von der Soziätät Pöllath + Partners organisierte Munich Private Equity Training, die 11. Handelsblatt Jahrestagung Private Equity, die 3. CIB Invest Konferenz zur weißen Biotechnologie oder der 8. Venture Capital Roundtable in Dortmund.

Dazu gibt es gute Hinweise aus Asien, dass die Private Equity-Branche aus dieser Region Rückenwind erhält. Auf der Roadshow des BVK ist Willi Mannheims von Ventizz einigen japanischen und chinesischen Fonds begegnet, die über die Situation in Deutschland genauso gut wie europäische Analysten informiert waren und die deutsche Private Equity zunehmend als attraktive Anlageklasse entdecken (siehe S. 20). Dr. Michael Drill von der M&A-Beratung Lincoln International hat beobachtet, dass asiatische Käufer auch bei kompetitiven Bieterverfahren immer professioneller werden (siehe S. 34). Damit eröffnen sich hiesigen Finanzinvestoren neue Käuferschichten. Norman Lemke von der RWB AG ist fest davon überzeugt, dass die Chancen für Dachfonds in den Wachstumsmärkten Indien und China ungebrochen groß sind (siehe Interview S. 43).

Als problematisch können sich aber zwei andere große Szenarien herausstellen: Auf der einen Seite steht die europäische Gemeinschaftswährung vor einer harten Prüfung, wenn nicht gar auf der Kippe. Ob der eingeschlagene Weg zur Rettung des Euros der richtige Weg ist, wird sich erst im Nachgang beurteilen lassen. Auf jeden Fall werden daraus eventuell resultierende Turbulenzen auch die Private Equity-Branche berühren. Auf der anderen Seite gibt es Zeichen für neuerliche Übertreibungen auf dem



Torsten Paßmann, Redaktionsleiter

US-Aktienmarkt. Während vergleichsweise alte Onlinegiganten wie Amazon oder Google stabil hohe Gewinne erzielen, ihren Kurs halten und fair bewertet werden, sieht es bei den jüngsten Web-Börsengängen anders aus. Das Business-Netzwerk LinkedIn wurde zwischendurch fast mit dem 500-Fachen des 2010er Ertrags bewertet, und der Kurs des defizitären Internetradios Pandora schoss nach dem IPO in die Höhe, um dann auf einen Achterbahnkurs zu schwenken. Wenn hier die Erwartungen von (institutionellen) Anlegern enttäuscht werden, kann sich das selbst hierzulande negativ vor allem auf das Venture Capital-Segment auswirken. Dann dürfte es wahrscheinlich auch keine Rolle spielen, dass die hiesigen Early Stage-Investoren trotz aller Hype-Tendenzen bislang mit kühlem Kopf investiert haben. ■

Ich wünsche Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre

Ihr

A handwritten signature in blue ink that reads "Torsten Paßmann". Below the signature is the email address "torsten.passmann@vc-magazin.de".



- 3 Editorial**
Branche im Aufwind,
wenn nicht ...

Auslese

- 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 12 Gut gefüllte Deal-Pipeline**
Klarer Trend zum
Verkäufermarkt

Märkte & Zahlen

- 18 Vis-à-vis**
„Dramen sind
immer auch Chancen“
Panel-Diskussion mit Prof. Dr. Heinrich von Pierer, Dr. Holger Zinke und Alfred Wieder

- 20 „Mehr kann man in dieser kurzen Zeit nicht erreichen“**
Stimmungsbericht von der Asien-Roadshow des BVK Willi Mannheims, Ventizz

- 21 Private Equity-Branche steht hinter Nordrhein-Westfalen**
5. Private Equity Konferenz in Düsseldorf

- 22 Zugang zum chinesischen Private Equity-Markt**
Trends und Aussichten für RMB-Fonds
Dr. Bernd-Uwe Stucken, Salans

- 24 Executive Talk**
„Mit anonymen Investoren haben wir weniger gute Erfahrungen gemacht“
Interview mit Björn Klusmann, Geschäftsführer des Bundesverbands Erneuerbare Energie

12 Gut gefüllte Deal-Pipeline

Klarer Trend zum
Verkäufermarkt

Der Markt für Fusionen und Übernahmen in Deutschland hat in den ersten Monaten 2011 noch nicht so stark angezogen wie erwartet. Doch seit April beobachten Experten ein zunehmendes Kauf- und Verkaufsinteresse. Dies könnte etwa ab Herbst zu einer Vielzahl von Transaktionen führen – wenn das wirtschaftliche Umfeld positiv bleibt. Die Preise haben gegenüber 2010 jedenfalls wieder kräftig angezogen.

36 Mit E-Bike und Private Equity an die Börse

Mit dem Fahrrad
auf das Parkett

Mit einem breiten Sortiment an Fahrrädern, einer klaren Internationalisierungsstrategie und der starken Positionierung im Zukunftssegment der E-Bikes hat sich Derby Cycle zum umsatzstärksten Fahrradhersteller Deutschlands entwickelt. Ein wichtiger Wegbegleiter war seit dem Management Buyout die Beteiligungsgesellschaft Finatem, der im Zuge des Börsengangs ein erfolgreicher Exit gelang.

- 26 Menschen & Macher**
Andreas Thümmler
Teil 54 der Serie

- 27 Alles andere als ein Kavaliersdelikt**
Vorsicht vor der Korruptionsfalle bei Deals in Russland
Dr. Thomas Heidemann, CMS Hasche Sigle

Early Stage & Expansion

- 28 HR Corner von**
Manuela Megel,
Steinbach Consulting
Henne oder Ei?

- 29 VC-Kolumne von**
Dr. Alexandra Goll,
TVM Capital
Chancen des Wandels

- 30 Wachstumskurs fortgesetzt**
Erneuter Besucherrekord beim „Family Day“

- 32 Pay to Play als Option**
Investitionsschutz und Finanzierungssicherheit
Dr. Florian Becker, Dr. Sascha Leske, Noerr

Mittelstand/Buyouts

- 34 M&A-Kolumne von**
Dr. Michael R. Drill,
Lincoln International
Deutsche Mid Caps im Visier der Asiaten

- 36 Case Study**
Mit E-Bike und Private Equity an die Börse
Derby Cycle: Neuaustrichtung mit dem MBO

- 38 Hintergrundrecherchen im M&A-Prozess**
Chancen und Risiken identifizieren
Philipp Sander, Scalaris

Private Equity-Dachfonds

- 40 „Käufer sollten ganz genau hinschauen“**
Interview mit Axel Hansing, Partner, Coller Capital

- 41 Dachfonds-News**



40 „Käufer sollten ganz genau hinschauen“

Interview mit Axel Hansing, Partner, Coller Capital

Der Sekundärmarkt für Beteiligungen an Private Equity-Fonds ist wieder in Schwung gekommen: Banken und Versicherungen trennen sich als Folge strenger Kapitalisierungsvorschriften vermehrt von ihren Positionen, zunehmende Kapitalabrufe lassen einige Investoren ihre Engagements überdenken. Dennoch bleibt der Markt ein Käufermarkt, erklärt Axel Hansing von Coller Capital im Interview.



45 Luxusgüter für einen der größten Wachstumsmärkte

Qvendo: Deutsch-indischer Shopping-Club

Als deutsch-indisches Ehepaar können Oliver und Reema von Quadt beide Länder gut vergleichen – und die deutlichen Komfort- und Sortimentsunterschiede beim Einkaufen haben bei ihnen eine Geschäftsidee reifen lassen. Mit ihrem Ansatz präsentieren sich die beiden vom ersten Tag an als international ausgerichtetes Start-up.

Gehen Sie nicht blind in Transaktionen.



42 „Asien als Investitionsziel ist sehr heterogen“

Interview mit Norman Lemke, Vorstand der RWB AG

Entrepreneurship

44 Entrepreneurship-Flash

45 Case Study

Luxusgüter für einen der größten Wachstumsmärkte

Qvendo: Deutsch-indischer Shopping-Club

Datenbank

50 Deal-Monitor

55 Events

Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

55 Soeben erschienen

56 Zitat des Monats

56 Ausblick/Impressum

58 People

46 Investor im Portrait

Im Freistaat verankert

Teil 116: Bayern Kapital GmbH

48 „Man darf nie selbst Zweifel haben“

Interview mit Constantin Bisanz, Serial Entrepreneur

49 Elevator Pitch

Werbeboten Media UG

UNTER WWW.VC-MAGAZIN.DE

- ALLE 116 TEILE DER SERIE INVESTOR IM PORTRAIT
- ALLE DACHFONDS-PORTRAITS
- DIE SERIE BUSINESS ANGEL-NETZWERKE
- EIN AKTUELLES INTERVIEW
- ... UND VIELES MEHR!

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
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Rechtsanwälte | Wirtschaftsprüfer |
Steuerberater
München | Hamburg
www.kaufmannlutz.com

Studie des Monats

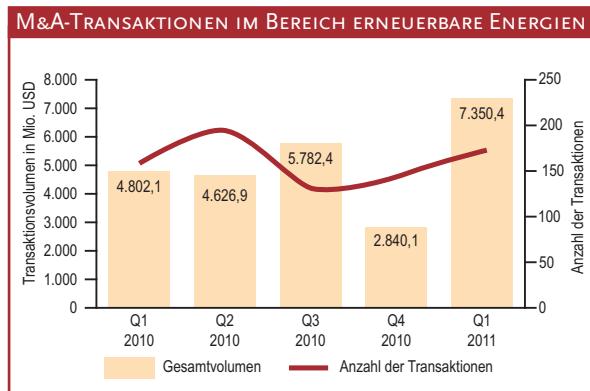
Beliebter Zweitmarkt

Das Interesse der Anleger an Verkäufen von Private Equity-Beteiligungen auf dem Sekundärmarkt ist derzeit groß. Laut des aktuellen Global Private Equity Barometers, das Coller Capital zweimal jährlich herausgibt, planen mehr als ein Drittel der Limited Partners (LPs) in Nordamerika, ein Viertel der LPs in Europa und nicht weniger als 42% der LPs im Asien-Pazifik-Raum einen Verkauf von Private Equity-Beteiligungen in den kommenden zwei Jahren. Auch bei Käufern ist der Sekundärmarkt beliebt: Etwa ein Drittel der LPs in Nordamerika (30%) und in Europa (35%) – und über zwei Drittel der Anleger im Asien-Pazifik-Raum (68%) – beabsichtigen den Zweitverkauf von Private Equity-Beteiligungen in den nächsten zwei Jahren.

Branche des Monats

M&A-Welle bei erneuerbaren Energien

Das M&A-Volumen im Bereich erneuerbare Energien ist deutlich gestiegen. Im ersten Quartal 2011 wurden weltweit 171 Deals in diesem Sektor abgeschlossen, im Vorjahresquartal waren es noch 157 Transaktionen gewesen, meldet der Nachrichtendienst Thomson Reuters. Demnach spielen die Europäer die zentrale Rolle bei der Entwicklung: 48% aller Deals in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres hatten ihr Ziel in Europa. Im Jahr 2010 waren es insgesamt sogar 53% aller Transaktionen gewesen. Laut den Experten von Thomson Reuters wird der Kontinent durch Regulierungsbestrebungen wie die Renewable Energy Directive (RED) und die Bemühungen europäischer Konzerne um erneuerbare Energien seine Spitzenposition auch in Zukunft beibehalten.



Quelle: Thomson Reuters

Zahl des Monats

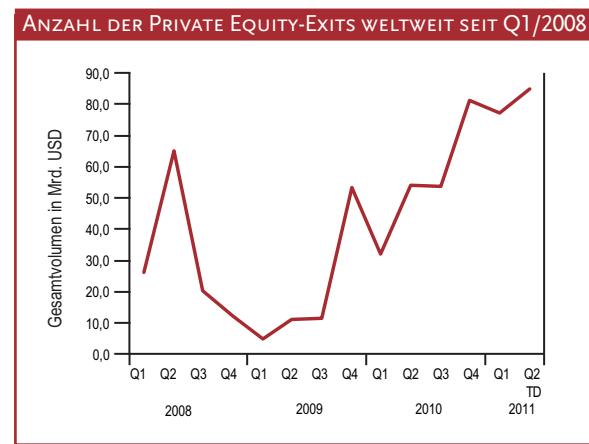
Faktor 3

Die Private Equity-Branche bäckt wieder größere Brötchen. Der durchschnittliche Transaktionswert von Folgeakquisitionen hat sich im ersten Quartal 2011 gegenüber dem Vorjahreszeitraum fast verdreifacht. Dieses Ergebnis liefert der Buy & Build Monitor, den Silverfleet Capital und Mergermarket quartalsweise herausgeben. Demnach erreichten die 15 in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres abgeschlossenen Folgeakquisitionen, deren Wert veröffentlicht wurde, ein durchschnittliches Volumen von 134 Mio. EUR, während der Wert bei den 18 Transaktionen im Vorjahresquartal bei 45,8 Mio. EUR gelegen hatte. Die Anzahl der Buy & Build-Deals blieb mit 76 dagegen fast auf dem Niveau von 70 Transaktionen im ersten Quartal 2010.

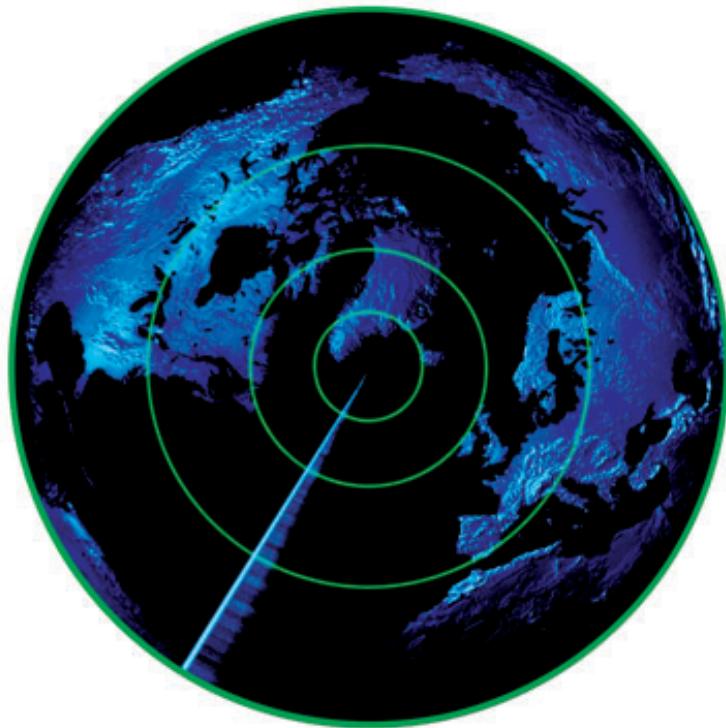
Grafik des Monats

Neuer Exit-Rekord

Die weltweite Exit-Welle steuert auf einen neuen Höhepunkt zu. Einer Untersuchung des Zahlenanbieters Prequin zufolge erreichte das Gesamtvolumen der Verkäufe durch Finanzinvestoren weltweit im April und Mai des laufenden Jahres 85 Mrd. USD und übertraf damit bereits noch vor Ablauf des Quartals den Topwert von 81,3 Mrd. USD, den Prequin im vierten Quartal 2010 ermittelt hatte. Weltweit wurden im April und Mai 2011 Unternehmen verkauft. Besonders in Europa machten Private Equity-Häuser Kasse: Hier erreichte das Gesamtvolumen der Verkäufe 57,9 Mrd. USD, doppelt so viel wie im Vorquartal und fast fünfmal so viel wie im zweiten Quartal 2010.



Quelle: Prequin



NAVIGATING CORPORATE SUCCESS

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

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

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

ASIA | EUROPE | NORTH AMERICA

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

O
ORRICK

WWW.ORRICK.COM

250 Mio. EUR für den ERP-Startfonds

Gute Nachrichten für hiesige Gründer: Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) stellt weitere 250 Mio. EUR für den ERP-Startfonds bereit. Dieser beteiligt sich in gleicher Höhe und zu gleichen Konditionen wie ein privater Lead-Investor und stellt über mehrere Finanzierungsrunden bis zu 5 Mio. EUR bereit. Der ERP-Startfonds wurde Anfang 2005 gemeinsam vom BMWi und der KfW Bankengruppe aufgelegt, mit 80 Mio. EUR wurde 2010 der höchste Zusagestand in einem Jahr erreicht. Bis-her wurden insgesamt 821 Verträge mit einem Volumen von rund 380 Mio. EUR abgeschlossen. Damit konnten mehr als 370 Technologieunternehmen gefördert werden.

Markt in Österreich schrumpft leicht

Der österreichische Private Equity-Markt verzeichnete 2010 einen leichten Rückgang: Einheimische Beteiligungsgesellschaften investierten im vergangenen Jahr insgesamt 127 Mio. EUR in 86 Unternehmen. Gegenüber 2009, als rund 138 Mio. EUR in 90 Unternehmen geflossen waren, bedeutet das ein Minus von 8%. Das Fundraising erreichte ein Gesamtvolumen von 268 Mio. EUR, das sind 6% weniger als die 286 Mio. EUR, die 2009 eingesammelt wurden. Die größte Schwierigkeit bereitet den österreichischen Finanzinvestoren immer noch der fehlende Rechtsrahmen, erklärt Jürgen Marchart, Geschäftsführer des Branchenverbands AVCO, im Interview.

VC Magazin: Die Private Equity-Investitionen in Österreich waren 2010 gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufig. Welchen Stellenwert nimmt privates Eigenkapital für österreichische Unternehmen heute ein?

Marchart: Private Equity ist zunehmend gefragt. Da andere Finanzierungsformen, gerade Fremdkapital, knapper werden, denken Unternehmen vermehrt über privates Eigenkapital nach. Derzeit werden viele Kontakte hergestellt und es laufen einige Due Diligence-Prozesse. Es ist absehbar, dass das Investitionsvolumen wieder steigen wird. Während bislang Folge-Investitionen in bestehende Portfoliounternehmen dominiert haben, werden derzeit auch

Anzeige



PRIVATE
EQUITY
FORUM NRW

Veranstaltung:

Thementag „CleanTech – Neue Chancen für Unternehmen und Investoren“

Ort: Taylor Wessing, Benrather Str. 15, 40213 Düsseldorf

Datum: 07. Juli 2011

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

Inhaltliche Schwerpunkte:

Angefacht durch die Atomkatastrophe in Japan, befindet sich die Debatte um das Risiko der Atomkraft auf einem neuen Höhepunkt und verstärkt somit die Dringlichkeit der Erschließung verlässlicher, erneuerbarer Energien. Unser nächster Thementag wird sich deshalb fokussiert mit den Herausforderungen der CleanTech-Branche befassen und Rahmenbedingungen von Investitions- und Finanzierungsoptionen beleuchten. Erfahrene Praktiker „plaudern aus dem Nähkästchen“ und berichten über die Chancen und Risiken im Bereich der alternativen Energien.

Informationen und Anmeldung unter:

www.private-equity-forum.de • Tel.: 0211-641 62 68

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

Kapitalmaßnahmen bei Heliad und mic AG

Bei deutschen börsennotierten Private Equity-Gesellschaften stehen Umstrukturierungen im Aktionärskreis an: Heliad Equity Partners plant den Rückkauf von bis zu 10% des Grundkapitals der Gesellschaft in den kommenden Wochen. Dies entspricht einer Stückzahl von bis zu 1.214.580 Namensaktien. Nach Erreichen der 10%-Grenze beabsichtigt die Geschäftsführung, dem Aufsichtsrat die Einziehung der eigenen Aktien vorzuschlagen, wodurch sich die Anzahl der ausstehenden Aktien entsprechend verringern würde. Hintergrund ist die niedrige Notierung, die Heliad zufolge deutlich unter dem Net Asset Value liegt. Durch die Maßnahme soll der Substanzwert der Aktie gesteigert werden. Bei der mic AG steht dagegen eine Kapitalerhöhung an: Die Hauptversammlung soll im Juli Plänen des Vorstands und des Aufsichtsrats zustimmen, wonach durch die Umwandlung von Rücklagen das Grundkapital der Gesellschaft erhöht und 426.000 Gratisaktien an die bestehenden Aktionäre ausgegeben werden sollen. Dadurch soll die Aktie attraktiver für Investoren gemacht werden.

verstärkt Neu-investments geprüft.



Jürgen Marchart

VC Magazin: Mit einem Gesamtvolumen von 45 Mio. EUR floss 2010 über ein Drittel des investierten Kapitals ins Ausland, rund die Hälfte der neu eingesammelten 268 Mio. EUR ist für Investments in Zentral- und Osteuropa vorgesehen. Wie können Investments im Inland attraktiver gemacht werden?

Marchart: Der Investmentfokus vieler österreichischer Fonds liegt auch im Ausland. Öster-

reich ist aufgrund seiner geografischen Lage prädestiniert für Investitionen sowohl in der DACH-Region als auch in Zentral- und Osteuropa. Das ist unsere Stärke und sollte auch so bleiben. Nichtsdestotrotz besteht nach wie vor ein großes Problem: Österreich bietet keine international wettbewerbsfähigen rechtlichen Rahmenbedingungen für die Branche, was das Geschäft deutlich erschwert.

VC Magazin: Mit der AIFM-Richtlinie besteht seit 2010 ein europäischer Rechtsrahmen, der von den Mitgliedstaaten national umgesetzt werden muss. Wie gestaltet sich der Gesetzgebungsprozess in Österreich?

Marchart: Die Regelungen der AIFM-Richtlinie betreffen in der heutigen Fassung aufgrund der Größenordnung die zumeist vergleichsweise kleinen österreichischen Fonds nicht. Es muss also eine Form gefunden werden, die dem Markt hierzulande gerecht wird. Wünschenswert wäre beispielsweise ein Soft-Opt-in für kleinere Fonds. Denn eine umsichtige und international wettbewerbsfähige Marktregulierung ist sinnvoll und wird von den Akteuren hierzulande ja auch gewünscht, um endlich Rechtsicherheit zu erlangen.

VC Magazin: Danke für das Gespräch!

AIFM Directive

Nehmen Sie die AIFM Directive in Angriff. Seien Sie schneller als die Konkurrenz und schauen Sie der „Directive on Alternative Investment Fund Managers“ gelassen entgegen. Stellen Sie bereits jetzt die Weichen für zukünftige Herausforderungen.

Wir versetzen Sie nicht nur in die Lage, die Anforderungen der AIFM Directive effizient und effektiv zu erfüllen. Sie erhalten parallel Unterstützung bei der Erstellung eines vollständigen IFRS Abschlusses und eines ausführlichen IPEV/EVCA Reportings.

Setting New Standards



Web: www_vc-accounting_com
Email: info@vc-accounting.com
Tel: +49 36 77 799 699-0

R|V|A
RAPID VENTURE
ACCOUNTING

Erster BAI-Wissenschaftspreis vergeben

Mit dem Thema „Welche ökonomischen Effekte haben Private Equity Fonds in Deutschland?“ setzte sich Florian Bandel beim erstmals vergebenen BAI-Wissenschaftspreis in der Kategorie Bachelorarbeiten durch. Die Gemeinschaftsarbeit „Value Creation Drivers in Private Equity: Empirical Evidence from Europe“ der TU München unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner gewann in der Kategorie Sonsstige wissenschaftliche Arbeiten. Weitere Preisträger waren Christian Wegener mit seiner Dissertation „Hedgefunds Returns: An assessment of their statistical properties, predictability and exposures to econo-

mic risks“ sowie Theresa Krimm mit der Masterarbeit „Asset Allocation und Nachhaltigkeit in turbulenten Marktphasen“. Mit dem Wissenschaftspreis will der Bundesverband Alternative Investments u.a. Forschungsarbeiten fördern, Theorie und Praxis verbinden sowie eine Basis für den Austausch zwischen Wissenschaft und Investoren schaffen.



Die Sieger des BAI-Wissenschaftspreises

Positives Ergebnis für S-UBG

Nach einem Verlust im Vorjahr schreibt die Aachener S-UBG Gruppe wieder schwarze Zahlen. Im Geschäftsjahr 2010 erwirtschaftete die Beteiligungsgesellschaft der Sparkassen-Finanzgruppe einen Jahresüberschuss von 2,6 Mio. EUR (2009: -3,2 Mio. EUR) und schüttet eine Dividende in Höhe von 12% an die

Aktionärssparkassen aus. Die Neuinvestitionen beliefen sich 2010 auf 1,8 Mio. EUR (2009: 4,6 Mio. EUR). Zum Jahresende war die S-UBG Gruppe mit ihren Fonds für den regionalen Mittelstand (S-UBG AG) und für wachstumsstarke Hightech-Unternehmen (S-VC GmbH) an 29 Unternehmen beteiligt.

Intensive Fachvorträge und Networking

Zahlreiche hochkarätige Referenten, die teils schwere Kost nachvollziehbar präsentierten: Auch in der 12. Auflage wurde das Munich Private Equity Training (MUPET) dem Anspruch gerecht, die Teilnehmer nachhaltig über aktuelle Entwicklungen zu informieren. Fast 270 Teilnehmer meldeten sich für die zweitägige Veranstaltung Anfang Juni an, um im Literaturhaus in München mehr über Themen wie Private Equity unter Solvency II, derzeitige Standards in Sale and Purchase Agreements oder Trends und Markt-

konditionen für Venture Capital-Investments zu erfahren. Die mit über 320 Gästen erneut gut besuchte Sommerparty in den Räumen von Ausrichter Pöllath + Partners sorgte dafür, dass Investoren und Berater auch das Networking intensiv betreiben konnten.



NEWSTICKER

+++ **Köln** – Die DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH beteiligt sich mit 6,5 Mio. USD am Mongolia Opportunities Fund (MOF), dem ersten Private Equity-Fonds der Mongolei. +++ **Frankfurt/Lissabon** – Der europäische Soziätätenverbund CMS hat einen Kooperationsvertrag mit der portugiesischen Soziät Rui Pena, Arnaut & Associados (RPA) geschlossen. +++ **München** – Die Hauptversammlung der Aurelius AG hat eine Anhebung der Dividende um 16% auf 1,30 EUR je Aktie beschlossen. Die Gesellschaft steigerte ihren Umsatz im ersten Quartal 2011 um 85% auf 327,1 Mio. EUR. +++ **New York** – Der Vermögensverwalter BlackRock plant den Einstieg in die Anlageklasse Private Equity. Das zuständige Team wird geführt von Nathan Thorne, George Bitar und Mandy Puri.

Zouk schließt 230-Mio.-Fonds

Der Cleantech-Investor zouk Capital hat einen neuen Beteiligungsfonds mit einem Volumen von 230 Mio. EUR geschlossen. Aus dem neuen Fonds Cleantech Europe II wird zouk in Unternehmen in der Wachstumsphase vor allem aus den Bereichen erneuerbare Energien, Energieeffizienz sowie Wasser- und Recyclingtechnologien investieren. Zu den Zielregionen zählen vor allem der deutschsprachige Raum, Großbritannien, Skandinavien, Frankreich und die Benelux-Länder. Mit dem Closing schließt zouk nach eigenen Angaben den größten europäischen Spezialfonds für Wachstumskapital im Bereich Cleantech und übertrifft das eigene Zielvolumen von 200 Mio. EUR. Der Abschluss des Fonds ist eine gute Nachricht für die Branche insgesamt: Aufgrund der großen Zurückhaltung institutioneller Investoren hatten Venture Capital-Gesellschaften zuletzt große Schwierigkeiten beim Fundraising.

Innovative Geschäftsideen wachsen in innovativen Kapitalmärkten.

XETRA | DEUTSCHE BÖRSE
GROUP

Denken Sie heute einen Schritt voraus und bewegen Sie die Welt von morgen! Der Erfolg eines Unternehmens braucht ein innovatives Kapitalmarktfeld. Wir – die Kapitalmarktspezialisten der Deutschen Börse – positionieren Ihr Unternehmen strategisch im direkten Vergleich mit globalen Peers. So partizipieren Sie an erstklassigen Sektoren und erfahren eine faire Bewertung Ihrer Aktien und Anleihen. An einem der aufregendsten Märkte für führende innovative Industrien gewinnen Sie die Aufmerksamkeit internationaler Investoren. Unsere maßgeschneiderten Marktsegmente und voll elektronischen Handelssysteme genießen hohes Vertrauen an den Kapitalmärkten und machen die Deutsche Börse zum perfekten Partner für Ihre erfolgreiche Zukunft.

Telefon +49-(0) 69-2 11-1 88 88, E-Mail issuerrelations@deutsche-boerse.com
www.deutsche-boerse.com/listing

Kapital für Ihre Zukunft. Made in Germany



Gut gefüllte Deal-Pipeline

Klarer Trend zum Verkäufermarkt

Der M&A-Markt in Deutschland, sprich für Fusionen und Übernahmen, hat in den ersten Monaten 2011 noch nicht so stark angezogen wie erwartet. Doch seit April beobachten Experten ein zunehmendes Kauf- und Verkaufsinteresse. Dies könnte etwa ab Herbst zu einer Vielzahl von Transaktionen führen – wenn das wirtschaftliche Umfeld positiv bleibt. Die Preise haben gegenüber 2010 jedenfalls wieder kräftig angezogen.

Enttäuschung weicht Optimismus

Nach der überraschend starken Konjunkturerholung im Jahr 2010 hatten Experten auch am Markt für Fusionen und Übernahmen (M&A bzw. Mergers & Acquisitions) im deutschen Mittelstand mit einer deutlichen Beschleunigung der Aktivitäten gerechnet. Vom ersten Quartal 2011 sind aber manche Akteure etwas enttäuscht, die Zurückhaltung bei vielen Kaufinteressenten war nach den Krisenerfahrungen nachhaltiger als erwartet. Das können auch einzelne Großdeals – wie der Verkauf von T-Mobile USA an AT&T und kürzlich des Dieselmotorenherstellers Tognum an Daimler und Rolls-Royce – nicht überdecken. Doch nun deutet sich mit dem zweiten Quartal der Durchbruch hin zu höherer Aktivität an, die im Jahresverlauf zu mehr M&A-Transaktionen führen könnte. Hier und da wird sogar von einer Deal-Welle zum Jahresende gesprochen. Damit es dazu kommt, dürfen allerdings keine exogenen Störungen – z.B. durch Übertreibungen bei den Rohstoffpreisen, die volatiler gewordenen Aktienmärkte oder die Euro-Schuldenkrise – das Umfeld trüben.

Viel Geld sucht nach Anlagen

Tatsache ist, dass international reichlich Geld vorhanden ist, um einen deutlichen Aufschwung am M&A-Markt zu entfachen – auch im mittelständisch geprägten Deutschland. „Die viele Liquidität, die im Markt ist, sucht wieder nach Anlagen“, sagt beispielsweise Daniel Schenk, Partner bei CFP Corporate Finance Partners. „Strategen und Finanzinvestoren haben genug in der Kasse und wollen mit dem Geld wieder etwas machen“, ergänzt er. Die Angst vor dem Risiko, die für so viel Kaufzurückhaltung gesorgt



Sascha Pfeiffer,
DC Advisory

hatte, sei nun weitgehend verschwunden. Sascha Pfeiffer, Geschäftsführer von DC Advisory Partners Deutschland, spricht etwas gedämpfter von „vorsichtigem Optimismus“ bei den Akteuren. Bislang habe es insgesamt noch an Vertrauen gefehlt. „Für uns war es nicht ganz verständlich, weshalb der Markt Anfang 2011 nicht wieder richtig angesprungen ist“, meint Pfeiffer.

Gute Geschäftszahlen schon 2010

Die harte Rezession 2009 und die Probleme der Banken hatten insbesondere bei Finanzinvestoren für eine Lähmung gesorgt, die Unternehmen in ihren Portfolios waren zu dieser schwierigen Zeit überwiegend unverkäuflich. Lediglich Distressed-Spezialisten, die sich auf den Kauf und die Sanierung angeschlagener Unternehmen

konzentrieren, brachten ein wenig Aktivität in den ansonsten weitgehend zusammengebrochenen Markt. Nachdem die ersten Monate 2010 dann schon wieder überraschend gute Geschäftszahlen bei vielen Firmen brachten und die Banken langsam wieder den Kredithahn aufdrehen, begann sich auch der M&A-Markt ab dem Sommer 2010 wieder zu normalisieren. „Die Erwartung, dass es ab Jahresbeginn 2011 wieder richtig losgeht, wurde dann aber enttäuscht“, so Pfeiffer. „Aber nun, seit Mitte Mai etwa, verzeichnen wir eine deutliche Zunahme des Verkaufsinteresses“, versichert er.

Preise für Verkäufer nun attraktiver

Auch Michael Keller, geschäftsführender Teilhaber von Klein & Coll., sieht im zweiten Quartal nun das etwas verspätete Anspringen des M&A-Geschäfts. „Die meisten Mittelständler sind 2010 letztlich gut durch die Krise gekommen“, sagt er. „Dennoch wurden bis ins erste Quartal 2011 hinein von den Kaufinteressenten noch recht niedrige Preise geboten – und der Markt war bis Ende März sehr ruhig“, hat er beobachtet. Erst seit etwa acht Wochen böten Käufer nun Preise, die auch für die Verkäufer attraktiv

seien – und zwar etwa das 6- bis 8-Fache des EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen). Keller: „Zu diesen Konditionen wird es ab Herbst dieses Jahres vermehrt zu Abschlüssen kommen – wobei Strategen gegenüber Finanzinvestoren klar im Vorteil sein dürften.“ Auch andere Berater sehen rege Kaufanfragen. Zurzeit sei die Zahl der Vertragsabschlüsse noch auf „normalem“ Niveau, aber vieles deute darauf hin, dass ab dem vierten Quartal das Geschäft deutlich anziehen werde, heißt es.



Michael Keller,
Klein & Coll.

Strategen mit Cash in der Kasse

Den reichlich vorhandenen finanziellen Mitteln bei Unternehmen (als strategische Kaufinteressenten) sowie bei Finanzinvestoren steht ein begrenztes Angebot an attraktiven Unternehmen als Beteiligungsobjekte gegenüber. Dass viel Geld zur Anlage vorhanden ist, hat mehrere Gründe. Viele Unternehmen haben ihre Schulden



Anzeige

Swiss Equity conference zurich

Swiss Equity conference zurich – Die Investorenkonferenz für Schweizer Small- und MidCap-Unternehmen



13. und 14. September 2011, SIX Swiss Exchange, ConventionPoint, Zürich

Die Swiss Equity conference zurich ist die unabhängige Analysten- und Investorenkonferenz für Schweizer Small- und MidCap-Unternehmen.

An zwei Tagen präsentieren sich unter anderem folgende an der SIX Swiss Exchange kotierten Unternehmen aus den Branchen Industrie, Finanzen, ICT, Rohstoffe und Life Sciences:

Advanced Digital Broadcast Holdings SA • ALSO-Actebis Holding AG • Bellevue Group AG • Carlo Gavazzi Holding AG • Cham Paper Group Holding AG • Cicor Technologies Ltd. • CREALOGIX Holding AG • Datacolor AG • Evolva Holding SA • International Minerals Corp. • Jungfraubahn Holding AG • Kardex AG • LifeWatch AG • Luzerner Kantonalbank AG • Orascom Development Holding AG • Orell Füssli Holding AG • Orior AG • Phoenix Mecano AG • PubliGroupe AG • Schaffner Holding AG • SCHMOLZ + BICKENBACH AG • SHL Telemedicine Ltd. • Siegfried Holding AG • StarragHeckert • Holding AG • Uster Technologies AG • Valartis Bank AG

Ein Höhepunkt zu Beginn der Veranstaltung ist das Keynote Referat von **Dr. h.c. Beat Kappeler**, Autor, NZZ am Sonntag und Le Temps, zur konjunkturellen Entwicklung der Schweizer Volkswirtschaft. An der **Swiss Equity investor's night** vom 13. September 2011 erhält das erfolgreichste Small- und MidCap-Unternehmen den begehrten Swiss Equity award. Die exklusive Abendveranstaltung ist zudem die Jubiläumsfeier der 10-jährigen Swiss Equity conference zurich.

Informationen und Anmeldung online: www.conferencezurich.ch

Veranstalter

Swiss Equity
magazin

Premium Partner

Zürcher
Kantonalbank

Partner

SIX SWISS EXCHANGE

Partner

ShareCommService AG

pwc

Legal Partner

C'M/S'
Law.Tax

Medienpartner

NZZ awp
Finanznachrichten

VentureCapital
Magazin

Swiss Equity – die Plattform der NZZ für erfolgreiche Unternehmen

deutlich reduziert und durch die gute Konjunktur wieder ordentlich Cash in der Kasse. Private Equity-Häuser haben seit Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise kaum Geld für Übernahmen ausgegeben, es ist also noch viel übrig in den Fonds. Und drittens suchen Investoren vor dem Hintergrund der dauerhaft niedrigen Zinsen weiterhin nach höher rentierenden Anlagemöglichkeiten, sodass sie gerne in Private Equity-Fonds anlegen – zumal das Segment auch zur Diversifikation in großen Vermögensbeständen dient, da diese Anlageklasse nicht so stark mit den klassischen Kapitalmärkten korreliert.

Private Equity mit großem Anlagedruck

Im Vergleich zu strategischen Käufern stehen Finanzinvestoren unter einem ungleich höheren Anlagedruck. „Es gibt eine Vielzahl von Fonds, deren Investitionsphasen zeitnah auslaufen und die deshalb bald anlegen müssen, wenn sie nicht viel Geld unverzinst an die Investoren zurückfließen lassen wollen“, erklärt Pfeiffer. Die Banken finanzieren zwar wieder mit, sind aber noch etwas vorsichtig. Die hohen Fremdfinanzierungsquoten, die vor der Krise zu einer Vielzahl von Leveraged Buyouts geführt hatten, werden nicht annähernd erreicht. Das heißt, Fonds müssen mit relativ viel Eigenkapitaleinsatz – in der Regel mindestens 50% – nun wieder recht hohe Preise zahlen. Die Konsequenz daraus: Die Renditen der Fonds werden fallen, frühere Zielrenditen von rund 30% per annum sind auf absehbare Zeit nicht mehr zu erreichen. Dabei gibt es, wie Pfeiffer feststellt, eindeutig eine Angebotslücke. „Es ist nicht unüblich, dass es bis zu 15 bis 20 Interessenten pro attraktives Unternehmen gibt.“ Das Angebot sei auch deshalb recht klein, weil erstens große Konzerne

häufig schon fokussiert bzw. verschlankt seien und von ihnen nur noch wenig zum Verkauf gestellt werde, und weil zweitens Mittelständler nicht verkaufen müssten – es sei denn, es gebe Probleme mit der Nachfolgeregelung an der Firmenspitze.

Gutes Exit-Umfeld

Immerhin: Die Fremdkapitalzinsen sind (noch) niedrig, und das Exit-Umfeld sieht zurzeit für Finanzinvestoren recht gut aus – viel besser als noch im ersten Halbjahr 2010. Strategen sind als Käufer interessiert, das Preisniveau ist wieder hoch, und die Banken haben ihre extreme Zurückhaltung aufgegeben. Es besteht auch ein gewisser Exit-Druck, um Renditen einfahren und neu investieren zu können. Der Trend zu Secondary Deals aus dem vergangenen Jahr dürfte sich fortsetzen. Private Equity-Fonds haben es insgesamt aber weiterhin schwer, das viele Geld sinnvoll anzulegen, nicht nur wegen des Mangels an Kaufgelegenheiten. Denn auf Käuferseite bestimmen die Strategen – mit wieder deutlich verbesserten Kassenlage – den Markt. „Unternehmer wollen mit einem Zukauf entweder das bestehende Geschäft stärken oder aus Diversifikationsgründen eine weitere Geschäftssparte hinzunehmen“, sagt Dr. Karsten Zippel, Vorstand des Beratungshauses Aquin & Cie. Zudem sei manch ein Manager eines Konzerns auf der Suche nach einem Einstieg bei einem Mittelständler (in Form eines Management Buy-in), um dort eigene Strategien umsetzen zu können.



Dr. Karsten Zippel,
Aquin & Cie

BUY-OUTS JUNI 2010 BIS MAI 2011 IN DEUTSCHLAND (TRANSAKTIONSVOLUMEN >100 Mio. EUR)

Investor	Unternehmen	Branche	Verkäufer	Transaktionsvolumen in Mio. EUR
Apax Partners	Takko Holding	Konsumgüter/Mode	Advent International	1.250*
Rhône Capital	Carbon Black Gruppe	Chemie/Industrierüße	Evonik	>900
Cinven	S.L.V. Elektronik	Konsumgüter/Elektrotechnik	HgCapital	580
Triton	Dywidag Systems International	Bauwesen	Barclays Capital, Bank of America, CVC	400
IK Investment Partners	GHD GesundHeits GmbH	Healthcare/Krankenpflege	Barclays Private Equity	320
Montagu Private Equity	Host Europe Group	IT-Services/Hosting und Domain Service	Oakley Capital	266
TA Associates, Summit Partners	Bigpoint	Internet/Spiele	NBC Universal, GMT Communications	240
KKR	Versatel	Telekommunikation/Netzwerke	Apax Partners, United Internet	240
Triton	Talis	Wasserarmaturen	Tyco	180
Silverfleet Capital	Schneider Versandholding	Versandhandel/Werbung	Barclays Private Equity	170*
Halder	Gealan Group	Fenstersysteme	Axa Private Equity	170
3i	Amor Group	Konsumgüter/Schmuck	Pamplona Capital Partners	150*
Warburg Pincus	United Internet	Internet Service Provider	Börse	140
Deutsche Private Equity	Westfalia -Automotive	Automobilzulieferer	Odewald & Cie., WestLB	>100
Odewald & Cie	d&b Audiotechnik	Elektronik/Beschallungstechnik	Afinum	100*

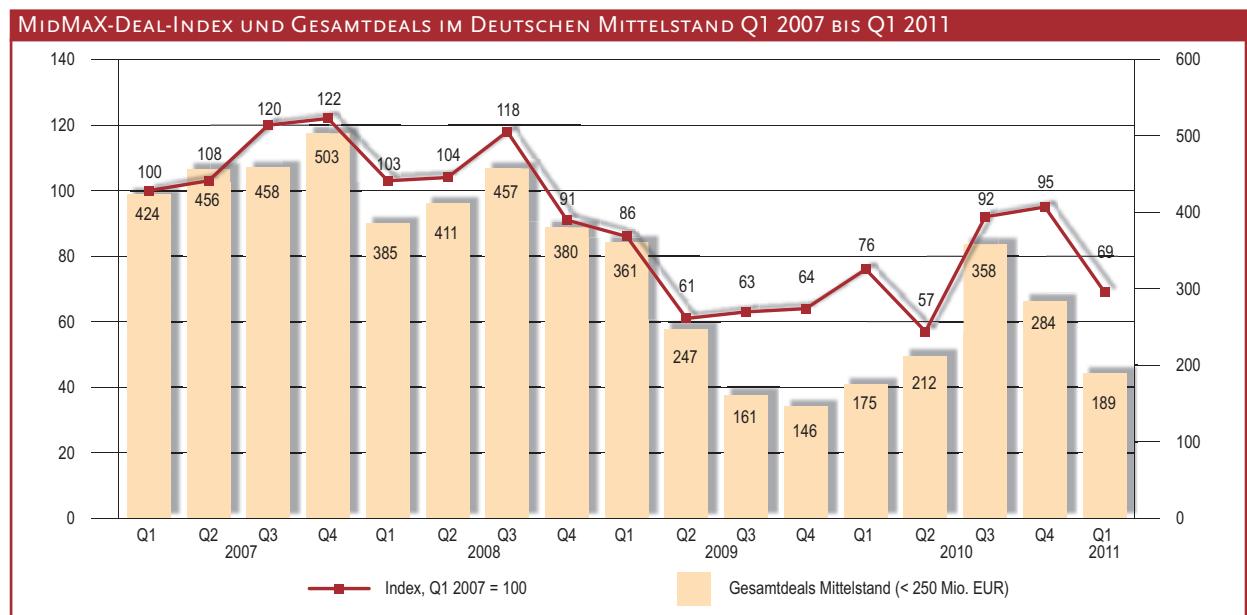
* geschätzt

Quelle: Pressemitteilungen und sonstige öffentliche Quellen

VentureCapital Magazin

Sponsoring-Partner 2011





Quelle: Bundesverband Mergers&Acquisitions

Konjunkturstabile Branchen gefragt

Nachdem 2010 bei vielen potenziellen Käufern die Stabilisierung des bestehenden Geschäfts im Fokus stand und potenzielle Verkäufer zu den aufgerufenen Niedrigpreisen nicht abgeben wollten, sehen nun viele Akteure die Zeit für konkrete Verhandlungen gekommen. Zippel: „Im Moment sind viele Sachen in der Vorbereitung, die Deal-Pipeline bei uns hat einen Status erreicht wie seit zwei Jahren nicht mehr.“ Private Equity-Häuser richteten dabei ihren Fokus auf eher konjunkturstabile, also wenig zyklische Branchen wie Healthcare (z.B. Pflegeheime, Reha- und Fachkliniken, Medizintechnik), Dienstleister und Clean Energy und alles, was damit zusammenhängt (Zulieferer). Von anderen Experten werden zudem IT, Software, Internet, E-Commerce und Sicherheitstechnik als

gut laufende und begehrte Branchen genannt. „Bei Technologieunternehmen wollen Käufer allerdings die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells, insbesondere die Skalierbarkeit und Monetarisierung, bewiesen sehen“, sagt Schenk von CFP. Stark zyklische Branchen wie Maschinenbau und Automobilzulieferer werden aktuell seitens der Finanzinvestoren und Banken eher gemieden, wie Zippel und Pfeiffer feststellen.



Daniel Schenk, CFP
Corporate Finance Partners

Tendenz zum Verkäufermarkt

Angesichts vieler Interessenten und nur begrenzten attraktiven Angebots hat sich der M&A-Markt in den vergangenen Monaten von einem Käufer- zu einem Verkäufermarkt entwickelt. Schenk: „Es gibt viel mehr Geld im Markt als gute Angebote bzw. Deals. Damit sind die Verkäufer in einer guten Position, sie können oft mit mehreren Interessenten parallel verhandeln und denjenigen mit den besten Konditionen auswählen.“ Das

wirkt sich nicht nur auf die Preise bzw. Bewertungsmultikatoren aus, sondern auch auf die Vertragsgestaltung. Die Due Diligence ist zwar immer noch sehr detailliert. „Aber in den Vertragsabschlüssen werden die Garantien, die die Verkäufer geben müssen, nicht mehr ganz so streng gehandhabt“, erklärt Zippel. Zum Teil würden die Zeiträume, für die Garantien bezüglich der Einhaltung bestimmter Finanzkennzahlen (Covenants) vereinbart würden, etwas kürzer gefasst als noch vor ein oder zwei Jahren. Häufig lasse der Verkäufer die daraus entstehenden Haftungsrisiken versichern (Warranty and Indemnification Insurance), was letztlich beiden Seiten zugute komme. Zudem machen die guten Geschäftszahlen seit 2010 die Unternehmen „in einem Verkaufsprozess stark und selbstbewusst“, wie Keller von Klein & Coll. feststellt. Wie er rechnen auch andere M&A-Berater ab dem vierten Quartal 2011 mit einer Vielzahl von Abschlüssen. Schenk: „Wir erwarten in den nächsten zwölf bis 24 Monaten eine hohe Nachfrage nach attraktiven Deals und einen sehr guten Markt, insbesondere im Bereich Internet bzw. Web 2.0.“

Fazit:

Mit deutlicher Verzögerung scheint nun in Deutschland auch der Markt für Fusionen und Übernahmen richtig anzuspringen. Wegen des aufgestauten Nachholbedarfs dürfte es, wenn das allgemeine Umfeld günstig bleibt, zu einem echten Aufschwung kommen. Dabei dürften auch wieder ausländische Bieter – insbesondere aus Asien – kräftig mitmischen, denn viele deutsche Mittelständler sind gestärkt aus der Krise gekommen. Spannend bleibt, wie sich Private Equity-Investoren in diesem Umfeld schlagen werden. ■

Bernd Frank

redaktion@vc-magazin.de

1,612 Mrd. € Zeichnungskapital
von 64.049 Anlegern
1,044 Mrd. € Committed Capital
an 111 Zielfonds
in 16 Ländern auf 5 Kontinenten

Sie wollen mehr wissen?

Besuchen Sie uns im Internet:

www.rwb-ag.de



Spezialist für Private Equity

„Dramen sind immer auch Chancen“

Panel-Diskussion mit Prof. Dr. Heinrich von Pierer, Dr. Holger Zinke und Alfred Wieder

In absehbarer Zeit will Deutschland den Ausstieg aus der Kernenergie wagen. Was das für hiesige Start-ups bedeutet und wie es hierzulande um den Umgang mit Zukunftstechnologien bestellt ist, war jetzt Gegenstand einer Panel-Diskussion mit Prof. Dr. Heinrich von Pierer (ehemaliger CEO von Siemens), Dr. Holger Zinke (CEO der Brain AG) und Alfred Wieder (Vorstand der Alfred Wieder AG) sowie Dr. Matthias Hallweger (Vorstand der HMW Emissionshaus AG) als Moderator.

Hallweger: Neben Deutschland wird sich auch die Siemens AG aus der Kernenergie zurückziehen. Ist diese Form der Energieerzeugung auf dem absteigenden Ast?

Von Pierer: Von dem Tagesgeschäft von Siemens bin ich mittlerweile zu weit weg, um das zu kommentieren. Die hiesigen Ausstiegsbeschlüsse sind nur auf Deutschland bezogen – andernorts wird man uns in dieser Weise nicht folgen. Wir werden im Nachgang der Katastrophe von Fukushima noch viele Diskussionen führen, was dort falsch gelaufen ist, was bei unseren Reaktoren anders ist oder auch bei denen in Frankreich und Tschechien, wo wir zukünftig unseren Strom beziehen werden. So wurde den Japanern vor gut zehn Jahren eine Technologie zur Wasserstoff-Unterdrückung angeboten – und abgelehnt, weil die Wahrscheinlichkeit für einen solchen Fall zu niedrig war. Hierzulande verfügen alle Werke über eine solche Technologie.

Wieder: Wenn wir uns 25 Jahre zurückrinnern, haben große Teile der Bevölkerung nicht wahrnehmen können oder wollen, was in Tschernobyl passiert. Man ging schnell zur Tagesordnung über, auch weil es weit weg war. Jetzt haben wir live und rund um die Uhr auf allen Kanälen gesehen, was in Japan passiert ist. Das Umdenken hat begonnen, und im ersten Schwung haben die alternativen Energieversorger davon profitiert, die einen Zustrom neuer Kunden verzeichnen. Dramen sind immer auch Chancen, und davon wird in Deutschland ein



Mit Dr. Holger Zinke, Dr. Matthias Hallweger, Prof. Dr. Heinrich von Pierer und Alfred Wieder (v.l.n.r.) tauschten sich vier Experten über „Innovationen made in Germany“ aus.

ganzer Industriezweig profitieren – und mit ihm junge Firmen. Die Briten sind sich sicher, dass wir in zehn Jahren weltweit führend sein werden.

Von Pierer: Die Katastrophe kann einen Innovationswettlauf verursachen. In der Energiediskussion muss man jedenfalls drei Prinzipien bedenken. Erstens Umwelt: Unser Ausstieg aus der Atomenergie bedeutet u.a. eine Renaissance ineffizienter polnischer Kohlekraftwerke und damit einen Anstieg der CO₂-Produktion. Unsere Kohlekraftwerke sind effizienter. Zweitens Versorgungssicherheit: Wir reden jetzt über Gaskraftwerke und beziehen 30% unseres Gases aus Russland, dieser Anteil wird steigen. Wollen wir die Abhängigkeit steigern? Drittens Kosten: Was momentan passiert, ist abenteuerlich. Wir stehen eher in einem Subventionswettlauf, der die Wettbewerbsfähigkeit massiv beeinflusst.

Hallweger: Wo sich Entwicklungen auftun, ergeben sich auch Chancen. Klingeln Ihnen die Ohren, Herr Dr. Zinke, wenn Sie den polnischen Bedarf sehen, das Mehr an CO₂ zu binden?

Zinke: Es ist tatsächlich die Frage, ob CO₂ ein Abfall oder ein Rohstoff ist. Erdgeschichtlich gesehen gab es zwei Milliarden Jahre, in denen Kohlendioxid die einzige Kohlenstoffquelle war und die Biologie auf dieser Basis

Stoffwechselsysteme aufbaute. Exogene Noxen wie Fukushima führen dazu, dass sich die politischen Akteure in Vorschlägen überbieten. Die Frage ist dann, ob dem unternehmerische Kraft entgegengesetzt werden kann. Der deutschen Volkswirtschaft fehlt die notwendige Gründungsdynamik, die mit neuen Unternehmen und neuen Geschäftsmodellen eine Volkswirtschaft erneuert. Im US-Index der 500 größten Unternehmen sind 30% jünger als 30 Jahre – im Dax ist lediglich mit SAP eine Nachkriegsgründung vertreten. Die Wertschätzung der Innovation fehlt – jedenfalls in meiner Generation. Bei den jungen Auszubildenden ist das anders, die entscheiden sich bewusst für zukunftsorientierte Technologien.

Hallweger: Welchen Ansatz sehen Sie für Start-ups, um von diesem Umfeld zu profitieren?

Wieder: Es ist ganz entscheidend, dass wir weniger Energie verbrauchen. Es gibt zum Beispiel eine Funkmaus eines jungen Start-ups, die bis zu 80% weniger Energie benötigt. Logitech als weltgrößter Hersteller von Mäusen hat diese Technologie einlizenziert. Der Verbraucher reduziert seinen Energiebedarf und der Hersteller steigert seinen Umsatz. Ein solches Produkt, das wirklich hilfreich ist, führt bei vielen Menschen zu Wohlstand und zu Wohlbefinden. Jedes Verfahren, das den Verbrauch senkt, kann weltweit erfolgreich sein – frei von ideologischen Aspekten wirkt es direkt auf den Geldbeutel ein.

Von Pierer: Die Geschwindigkeit, mit der eine Innovation am Markt platziert werden kann, spielt eine große Rolle. Industriekunden sind aber oft sehr konservativ. Es kommt daher darauf an, durch Lizenzieren schnell für eine hohe Marktdurchdringung zu sorgen. Die größte Gefahr droht jedoch aus Asien: Sie wollen den gleichen Wohlstand wie wir, haben aber die bessere Kostenstruktur.

Zinke: Ich spüre einen Bewusstseinswandel, auch im Kaufverhalten. Jetzt entwickeln sich Märkte, die es nie zuvor gegeben hat. Beispielsweise wächst das Segment Naturkosmetik mit zweistelligen Raten, an den etablierten Herstellern vorbei. Auch Red Bull hat eine Nische zwischen den etablierten Cola-Marken gefunden.

Hallweger: Schauen wir uns auch einmal andere Technologiefelder an. Wie sieht die Zukunft der Medizintechnik in zehn Jahren aus?

Von Pierer: In diesem Segment bestehen riesige Chancen, denn die Menschen werden immer älter und gesundheitsbewusster, dazu verfügen sie über mehr Geld als früher. Wir dürfen uns jetzt aber nicht in einer Nabelschau verlieren und von geschützten Märkten ausgehen. Denn die vielfältigen Chancen haben auch unsere asiatischen Wettbewerber erkannt. Der chinesische Technologieminister, der in Deutschland übrigens studiert und gearbeitet hat, hat bei einer Rede vor der Fraunhofer-Gesellschaft das



Im Anschluss an die Panel-Diskussion stellten sich die Teilnehmer einem gemeinsamen Foto mit Redakteur Torsten Paßmann.

chinesische Technologieprogramm vorgestellt. Darin enthalten sind alle Themen, die wir hierzulande ebenfalls angehen. Allein mit der schieren Masse an 400.000 neuen Ingenieuren jährlich – bei uns sind es 40.000 – besteht dort großes Entwicklungspotenzial.

Hallweger: Vor welchem Aufschwung steht die Biotechnologie?

Zinke: Die Biologisierung der Wirtschaft wird alternativlos sein. Die Leitfrage ist, wie man eingespielte Prozessketten beispielsweise in der Chemie aufbrechen kann. Die ersten Märkte, die biologisiert werden können, sind z.B. Kosmetik, Nahrungsmittel oder Werkstoffe, wie etwa der sogenannte Lotuseffekt zeigt. Ich bin froh, dass wir die esoterische Ecke der Spielerei verlassen haben.

Wieder: Einen Aspekt haben wir in der bisherigen Diskussion ausgeklammert: Es braucht Eigenkapital für die jungen Unternehmen, damit sie innovativ sein und wachsen können. Der Staat kann die Firmen nicht mit Kapital ausstatten, das muss aus der Bevölkerung kommen.

Hallweger: Herzlichen Dank für Ihre Beiträge. ■

Protokolliert von Torsten Paßmann
torsten.passmann@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Prof. Dr. Heinrich von Pierer ist ehemaliger Vorstands- und Aufsichtsratsvorsitzender der Siemens AG, **Dr. Holger Zinke** ist Gründer und CEO des Biotech-Unternehmens Brain AG. **Alfred Wieder** ist Vorstand der Alfred Wieder AG und **Matthias Hallweger** Vorstand der HMW Emissionshaus AG.

„Mehr kann man in dieser kurzen Zeit nicht erreichen“

Stimmungsbericht von der Asien-Roadshow des BVK

Zum Autor



Willi Mannheims ist seit 2003 Partner bei Ventizz und Mitglied des Vorstands der Ventizz Capital Partners Advisory AG. Im Frühjahr 2011 war er mit weiteren Beteiligungsmanagern Teilnehmer der Asien-Roadshow des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK).

„Zugegeben, institutionelle Anleger aus Asien repräsentieren derzeit nur einen überschaubaren Prozentsatz unserer Fondsinvestoren. Gleichwohl hat Ventizz schon vor geheimer Zeit Kontakte in den asiatischen Raum geknüpft: auf der Investorenseite ebenso wie im Bereich potenzieller Partner für unsere Portfoliounternehmen. Mein persönliches Ziel der Roadshow in Hongkong und Tokio 2011 war demnach, das vorhandene Netzwerk zu asiatischen Investoren zu vertiefen und weitere wertvolle Kontakte für unsere Portfoliounternehmen zu knüpfen. Rückblickend ist mein Resümee der Roadshow eindeutig: Mehr kann man in dieser kurzen Zeit nicht erreichen.“

Seit Jahren investieren europäische Fonds verstärkt in Asien, um vom anhaltend starken Wachstum der asiatischen Wirtschaft zu profitieren. Höchste Zeit also, den Fluss der Direktinvestitionen auch zurück nach Europa zu lenken. Es mangelt hier keineswegs an der Bereitschaft, ganz im Gegenteil. Ich war erstaunt, wie gut die japanischen und chinesischen Fonds über die Situation in Deutschland auf der Makro- und Mikroebene informiert waren. Die Fragen der Fonds hätte teilweise auch ein europäischer Analyst nicht anders gestellt.

Im Fokus des Interesses der Asiaten stand der direkte Zugang zu deutschen Unternehmen über Private Equity

und damit die Möglichkeit, das Portfolio nach Europa zu diversifizieren. Nach wie vor trägt das Made in Germany-Image: Innovation, Qualität, Umsetzungsstärke und Verlässlichkeit werden auch in China und Japan geschätzt. Zudem machten die Investoren keinen Hehl daraus, dass sie vom kraftvollen Aufschwung der deutschen Wirtschaft nach der Finanzkrise beeindruckt sind. Die deutsche Wirtschaft gilt mehr denn je als ein Aushängeschild Europas.

Was ich für meine Gesellschaft mitnehme? Bereits vor der BVK-Roadshow stand die Erweiterung unseres Netzwerkes durch asiatische Investoren weit oben auf der Prioritätenliste für das nächste Fundraising. Die Chance, vor einer ganzen Reihe von handverlesenen, finanziertigen asiatischen Investoren zu präsentieren, resultierte für mich in diversen handfesten Kontakten, die wir definitiv im nächsten Fundraising-Prozess auf unserer Longlist haben werden.

Potenzial birgt die Reise auch für unsere Portfoliounternehmen, für die sich in Hongkong und Tokio eine Vielzahl interessanter Kontakte aufgetan hat. Mehrere unserer Beteiligungsunternehmen kooperieren bereits eng mit strategischen Partnern aus Asien. In aller Regel führt dies nicht zu Technologieabfluss und Stellenabbau, sondern vielmehr zu zusätzlichen Wertsteigerungspotenzialen für die Unternehmen. Ein Beispiel ist SSP Technology, ein Zulieferer für Produzenten von Rotorblättern für Windturbinen. Die dänische Gesellschaft unterhält seit 2010 eine Kooperation mit dem chinesischen Rotorblatt-Hersteller Red Blades.

Einmal mehr hat uns die BVK-Roadshow vor Augen geführt, dass asiatische Investoren zunehmend deutsches Private Equity als attraktive Anlageklasse entdecken. Es bedarf keiner prophetischen Gabe, um vorherzusehen, dass sich dies aller Wahrscheinlichkeit nach bei verschiedenen hiesigen Finanzinvestoren auch in der Zusammensetzung ihrer nächsten Fonds zeigen wird. Die Asien-Roadshow war ein weiterer, guter Schritt in diese Richtung.“ ■

Private Equity-Branche steht hinter Nordrhein-Westfalen

5. Private Equity Konferenz in Düsseldorf

Nordrhein-Westfalen blickt optimistisch auf das Jahr 2011: Das Bundesland ist eines der wichtigsten für die Private Equity-Branche in Deutschland und die Finanzinvestoren vor Ort sind zuversichtlich, dass das so bleibt. Auf der Private Equity Konferenz NRW, die die NRW.Bank bereits zum fünften Mal in Düsseldorf veranstaltete, zeigten sich Investoren wie Unternehmen überzeugt vom Standort an Rhein und Ruhr.

Mehr als 800 Teilnehmer tauschten sich in Fachvorträgen und einer Podiumsdiskussion über Finanzierungsoptionen jenseits von Bankkrediten und die Rolle des nordrhein-westfälischen Mittelstandes in Deutschland und der Welt aus. Einstimmiger Tenor: Im aktuellen Wirtschaftsaufschwung fragen nordrheinwestfälische Unternehmen verstärkt Eigenkapitallösungen nach, um Wachstum und Innovation vorantreiben und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern zu können. Die Beteiligungsinvestoren wollen als starke Partner des einheimischen Mittelstands auftreten.



Nachgefragt: NTV-Börsenkorrespondentin Katja Dofel im Gespräch mit Prof. Dr. Norbert Walter, ehemaliger Chef-Volkswirt der Deutschen Bank, der über „Perspektiven der Weltwirtschaft“ referierte.

der Börse Düsseldorf, Montagu-Geschäftsführer Peter Kroha und Unternehmerin Sarah Schniewindt. Einen Akzent setzte der Manager und ehemalige Politiker Lothar Späth, der seine Erfahrungen mit Private Equity mit jeder Menge Anekdoten veranschaulichte. Weiteres Highlight war der Vortrag des ehemaligen Deutsche Bank-Chefökonomen Norbert Walter, der einen Ausblick auf die bedeu-



Knapp 800 Teilnehmer im CCD Congress Center Düsseldorf sorgten auch bei der fünften Auflage der Private Equity Konferenz NRW für hervorragende Möglichkeiten zum Networking.

Weitere Ansatzpunkte sahen die Experten beim Thema Unternehmensnachfolge, das in den kommenden Jahren zunehmend von Bedeutung sein wird, sowie bei der Refinanzierung von Mezzanine-Darlehen. Auf die Rolle der Private Equity-Industrie in seinem Bundesland wies auch der nordrheinwestfälische Wirtschaftsminister Harry Voigtsberger in seiner Begrüßungsrede hin und forderte Unternehmer wie Finanziers zu weiteren mutigen Investments auf. Welche Finanzierungsoptionen mittelständischen Unternehmen vor Ort zur Verfügung stehen, diskutierte Dr. Peter Güllmann, Leiter des Bereichs Beteiligungen der NRW.Bank, mit Dirk Elberskirch, Vorstand



Dr. Iris Zink aus der ZDF-Wissenschaftsredaktion führte durch den zweiten Programmteil und interviewte u. a. Michael Rosbach, Vorstand der Scopevisio AG.

tenden weltwirtschaftlichen Trends der kommenden Monate gab. Viel Raum zum Netzwerken mit der gesamten einheimischen Branche rundete die Veranstaltung ab. ■

susanne.harrer@vc-magazin.de

Zugang zum chinesischen Private Equity-Markt

Trends und Aussichten für RMB-Fonds

China hat eine neue Attraktion: ausländisch investierte RMB-Fonds. Weltweit zeigen Private Equity-Investoren Interesse an dieser „neuen“ Anlagemöglichkeit in China, doch nur wenige wissen, was sich hinter dieser ominösen Bezeichnung verbirgt.

Eigenschaften von RMB-Fonds

Eigentlich konnten ausländische Investoren schon seit 2003 Renminbi- bzw. RMB-Fonds aufsetzen. Damals erließ das chinesische Handelsministerium MOFCOM die Administrative Provisions on Foreign Invested Venture Capital Investment Enterprises (FIVCIE). Diese Fonds können als Kapitalgesellschaften oder auch als eine Art Personengesellschaft aufgesetzt werden. Nach einem nur wenigen Zeilen langen Steuerzirkular gelten Letztere für steuerliche Zwecke als transparent, sind also strukturell an eine Partnerschaft angenähert. Die Praxis hat von diesem Vehikel allerdings wenig Gebrauch gemacht, wohl auch, weil das Hebeln von Investments wie für Buyout-Fonds sonst praktisch nicht möglich ist und weil man glaubte, dass mit diesem Vehikel nur echte Venture Capital-Investments zugelassen sind, was tatsächlich aber von den chinesischen Behörden nie so eng gesehen wurde.

Offene Fragen in Bezug auf Partnerships

Nachhaltiges Interesse an RMB-Fonds ist aber erst entstanden, seit China begonnen hat, das Personengesellschaftsrecht für ausländische Investoren zu öffnen und ausländische General Partner (GP) und Limited Partner (LP) zuzulassen (Administrative Measures for Foreign Enterprises and Individuals to Establish Partnership Enterprises in China). Diese Regeln erlauben es nun, sogenannte Foreign Invested Partnership Enterprises (FIPE) zu gründen, die es im Grundsatz auch in China zulassen, Fondsstrukturen in der Form einer Partnership oder Limited Partnership zu errichten. In der Praxis gibt es freilich viele offene Fragen. Nach dem Zirkular 142 der State Administration for Foreign Exchange (SAFE) etwa dürfen ausländisch investierte Unternehmen (mit Ausnahme von echten Holdinggesellschaften) ihr Stammkapital nicht verwenden, um in andere Unternehmen zu investieren. Auch Fremdwährungsdarlehen können für diesen Zweck nicht eingesetzt werden. Damit wird über das Devisenrecht quasi das Offshore Fundraising blockiert.



China bietet verlockende Anlagemöglichkeiten, Investoren sehen sich aber oft mit Restriktionen konfrontiert.

Teilweise Einschränkungen

Eine Weile gab es Diskussionen, ob generelle Investitionsbeschränkungen für ausländische Investoren auch für RMB-Fonds gelten. Man hatte lange Zeit gehofft, dass sich RMB-Fonds als Domestic Funds qualifizieren und damit keinen Beschränkungen beim Zugang zu Zielgesellschaften unterliegen. Diesen Hoffnungen hat im März das chinesische Handelsministerium MOFCOM ein Ende gesetzt und entschieden, dass Fonds, die von sogenannten Qualified Foreign Limited Partners (QFLP) aufgesetzt werden, als Foreign Invested RMB Funds gelten und damit nicht mit Domestic Investors auf die gleiche Ebene gestellt werden. Damit ist der Zugang zu sensitiven Industrien weiterhin eingeschränkt.

Risiken bei Umgehungsmodellen

Wie so oft in China gibt es für derartige Restriktionen Umgehungsmodelle. Häufig wird zum Beispiel das sogenannte Sino-Modell bemüht. Dazu wird ein Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE) gegründet, das mit einer chinesischen Zielgesellschaft eine Reihe von schuldrechtlichen Vereinbarungen trifft, die es erlauben, das chinesische Unternehmen zu kontrollieren und dessen Cashflows abzusaugen. Das chinesische Unternehmen bleibt aber formell der Träger aller Lizenzen, die ausländischen Investoren so nicht zugänglich sind. Das Modell hat in der Praxis weite Verbreitung gefunden, wobei der Umstand,

dass es sich hier um ein Umgehungsmodell handelt, gerne verschleiert wird, indem das WFOE in diesem Modell euphemistisch als Variable Interest Entity (VIE) bezeichnet wird. Nahezu alle an der Nasdaq gelisteten Internetgesellschaften sind freilich so aufgesetzt worden und haben anschließend den Börsengang geschafft. Aufmerksame Aktionäre können den Prospekten entnehmen, dass es hier besondere regulatorische Risiken gibt. In einem Fall, im sensitiven Sektor der Online-Spiele, hat sich dieses Risiko bereits realisiert.

Sechs Pilotgebiete

Seit Januar dieses Jahres zeichnet sich ab, dass Chinas National Development and Reform Commission (NDRC) sich als zentraler Regulator für die Fondsindustrie formiert. Dazu erließ die NDRC ein Zirkular „on further regulating the development and the administration of filings of equity investment enterprises in pilot areas“. Danach müssen Fonds in sechs Pilotgebieten – den Städten Peking, Tianjin und Shanghai sowie den Provinzen Jiangsu, Zhejiang und Hubei – ihre Fonds registrieren lassen, sofern sie nicht bestimmte Ausnahmetatbestände erfüllen. In vielen dieser Pilotgebiete sind bereits lokale Ausführungsbestimmungen ergangen. Shanghai hat sich dabei besonders weit vorgewagt und in seinen „Implementing Measures for the Launch of Pilot Foreign-Invested Equity Investment Enterprises Project“ bestimmt, dass Fonds größerer QFLP-Devisen für Investitionen in Beteiligungsgesellschaften in RMB umtauschen dürfen. Allerdings ist diese Erlaubnis beschränkt auf 5% der gesamten Geldmittel des Fonds, und es ist immer noch nicht klar, ob die Devisenbehörde entgegen Zirkular 142 letztlich mitspielt.

Liquidität treibt Bewertungen

Der chinesische Private Equity-Markt ist inzwischen heißgelaufen. Da Chinesen nur sehr begrenzt Devisen für Investitionen im Ausland erhalten, drängt eine Woge überschüssiger Liquidität in alle Assetklassen, die im Inland zur Verfügung stehen. Das waren zunächst die Aktienbörsen und der Immobiliensektor und nun die neue Anlageklasse Private Equity. Zahllose lokale hoch liquide Fonds jagen die Projekte und treiben die Bewertungen hoch, sodass ein Exit über einen Börsengang kaum noch wirtschaftlich attraktiv ist. Vielfach wird bereits auf eine Due Diligence verzichtet, da die Unternehmer oft in der komfortablen Lage sind, angesichts einer Woge von

potenziellen Investoren eine Take it or leave it-Position einzunehmen. Für ausländische Investoren bleiben zurzeit nur wenige attraktive Anlageobjekte übrig. Bester Ansatzpunkt sind Fonds, die von Lokalregierungen mit dem Ziel aufgelegt wurden, solide Investoren zu finden, sogenannte Municipality Guidance Funds. Staatliche Ankerinvestoren haben ein Interesse, bestimmte Regionen oder Industriezweige zu entwickeln, und öffnen ausgewählten ausländischen Fonds Beteiligungsmöglichkeiten. So hat jüngst zum Beispiel die Stadt Peking über das staatliche Capital Operation and Management Center einen RMB-Fonds mit Goldman Sachs aufgelegt, der 5 Mrd. RMB (etwa 500 Mio. EUR) einsammeln soll. Weitere werden folgen.

Fazit:

Der chinesische Private Equity-Sektor ist vermutlich noch nicht reif für ein massives ausländisches Engagement. Die Dinge können sich aber schnell ändern, wenn sich das wirtschaftliche Umfeld in China verschlechtert. Eine Reihe von Anzeichen dafür gibt es bereits. Wer dann mitspielen will, sollte sich aber beizeiten die Managementkompetenz sichern, die für ein China-Investment unabdingbar ist. ■

Die vollständige Fassung des Gastbeitrags finden Sie unter [www_vc-magazin.de](http://www_vc-magazin_de)

Zum Autor



Dr. Bernd-Uwe Stucken ist bei der internationalen Sozietät Salans Managing Partner für Greater China und leitet das Büro in Shanghai. Er lebt und arbeitet seit über 20 Jahren in China und berät vor allem bei ausländischen Direktinvestitionen, M&A und Unternehmensrestrukturierungen. Stucken ist ehemaliger Vorsitzender der Deutschen Handelskammer in Shanghai.

„Mit anonymen Investoren haben wir weniger gute Erfahrungen gemacht“

*Interview mit Björn Klusmann,
Geschäftsführer des Bundesverbands Erneuerbare Energie*

100% erneuerbare Energie für Strom, Wärme und Verkehr – das ist das erklärte Ziel des Bundesverbands Erneuerbare Energie. Der Verband will den Ausstieg aus der Atomenergie vorantreiben und kämpft gegen Widerstände bei Bürgern und Gesetzgeber. Björn Klusmann, Geschäftsführer des Verbands, spricht im Interview mit Georg von Stein über den Ausbau des deutschen Stromnetzes, seine Erfahrungen mit internationalen Investoren und markttreibende Innovationen.

VC Magazin: Die großen Energiekonzerne haben ihre Zahlungen in den staatlichen Ökofonds vorerst eingestellt, RWE hatte angekündigt, Investitionen in erneuerbare Energien vorerst einzufrieren. Was sagen Sie dazu?

Klusmann: Nachdem die Bundesregierung im vergangenen Herbst beschlossen hatte, die Atomkraft länger zu nutzen, hatte sie auch den Energie- und Klimafonds aufgelegt und angekündigt, dass die geplante Abschöpfung der Mehrgewinne bei den Kraftwerksbetreibern in diesen Fonds fließen solle. Wir haben aber von Anfang an gesagt: Viel wichtiger als dieses Geld sind verlässliche Rahmenbedingungen, unter denen private Investitionen mobilisiert werden können. Das Geld aus dem Ökofonds hatte unsere Branche auch nie eingeplant für ihre Ausbauprognosen. Allerdings gibt es nun Probleme im Wärmebereich, da dessen Ausbau durch den Energie- und Klimafonds finanziert werden sollte. Wir sagen daher: Verlässlichkeit und Investitionssicherheit bringen nur haushaltsunabhängige Fördersysteme. Wir schlagen vor, dass der Wärmemarkt seinen Umbau künftig selbst finanziert. Mithilfe einer geringen Wärmeprämie auf Öl- und Gasimporte könnte ein Fonds aufgelegt werden, aus dem man den Umstieg auf regenerative Heizungsanlagen verlässlich fördern kann.

VC Magazin: Für den Ausbau der erneuerbaren Energien bedarf es auch neuer Leitungen. Wie kann man den dezentralen Ausbau im größeren Rahmen gestalten?

Klusmann: Eine zukunftsähnliche Energieversorgung funktioniert nur dezentral. Je dezentraler wir den Ausbau gestalten, desto geringer ist der Bedarf an neuen Hochspannungstrassen. Klar ist auch: Wir müssen das hoffnungslos veraltete Stromnetz in Deutschland ausbauen und modernisieren. Das geht an vielen Stellen, insbesondere auch auf der 110-Kilovolt-Ebene, unterirdisch und ohne zusätzliche Kosten. Zudem schlagen wir vor, dass man Kommunen, durch deren Gebiete oberirdische



Björn Klusmann

Hochspannungsleitungen gezogen werden, stärker als bisher an dem wirtschaftlichen Ergebnis des Netzbetreibers beteiligt. Das hat bei der Windenergie schon zu einem großen Akzeptanzgewinn geführt.

VC Magazin: Bei Windenergie gibt es viele Bürgerbeschwerden wegen angeblicher Landschaftsverschandelung und Lärmbelästigungen. Wie kann die Branche die Widerstände überwinden?

Klusmann: Viele störende Punkte können wir mit technischen Lösungen beheben. Ein Beispiel ist die Befeuerung der Anlagen in der Nacht. Die Warnleuchten schalten sich erst dann ein, wenn sich Flugzeuge oder Hubschrauber nähern. Häufig sind auch nicht Bürgerbeschwerden das Problem, sondern Netzbetreiber, die den notwendigen Ausbau der Netze zum Anschluss der Windparks verschlafen haben. Im Übrigen ist die Akzeptanz dort recht hoch, wo man schon länger Erfahrung mit der Windenergie oder anderen erneuerbaren Energien hat. In diesen Regionen entstehen neue Arbeitsplätze, das Gewerbesteueraufkommen steigt, die Kommunen gewinnen finanzielle Handlungsspielräume zurück. So wurde in Landkreisen in Schleswig-Holstein parteiübergreifend die Ausweisung zusätzlicher Flächen für Windenergiestandorte gefordert. Ähnliches geschieht gerade in Sachsen-Anhalt und in Süddeutschland. Und in Ostwestfalen versorgt ein Windparkbe-

treiber in Kooperation mit einem Ökostromanbieter eine Kommune direkt mit Strom. Dabei garantiert er den dort ansässigen Haushalten für zehn Jahre feste Preise.

VC Magazin: Wie wird sich die Gesamtleistung der erneuerbaren Energien auf die einzelnen Energieträger in Zukunft verteilen?

Klusmann: Bis 2020 wollen wir mit erneuerbaren Energien rund die Hälfte des Stromverbrauchs abdecken können, also rund 280 Terawattstunden produzieren. Mit einer Terawattstunde kann man ungefähr den privaten Verbrauch einer Stadt wie München abdecken. Windenergie an Land wird mit 112 Terawattstunden das größte Stromvolumen beisteuern. Dann folgt Biomasse mit rund 54 Terawattstunden, Photovoltaik wird zwischen 40 und 50 Terawattstunden liefern, Windenergie auf See 37, Wasserkraft 32 und Geothermie schließlich ungefähr vier Terawattstunden.

VC Magazin: Welche Innovationen können den Bereich erneuerbarer Energien grundlegend vorantreiben?

Klusmann: Laut unserer aktuellen Unternehmensbefragung investiert unsere Branche allein in diesem Jahr über 4 Mrd. EUR in neue Produktionskapazitäten und rund 1,5 Mrd. EUR in Forschung und Entwicklung. Durch die jährliche Absenkung der Förderzuwendungen und -vergütung in den einzelnen Technologien entsteht zudem ein permanenter Innovationsdruck. Viele Innovationen werden das optimale Zusammenspiel der erneuerbaren Energien vorantreiben. Da geht es um regenerative Kombikraftwerke, aber auch um Speichertechnologien. Beispielsweise müssen Batterien viel leistungsfähiger werden, um sie in Häusern als Stromspeicher einzusetzen zu können.

Genauso müssen Batterien von Elektroautos leistungsfähiger werden. Wir brauchen Pumpspeicherwerkstechnologien, die in vielen Gegenden Deutschlands möglich wären, durchaus auch unterirdisch. Großes Potenzial in der Langzeitspeicherung bietet auch erneuerbares Methan. Dafür erzeugt man aus überschüssigem Wind- und Solarstrom per Elektrolyse Wasserstoff und wandelt diesen anschließend unter Zusatz von CO₂ zu Methangas um.

VC Magazin: Wie renditeträchtig sind erneuerbare Energien?

Klusmann: Das Erneuerbare-Energien-Gesetz ist so ausgelegt, dass Sie bei allen erneuerbaren Energieträgern keine übermäßige, aber eine verlässliche Rendite erwirtschaften können, wenn Sie in die Anlagen investieren. Mit ein paar Tausend Euro kann man auf dem eigenen Dach relativ einfach eine Photovoltaikanlage installieren oder sich an einem Bürgersolar- oder -windpark in der Nähe beteiligen. Prinzipiell haben die Projektierer und Akteure bessere Karten, die in ihrer Region verankert sind und dort Eigenkapital mobilisieren, indem sie z.B.

den Wind- oder Solarpark mit Bürgerbeteiligung auflegen und die Stadtwerke vor Ort als Abnehmer mit einbinden. Mit anonymen Investoren, die von weither einen Anlagenpark errichten, haben wir weniger gute Erfahrungen. Blackstone war ja in den Medien im Kontext einer Beteiligung an einem Offshorepark, aber der Deal ist dann nicht zustande gekommen. Das scheint also ein nicht so erfolgreiches Konzept zu sein.

VC Magazin: Was wünschen Sie sich vom Gesetzgeber bzw. von der Regierung?

Klusmann: Vor allem die aktuell anstehende Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes droht die Entwicklung für entscheidende Technologien erheblich zu verschlechtern. Es sind deutliche Fördereinschnitte für Windkraftanlagen an Land, eine nochmalige Verschlechterung der erst vor wenigen Wochen angepassten Solarförderung und unsinnige Auflagen für neue Bioenergieanlagen sowie



Unter dem Motto „Nicht alles passt in Deutschlands Zukunft“ gingen Björn Klusmann und der Bundesverband auf eine Sommertour.

Vergütungskürzungen für bestehende Biogasanlagen geplant – zum Teil entgegen dem eindeutigen Rat von Gutachtern der Bundesregierung. Wenn diese Maßnahmen umgesetzt werden, würde man das Marktwachstum für erneuerbare Energien massiv ausbremsen.

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

Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Björn Klusmann ist seit März 2008 Geschäftsführer des Bundesverbands Erneuerbare Energie, für den er bereits seit fünf Jahren tätig ist. Zuvor war er Koordinator der Landesarbeitsgemeinschaft Erneuerbare Energie Nordrhein-Westfalen. Björn Klusmann hat in Bielefeld, Berlin und London Geschichte, Sozial- und Politikwissenschaft studiert.

Andreas Thümmler

Teil 54 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Im letzten Weihnachtsurlaub auf Mauritius griff Andreas Thümmler kurz entschlossen zur Tastatur. Inspiriert von Strand und Sonne begann er, seine Erfahrungen als M&A-Berater und Investor niederzuschreiben. Ob „Neuneinhalb Deals“ – so der Arbeitstitel des knapp 300-seitigen Werks – jemals erscheinen wird, weiß der Geschäftsführer der Corporate Finance Partners GmbH (CFP) noch nicht genau. Dass die Lektüre seiner gesammelten Erfahrungen jedoch einige brennend interessieren dürfte, ist so sicher wie die nächste erfolgreiche Transaktion.

Unterfränkischer Netzwerker und Top-Seller

Seit der Gründung von CFP im Jahr 1998 hat Thümmler rund 300 Deals abgeschlossen, darunter viele namhafte wie Zanox, Jamba und Xing. Geschäftspartner loben ihn als geschickten Verhandlungspartner mit gigantischem Netzwerk, der heute mit seinen Teams nur noch ausgewählte Deals annimmt, diese aber mit hoher Wahrscheinlichkeit erfolgreich umsetzt. Das muss er auch, denn als einer von wenigen arbeitet er in der Regel nur mit Erfolgsvergütung und ohne Retainer. Diese Erfolgsgeschichte war nicht vorgezeichnet. Im unterfränkischen Miltenberg aufgewachsen, verschlug es ihn nach dem Abitur für ein Jahr nach Pennsylvania. „In den USA wollte jeder Millionär werden, das war eigentlich nicht mein Plan“, erinnert er sich an zwölf tolle Monate, in denen er es prompt versäumte, sich bei der ZVS für einen Studienplatz daheim zu bewerben. Ein Freund empfahl ihm die European Business School (EBS) in Oestrich-Winkel, wo er sogar ein Stipendium für angehende Wirtschaftsinformatiker erhielt. Acht Semester später – zwei davon in Bologna und San Diego – sowie nach Praktika bei Lehman, Deutsche Bank und Smith Barney stieg er 1995 bei Rothschild in Frankfurt ein.

Vom 10-m²-Zimmer zu Büros weltweit

„Ich hab in einem 10-m²-Zimmer mit Dusche auf dem Gang gewohnt, oft bis zwei Uhr in der Nacht gearbeitet und hatte echt harte Hunde als Chefs“, erinnert er sich an arbeitsreiche Anfangsjahre. Ein Headhunter lotste ihn 1996 nach London. Für die Investmentbank Warburg betreute ITK-Experte Thümmler Thyssen beim Verkauf von E-Plus an Veba. Es folgte der Neue Markt mit vielen deutschen Erfolgsgeschichten wie LHS, Mobilcom, Drillisch und rauschenden wie netzwerkerweiternden Partys in London. 1998 überredete ihn ein Kollege, CFP zu gründen. „Wir haben in einer Garage in der Beethovenstraße angefangen“,



sagt Thümmler. Heute unterhält das Unternehmen neben dem Firmensitz in Frankfurt Büros u.a. in Berlin, San Francisco und Tokio. Ein Dutzend Managing Directors leiten die Standorte und die insgesamt knapp 50 Mitarbeiter. „Die Deal Execution gehört heute nicht mehr zu meinem Tagesgeschäft, ich kümmere mich hauptsächlich um Strategie und Netzwerk“, bekennt der 39-Jährige. Diese Ziele vereint er z.B. beim Management des mit 35 Mio. EUR gefüllten CFP & Founders Fonds, eines Ende 2007 als Evergreen-Fonds strukturierten Koinvestment-Vehikels. 20% des Fondsvolumens hat Thümmler selbst eingebracht, den Rest rund 150 Netzwerkpartner. Viele davon sind Unternehmer, deren Firmen „Andy“, wie er in der Branche von vielen gerufen wird, erfolgreich verkauft hat.

Lebemann mit sozialer Ader

Auch privat gelingt es ihm, Freunde und Geschäftspartner von Ideen zu überzeugen. „Steps for Children“, ein Hilfsprojekt für Kinder in Namibia, unterstützt er seit Jahren als oberster Kapitalbeschaffer, vor Ort in Afrika sowie finanziell. In seiner knappen Freizeit weiß Thümmler, der heute ein Penthouse im Frankfurter Westhafen bewohnt, auch die genussvollen Seiten des Lebens zu genießen: „Ich liebe und sammle guten Whisky, ich dürfte die mittlerweile größte Sammlung im Rhein-Main-Gebiet haben.“ Bis sein Traum von der eigenen Whisky-Destillerie Realität wird, dürften aber noch weit mehr als neuneinhalb Gesellschaften von ihm verkauft werden. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

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

Alles andere als ein Kavaliersdelikt

Vorsicht vor der Korruptionsfalle bei Deals in Russland

Russland ist ein Land mit extrem hoher Korruptionsrate, selbst Präsident Dimitri Medwedew spricht die Korruption in der öffentlichen Verwaltung neuerdings explizit an. Und russische Gesprächspartner äußern sich regelmäßig deutlich pessimistischer in dieser Hinsicht als westliche Gesprächspartner. Es besteht ein grundlegendes Misstrauen gegenüber staatlichen Stellen. Dem Generalverdacht der Verwaltung gegenüber steht die Auffassung in der Wirtschaft, faktisch alles sei erlaubt. Investoren sollten sich über die Gegebenheiten vor Ort gut informieren.

Regelwerk gegen Korruption

Die Alltagsrealität der Korruption in Russland hat vielfältige Ursachen. Jedoch: Russland ist kein Land, in dem alles erlaubt ist. Ganz im Gegenteil: Es besteht ein ausgestaltetes Regelsystem, das die Tatbestände der Korruption beschreibt und ihre Folgen festsetzt. Daneben gibt es ein System von Institutionen, die sich mit der Korruptionsbekämpfung befassen, was Präsident Dimitri Medwedew mit seiner Antikorruptionspolitik immer dichter fasst. Die einschlägigen Normen datieren ausnahmslos aus der neueren Zeit. So erging im Jahr 2008 das russische Gesetz gegen die Korruption. Mit Präsidialdekreten aus den Jahren 2008, 2009 und 2010 wurden dessen Regelungen verfeinert. Ebenfalls aus dem Jahr 2008 stammt der nationale Plan zu Maßnahmen gegen die Korruption.

Hohe Risiken

Tatbeständlich ist Korruption in Russland das, was es überall auf der Welt ist: Missbrauch eines öffentlichen Amtes, Bestechung oder Bestecklichkeit, bei der in Verletzung bestehender Handlungspflichten im Interesse und zum Vorteil einer bestimmten Person gehandelt wird. Korruption ist in Russland kein Kavaliersdelikt mehr, das ohnehin folgenlos bleibt. Im Gegenteil: Der Beamte riskiert seine Existenz, der Geschäftsmann geht hohe persönliche, finanzielle und strafrechtliche Risiken ein.

Expertenrat einholen

Aber mit geeigneten Maßnahmen kann der Korruption ausgewichen werden, entscheidend ist zunächst eine gründliche Vorbereitung. Diese sollte im Vorfeld eines wirtschaftlichen Engagements möglichst sämtliche Facetten abdecken. Der ausländische Investor muss sich die Mühe machen, die geltenden Regeln seines Gastlandes Russland zu kennen und zu beachten. Dazu gehören neben den geschriebenen Regeln die gebräuchlichen Verhaltensweisen, das Wissen um Beziehungsgeflechte und eine genaue Marktkenntnis. Lange vor einer Investitionsentscheidung



Trotz Präsident Medwedews Antikorruptionspolitik ist es schwierig, sich ohne den Rat von Fachleuten im Geflecht russischer Beziehungen zurecht zu finden.

müssen diese Grundlagen geklärt werden, um das eigene Verhalten so zu steuern, dass möglichst wenige Angriffspunkte entstehen. Ohne den Rat erfahrener Experten wird dies schwierig sein.

Keine „einfachen“ Lösungen

Vermeiden sollte der Investor auch die immer wieder angebotenen „einfachen Lösungen“, die bestimmte Agenten versprechen. Der Auftraggeber solcher Agenten kann für deren Verhalten verantwortlich gemacht werden, Wegsehen hilft nicht. Wenn trotz aller Vorsichtsmaßnahmen Forderungen an den Unternehmer herangetragen werden, sollte dieser sich an Experten wenden: In den meisten Fällen ist eine professionelle Antwort schon die Lösung des Problems. Außerdem sei darauf verwiesen: Das Risiko der Korruption beschränkt sich nicht auf den russischen Rechtsraum: Korruption im Ausland ist auch nach deutschem Recht strafbar. ■

Zum Autor



Dr. Thomas Heidemann ist Rechtsanwalt und Partner bei CMS Hasche Sigle. Er ist Leiter der Automotive Group der Sozietät in Russland und betreut seit 1996 deutsch-russische Transaktionen.

Henne oder Ei?

Auf der Suche nach einem Geschäftsführer für ein Start-up

Zur Autorin



Manuela Megel ist Senior Project Manager bei Steinbach & Partner. Sie widmet sich besonders den Themen Venture Capital und Startup-Management.

Das neu gegründete Unternehmen benötigt nun einen Kopf, den zukünftigen Geschäftsführer, um potenzielle Investoren zu adressieren. Denn die machen ihre Entscheidung zu großen Teilen auch an der Persönlichkeit der Geschäftsführung fest. Für S&P heißt dies, Kandidaten für ein Unternehmen zu begeistern, das in den Startlöchern steht, sich aber die weitere Finanzierung noch erarbeiten muss. Da sind Kandidaten mit einer riesigen Portion Unternehmergeist gefragt, die sich eben eine solche Herausforderung zutrauen. Genau diese Menschen aber haben Fragen: Wie ist das Unternehmen finanziell aufgestellt? Welche Köpfe und Investoren stecken dahinter? Wie sieht der Businessplan aus?

Der richtige Kopf an der Spitze eines Start-ups – alles andere als eine Geschmacksfrage. Obwohl: Der Kandidat muss vielen Beteiligten „schmecken“. Den Gründern, deren Idee er verwirklichen soll. Den Mitarbeitern, die er führen und motivieren soll. Und, last but not least, den Investoren, deren Kapital er mehren soll. Umso bedeutsamer ist es, dass bei der Suche nach dem passenden Geschäftsführer die richtige Gewürzmischung im Auge behalten wird: eine ausgewogene Dosis von Branchenkenntnis, Führungsqualität und Unternehmergeist. Nicht selten entwickelt sich dabei eine klassische „Henne-Ei-Problematik“: Was soll von Anfang an vorhanden sein, was darf, was muss sich später entwickeln?

Am Beispiel der Suche nach dem Geschäftsführer für ein Unternehmen der Lebensmittelbranche zeigt sich, dass dabei vor allem eines gefragt ist: der permanente Austausch und die absolute Offenheit im Suchprozess auf beiden Seiten, in diesem Fall von Steinbach & Partner (S&P) sowie den beiden Mutterunternehmen des Auftraggebers.

Die Lösung heißt „aktiv kommunizieren“. Antworten müssen vom suchenden Unternehmen kommen, die wir schnell in den weiteren Prozess mit einbeziehen. Klar ist auch: Von der ersten Minute an wird mit offenen Karten gespielt. Es ist überraschend, wie positiv Bewerber auf schonungslose Offenheit reagieren, wenn Begeisterung und Vertrauen für das junge Unternehmen vermittelt werden können.

Fazit: Die Abstimmung der Mindestkriterien mit den Auftraggebern erweist sich als Königsweg: Wir brauchen einen Geschäftsführer, der bereits ein Start-up erfolgreich im Markt etabliert hat. Er kennt die Stolpersteine, weiß, wie man Investoren gewinnt. Er kann das Wachstum begleiten und erkennt, wo er schnell Fach-Know-how zusätzlich an seiner Seite benötigt – im Vertrieb oder im Bereich Forschung und Entwicklung. Das ist die „Henne“ in der Lösung. Sie bebrütet dann das „Ei“ Fachwissen. Denn darüber besteht Einigkeit unter den Suchenden: Konkretes Know-how ist nicht zwingend erforderlich. Kenntnisse von Prozessen und Anforderungen hinsichtlich Qualität und Regularien in einem ähnlichen Sektor indes sind von Vorteil. Inzwischen ist die Suche nach dem richtigen Kandidaten weit gediehen. ■

Chancen des Wandels

Zur Autorin



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

Das gesamte Öko-System der Life Sciences Venture Capital-Branche befindet sich im Umbruch. VCs müssen ihr Technologierisiko im Portfolio senken, um bessere Rentiten als in der Vergangenheit zu erwirtschaften und ihre Investoren nicht zu enttäuschen. Pharmazeutische Konzerne benötigen dringend innovativen, patentgeschützten Nachschub für ihre Produkt-Pipelines, und die Biotech-Industrie braucht finanzstarke Partner.

Diesen Interessen wird das bestehende Öko-System mit dem gewohnten Beziehungsgeflecht zwischen Biotech-Unternehmen, VC-Gebern, Service-Industrie und Pharma-Unternehmen nicht mehr gerecht bzw. ist einfach zu teuer. Daher werden seit einiger Zeit alternative Finanzierungsmodelle diskutiert. Jeder nennt sein Baby anders, aber im

Grunde drehen sich alle Überlegungen um höhere Kapitaleffizienz, kürzere Entwicklungszeiten und besseren Output. Langsam setzt sich die Erkenntnis durch, dass im Bereich Wirkstoffforschung und -entwicklung – da hier das Risiko am größten ist – Innovationen künftig aus Entwicklungsprojekten entstehen, die vollkommen anders gemanagt werden müssen als bisher. Es geht hier künftig um Projektmanagement und nicht mehr um Unternehmensentwicklung, denn zu einem bestimmten Zeitpunkt soll der Wirkstoffkandidat an einen geeigneten Pharmapartner zur Weiterentwicklung lizenziert oder verkauft werden.

Die Durchführung dieses Geschäftsmodells im Bereich Wirkstoffforschung und -entwicklung setzt nicht nur auf der Seite der VC-Geber ein radikales Umdenken voraus, sondern hat auch weitreichende Konsequenzen für die VC-Nehmer. Denn der Investor übernimmt faktisch das Projektrisiko und muss sein Risikomanagement nicht mehr innerhalb eines Beteiligungsunternehmens ausarbeiten, sondern innerhalb seines Gesamtportfolios. Das stellt andere Anforderungen an die Venture Capital-Gesellschaft – und auch an die Managementteams in den Projekten – als bisher.

Solche Veränderungsprozesse sind anstrengend, weil sie die ständige Überprüfung auch des eigenen Koordinatensystems verlangen. Die gute Nachricht ist: Solche Übungen lassen kreative Ideen wachsen und wir werden sehen, dass innovative neue Medikamente künftig schneller und kostengünstiger entstehen. ■

Anzeige

Wie finanziere ich mein Unternehmen richtig?



Von der Idee zum erfolgreichen Unternehmen

Holen Sie sich auf der START-Messe das Rüstzeug für Ihre erfolgreiche Selbstständigkeit – bei Ausstellern, Unternehmern und im kostenfreien Vortragsprogramm.

www.start-messe.de



23.-24. September 2011 Messe Essen

Wachstumskurs fortgesetzt

Erneuter Besucherrekord beim „Family Day“

Die stets hohe Aktivität zeigte Wirkung: Bereits zum fünften Mal, und damit zu einem kleinen Jubiläum, lud Deutschlands aktivster Frühphasen-Investor zur Familieneiher ein, und erneut lag die Besucherzahl über dem Vorjahr. Insgesamt gut 720 Teilnehmer folgten am 7. und 8. Juni der Einladung des High-Tech Gründerfonds, der wie gewohnt Ideenhaber mit Kapitalgebern vernetzen wollte. Sichtbares Zeichen des steilen Wachstumskurses war Englisch als wesentliche Sprache des zweiten Tages.



Der erste Tag des Family Day gehört traditionell den Portfolio-Unternehmen des High-Tech Gründerfonds. Etwa 300 Teilnehmer folgten den Vorträgen im Hörsaal des Forschungszentrums Caesar.



Ein wichtiger Bestandteil des ersten Tages waren Workshops, in denen sich Gründer u.a. mit Fragen der Bewertung, des Online-Marketings oder von Distributionsverträgen im Ausland auseinandersetzen konnten.



In einer Panel-Diskussion berichteten Lars Hinrichs (Xing), Stephan Uhrenbacher (Qype), Frank Thelen (IP Labs) sowie Rainer Christine (Amaxa) von ihren Erfahrungen als Gründer.



Wie schon in den Vorjahren fand der Seed Cup statt, bei dem sich Investment Manager des High-Tech Gründerfonds sowie Gründer im sportlich-spaßigen Wettkampf maßen.



Investoren und Berater erschienen wie üblich erst zur abendlichen Party, dem Seed Club. Dementsprechend voll wurde es auch vor dem Forschungszentrum Caesar.



Nick Sohnemann von TrendOne hält einen anregenden Vortrag über das „Outernet“, sprich wie sich das Internet im Jahr 2020 noch weiter in den Alltag integriert hat.



Dr. Alexander von Frankenberg, einer der Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds, übergab Tombstones an einige Start-ups.

NACHGEFRAGT BEI DR. MICHAEL BRANDKAMP, GESCHÄFTSFÜHRER DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS

VC Magazin: Was ist in den zwölf Monaten zwischen dem Family Day 2010 und 2011 passiert?



Dr. Michael Brandkamp

Brandkamp: In dieser Zeit haben wir 45 neue Beteiligungen an jungen High-tech-Unternehmen abgeschlossen, Schwerpunkte im Neugeschäft lagen in den Bundesländern Bayern und Berlin. Die 190 aktiven Portfoliounternehmen des High-Tech Gründerfonds haben in dem Zeitraum 89 Anschlussfinanzierungen im Wert von 126 Mio. EUR einwerben und abschließen können. Von den 126 Mio. EUR kamen mit 12,5 Mio. EUR nur rund 10% vom High-Tech Gründerfonds selbst. Es haben zwölf Exits stattgefunden, davon gingen sechs insolvent, aber drei waren zum Teil sehr profitabel und drei brachten mit 15% bis 50% einen Teil des eingesetzten Kapitals zurück.

VC Magazin: Was waren Ihre wesentlichen Highlights in dieser Zeit?

Brandkamp: Ein wesentliches Highlight innerhalb der vergangenen zwölf Monate war, dass Venture Capital-Investoren aus dem europäischen Ausland in zwölf Anschlussfinanzierungen rund 18 Mio. EUR in die Portfoliounternehmen investiert haben. Die ausländischen Venture Capital-Investoren haben damit begonnen, den High-Tech Gründerfonds als regionalen deutschen Lead anzu-

erkennen. So können unsere nationalen Netzwerke mit den paneuropäischen Netzwerken der Venture Capital-Investoren zusammenwirken. Ferner war der Exit von Kinaxo, der uns einen guten Multiple von über 3 auf unser Investment beschert hat, ein schönes Highlight, das zeigt, dass der Fonds nicht nur investieren, sondern auch Geld verdienen kann.

VC Magazin: Sehen Sie eine Wachstumsgrenze für den Family Day?

Brandkamp: Im Interesse unserer Portfoliounternehmen werden wir systematisch unser Netzwerk von Venture Capital- und Corporate Venture Capital-Gesellschaften sowie unternehmerischen Privatinvestoren ausbauen. Dieser Kreis ist natürlich endlich, aber noch längst nicht vollständig vertreten. Ferner wird das Portfolio des Fonds noch wachsen. Die Veranstaltung muss aber nicht quantitativ, sondern vielmehr qualitativ weiter wachsen.

VC Magazin: Im Februar fand die zweite High-Tech Partnering Conference statt. Welche Erfolgsmeldungen konnten Sie im Nachgang verbuchen?

Brandkamp: Zwischen den 140 Konzernvertretern und den 60 Portfoliounternehmen haben über 300 hochkarätige Einzelgespräche in unserem 1:1 Meetingraum stattgefunden. Im Nachgang vermeldeten die Unternehmen, dass Aufträge und Forschungskooperationen im Wert von über 5 Mio. EUR abgeschlossen wurden.

Pay to Play als Option

Investitionsschutz und Finanzierungssicherheit

„Pay to Play“ lautet ein bei Venture Capital-Finanzierungen angelsächsischer Kapitalgeber häufiger vorkommendes Konzept: Nur diejenigen (Alt-)Investoren der Gesellschaft, die sich an einer künftigen Finanzierungsrunde *pro rata* beteiligen, behalten ihren Verwässerungsschutz oder andere Vorrechte. Das Motto lautet „Keep paying and you keep playing“. Der Vorteil solcher Regelungen besteht darin, dass Trittbrettfahrer im Investorenkreis vermieden werden und sich die Finanzierungssicherheit erhöht. Da solche Klauseln in Deutschland bislang selten sind, ist das Wissen um die konkreten Risiken und die Art der Umsetzung noch kaum verbreitet.

Motive der Investoren

Das angelsächsische Konzept des Pay to Play ist ein interessantes Gestaltungsmittel für die Gesellschaft und alle Gesellschaftergruppen. Es trägt dazu bei, ein fortlaufendes finanzielles Engagement aller Investoren sicherzustellen. Aus Sicht der Lead-Investoren steht dabei häufig eine gleichmäßige Verteilung von Finanzierungslasten im Vordergrund, fehlende Finanzierungsbereitschaft wird durch Verlust von Vorrechten sanktioniert. Der Gesellschaft wird demgegenüber oft eine verlässlichere Finanzierungsplanung ermöglicht, denn Pay to Play erhöht die Wahrscheinlichkeit für die weitere Finanzierung innerhalb des bestehenden Investorenkreises. Pay to Play-Klauseln können sich auch für Neuinvestoren beim Eingehen der Investition als hilfreich erweisen: Zwischen den Parteien wird im Vorfeld von Finanzierungsrunden über einzelne Investorenrechte (z.B. Ernennungsrecht zum Beirat, Vetorechte, Erlöspräferenzen, Verwässerungsschutz) oft heftig verhandelt. Mit Pay to Play-Klauseln lässt sich der Konflikt bisweilen lösen: Der neue Investor erhält die geforderten Rechte, allerdings verbunden mit der Einschränkung, dass er sie wieder verliert, wenn er im Rahmen nachfolgender Finanzierungsrunden nicht mindestens quotal mitinvestiert. Entweder der neue Kapitalgeber „bezahlt“ die Rechte später oder er verliert sie wieder.

Ein wesentliches Risiko

Während Pay to Play-Klauseln für Unternehmer eine gewisse Finanzierungssicherheit bedeuten können, rufen sie aber auch Risiken für die Kapitalgeber hervor. Durch ihren faktischen Zwang zur Weiterfinanzierung können sie Investoren in einem komplexen Marktumfeld mit eingeschränkten Exit-Perspektiven vor schwierige Entscheidungen stellen. Da sich die weitere Entwicklung der Gesellschaft nicht immer in den geplanten Bahnen bewegt, können sich Pay to Play-Klauseln, die heute vorteilhaft sind, morgen als nachteilig erweisen.

Grundkomponenten

Obwohl es zahlreiche Spielarten von Pay to Play-Klauseln gibt, folgen sie stets der gleichen Grundstruktur: Es gibt einen Auslöser und es gibt Sanktionen. Typischer Auslöser einer Pay to Play-Klausel ist die Durchführung einer so genannten qualifizierten Finanzierungsrunde. Es handelt sich dabei meist um eine Barkapitalerhöhung, bei der ein Bezugsrecht der Altinvestoren auf die neu auszugebenden Anteile besteht. Denkbar sind weitere Anforderungen an die Finanzierungsrunde, z.B. bestimmtes Mindestvolumen oder Zustimmung des Lead-Investors. Für das Eingreifen einer Pay to Play-Klausel ist es zudem erforderlich, dass der betreffende Investor nicht oder nur unterquotal an der qualifizierten Finanzierungsrunde teilnimmt. Schließlich sind meist individuelle Ausnahmen für bestimmte Investoren vorgesehen, etwa für öffentliche Investoren. Generell sollte man darauf achten, dass der Tatbestand von Pay to Play-Klauseln möglichst einfach gehalten wird. Denn: Je komplexer die Klausel, desto streitfähiger ist sie. Die Bandbreite möglicher Sanktionen ist groß. Typischerweise setzen Pay to Play-Klauseln am Verwässerungsschutz an und lassen diesen für die aktuelle Finanzierungsrunde oder – in der strengereren Variante – für alle künftigen Runden entfallen. Häufig anzutreffen sind jedoch auch Klauseln, die den

Verlust anderer Investorenrechte, z.B. Veto- oder Entsenderechte sowie Erlösvozüge, entfallen lassen.

Umsetzung – vertraglicher Rahmen

Pay to Play-Klauseln werden in Deutschland üblicherweise im Beteiligungsvertrag vereinbart. Im Gesellschaftsvertrag bedarf es bisweilen flankierender Regelungen. Im Rahmen des Entwurfs von Pay to Play-Klauseln ist insbesondere darauf zu achten, dass die Auslöser klar formuliert und eindeutig feststellbar sind, klare Fristenregelungen für die Ausübung der wechselseitigen Rechte bestehen und Mitteilungs- und Anzeigepflichten im Zuge von Finanzierungsrunden eindeutig und einfach zu befolgen sind. Unterschiedliche Rechte der Investoren lassen sich praktikabel über verschiedene Anteilklassen darstellen.

Fazit:

Pay to Play bietet interessante Gestaltungsmöglichkeiten, um vor allem in späteren Finanzierungsrunden den Investorenkreis stabil zu halten. Allerdings wird derjenige Investor, der durch eine Pay to Play-Klausel herabgestuft wurde, künftig wenig Interesse haben, weiter in die Gesellschaft zu investieren. Als Alternative bieten sich sogenannte Pull-up-Klauseln an: Hier werden Altinvestoren, die sich an der Finanzierung der Gesellschaft zunächst nicht weiter beteiligt haben, nicht schlechter, sondern besser gestellt,

d.h. gleich mit den aktuell finanzierten Investoren. Pull-up-Klauseln bieten Altinvestoren, die in einer Runde nicht mitinvestiert haben, somit den Anreiz, sich in künftigen Runden wieder zu engagieren. ■

Zu den Autoren



Dr. Florian Becker (li.) und **Dr. Sascha Leske** sind Partner bei Noerr LLP. Rechtsanwalt und Steuerberater Leske berät regelmäßig bei Venture Capital-Finanzierungen und Exit-Transaktionen, Rechtsanwalt Becker schwerpunktmäßig bei M&A-Transaktionen im Bereich Private Equity.

Anzeige

...munich
network

5. Münchener Cleantech-Konferenz

Das Netzwerk-Treffen der Cleantech-Unternehmer, -Investoren, -Forscher und -Entwickler für Innovationen und Business

**Donnerstag, 14. Juli 2011, Konferenzzentrum München
Lazarettstr. 33, München**

Infos & Anmeldung unter
www.munichnetwork.com

Worum es geht, Schwerpunkte:

- Europa - Asien - Nordamerika | Wettbewerb um Innovationsführerschaft bzw. Preisführerschaft | Lessons learnt in der Photovoltaik-Industrie | Ausblick und Modelle für andere Cleantech-Bereiche
- Cleantech & IT | Alles Smart - Intelligenz & Kommunikation treiben Cleantech-Innovationen | Geschäftsfelder | Geschäftsmodelle | Opportunities
- Ökonomisches und ökologisches Risikomanagement durch Analyse und Bewertung industrieller Umweltauswirkungen | Modelle für die ökologische Gewinn- und Verlustrechnung
- Mit welchen Innovationen können Cleantech-Start-ups erfolgreich werden?

► www.munichnetwork.com

Deutsche Mid Caps im Visier der Asiaten

Das Akquisitionsinteresse von Chinesen und Indern ist stark gestiegen

Zum Autor



Dr. Michael R. Drill ist Vorstandsvorsitzender der Lincoln International AG, einer auf M&A-Beratung spezialisierten Investmentbank mit weltweit etwa 200 Mitarbeitern. In Deutschland hat Lincoln International im vergangenen Jahr 26 M&A-Deals erfolgreich abgeschlossen.

Im ersten Halbjahr 2011 wurde ein gutes Dutzend deutscher Mid Caps an Unternehmen aus China und Indien veräußert. Prominente Beispiele sind der Verkauf des insolventen Autozulieferers Saargummi an den chinesischen Staatskonzern Chongqing oder die Übernahme der Meteor Gummiwerke durch die indische Ruian-Gruppe. Lenovo, seines Zeichens der größte PC-Hersteller Chinas, plant die Übernahme des deutschen Elektronikkonzerns Medion und bietet hierfür über 600 Mio. EUR. Und selbst Milliarden-Deals könnten in Kürze folgen. Unmittelbar nach den neuen Gerüchten über einen bevorstehenden Verkauf von Opel gibt es nun offensichtlich ein erstes Angebot: Der chinesische Autokonzern BAIC will nach Medienberichten die GM-Tochter kaufen.

Für die hiesige Zunft der M&A-Banker gehört bei Verkaufsmandaten die Ansprache von asiatischen Käufern bereits seit geraumer Zeit zum Alltag. An den etwa 30 Unternehmensauktionen, die Lincoln International in der DACH-Region jährlich auf der sogenannten Sell Side begleitet, nehmen regelmäßig mehrere Unternehmen aus Schwellenländern wie China, Taiwan oder Indien teil. In der Mehrheit der Fälle gelingt es ihnen allerdings noch nicht, sich bei den strukturierten Prozessen erfolgreich gegenüber entscheidungsfreudigeren und schnelleren

westlichen Käufern oder Finanzinvestoren durchzusetzen. Allerdings gehen wir davon aus, dass in Zukunft Chinesen und Inden im deutschen M&A-Markt immer öfter den Durchmarsch bis zum Closing schaffen werden.

Die Asiaten verfügen über schnell wachsende Kriegskassen und Währungsreserven, die sie bei der aktuellen Euro-Schwäche entschlossen hierzulande anzulegen gedenken. Im Visier stehen neuerdings vermehrt profitable und damit teure Unternehmen, welche über führende Technologien sowie einen attraktiven Marktzugang zu europäischen Kunden verfügen. Hiervon betroffen sind Mid Caps in den Bereichen Automotive, Maschinenbau, IT, Gesundheitswesen und Energie. Für derartige Unternehmen sind asiatische Käufer bereit, infolge erwarteter längerfristiger Ertragssynergien signifikante strategische Prämien beim Kaufpreis zu bieten.

Darüber hinaus haben asiatische Unternehmen in den letzten Jahren ihre M&A-Expertise stark verbessert. Bei kompetitiven Bieterverfahren sind sie agiler und professioneller geworden. Doch nach wie vor verbleiben größere Herausforderungen für deutsche Verkäufer gerade im Umgang mit chinesischen Investoren. Im Unterschied zu indischen und taiwanesischen Firmen sind hier die Sprachbarrieren und kulturellen Unterschiede nicht zu unterschätzen. Derweil sind bereits mehrwöchige Verhandlungen erforderlich, um Vertraulichkeitserklärungen zu verhandeln. Bei Firmen im Staatsbesitz ist es wichtig, ein gutes Verständnis der Entscheidungsstrukturen sowohl auf Unternehmens- als auch auf Behördenebene zu entwickeln. Schließlich bedarf es hier zwischen Signing und Closing der formellen Genehmigung der jeweils zuständigen Provinz- oder Landesbehörden.

Bei den sechs mittelgroßen deutschen Unternehmen, die in den vergangenen 18 Monaten von Käufern aus China, Indien, Taiwan, Japan und Singapur übernommen wurden, hat es sich in der Regel für die Verkäufer gelohnt, bei den Kriterien Prozessgeschwindigkeit und Transaktionssicherheit gewisse Konzessionen und Risiken einzugehen. Dafür wurden sie aber mit attraktiven Veräußerungserlösen mehr als belohnt. ■

BAI/WISSENSCHAFTSPREIS

Prämiert werden Arbeiten im Bereich alternativer Investments mit Schwerpunkt

Hedgefonds, Private Equity sowie **Rohstoffe**

insbesondere aus den Disziplinen:
Betriebswirtschaftslehre | Volkswirtschaftslehre
Rechtswissenschaften | (Wirtschafts-) Mathematik | Physik



Das Preisgeld von insgesamt € 10.000,- wird an die Gewinner folgender Kategorien ausgelobt:

- | | |
|---------------------------------|--|
| ✓ Bachelorarbeiten | ✓ Dissertationen/Habilitationen |
| ✓ Diplom-/Masterarbeiten | ✓ Sonstige wissenschaftliche Arbeiten |

Teilnehmen können Studierende, Doktoranden sowie wissenschaftliche Mitarbeiter deutscher Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

Die Jury besteht aus hochrangigen Wissenschaftlern und Experten aus der Praxis.

Abgabetermin **31. Dezember 2011**

Informationen Detaillierte Informationen und Teilnahmebedingungen finden Sie unter:

www.bvai.de Rubrik Wissenschaftsförderung

Case Study

Mit E-Bike und Private Equity an die Börse

Derby Cycle: Neuausrichtung mit dem MBO

Mit einem breiten Markensortiment vom Rennrad bis zum Freizeitrad, einer klaren Internationalisierungsstrategie und der starken Positionierung im Zukunftssegment der E-Bikes hat sich Derby Cycle zum umsatzstärksten Fahrradhersteller Deutschlands entwickelt. Ein wichtiger Wegbegleiter war seit dem Management Buyout (MBO) vor rund sechs Jahren die Beteiligungsgesellschaft Finatem, der im Zuge des Börsengangs ein erfolgreicher Exit gelang.

Mit dem Fahrrad zum Aktienmarkt

Zum Börsenstart der Derby Cycle AG sorgte der Vorsitzende Mathias Seidler nicht nur für Aufsehen, als er persönlich mit dem Fahrrad auf das Frankfurter Parkett fuhr. Das IPO im Februar war gleichzeitig die erste Börsenemission des Jahres 2011 in Deutschland und bewegte sich mit einem insgesamt platzierten Volumen von rund 76,1 Mio. EUR in einer Größenordnung, die auch bei einem großen Kreis institutioneller Investoren auf Resonanz stieß. Die Voraussetzung dafür war durch die Finanzierung mit Private Equity geschaffen worden. „Finatem hat von Beginn an an unser Potenzial geglaubt und das Unternehmen in einer wichtigen Wachstumsphase begleitet“, sagt Seidler.

Mit Private Equity auf Wachstumskurs

Im Jahr 2005 hatte der frühere Eigentümer Raleigh Cycle Ltd. beschlossen, Derby Cycle zu verkaufen und sich auf eigene Kernmarken zu konzentrieren. Nach dem MBO, bei dem Finatem 85% der Anteile übernahm, konnten auf Basis der neuen Finanzierungsstruktur die Weichen umso besser auf Wachstum gestellt werden. „Aus unserer Sicht versprach der Fahrradmarkt – im Gegensatz zur damals vorherrschenden, vom Preisverfall im Discountervertrieb geprägten Meinung – interessante Perspektiven“, sagt Dr. Robert Hennigs, Geschäftsführer und Partner bei Finatem. Potenzial sahen Investor und Unternehmen u.a.

KURZPROFIL DERBY CYCLE AG

• Vision:	International führender Fahrradhersteller und Marktpionier für E-Bikes
• Gründungsjahr:	2005 (MBO)
• Unternehmenssitz:	Cloppenburg
• Mitarbeiterzahl:	ca. 550
• Umsatz 2009/2010:	173 Mio. EUR
• Finanzinvestor:	Finatem
• Internet:	www.derby-cycle.de



Derby Cycle ist bei E-Bikes – hier das Modell „Kalkhoff“ – Deutschlands Nummer eins.

in einer konsequenten Ausrichtung des Vertriebs auf den Fachhandel und in der Bearbeitung der internationalen Märkte. „Mit seinem starken Management und der führenden Rolle bei hochwertigen Markenfahrrädern brachte Derby Cycle alle Voraussetzungen mit, um diese Chancen zu nutzen“, erinnert sich Hennigs. Der Finanzinvestor begleitete im Beirat die strategische Ausrichtung, die das Management dann selbstständig umsetzte. So gelang es, die Umsätze innerhalb von fünf Jahren nahezu zu verdoppeln und die EBIT-Marge deutlich zu verbessern. Einen guten Teil dazu beigetragen hat der wachsende Markterfolg der Elektrofahrräder, bei denen Derby Cycle zur Nummer eins in Deutschland wurde. „Finatem hat während dieser Zeit keinen einzigen Euro aus dem Unternehmen herausgezogen“, sagt Finanzvorstand Uwe Bögershausen.

IPO im Visier

Angesichts der gemeinsam erzielten Erfolge sah sich der Finanzinvestor beim geplanten Verkauf seiner Anteile in einer komfortablen Situation. „Wir bleiben im Durchschnitt fünf Jahre in einem Unternehmen und wollen in dieser Zeit eine Wertsteigerung erzielen“, erläutert Hennigs. Dass dies im Falle von Derby Cycle überzeugend gelungen war, belegte auch das gewachsene Interesse strategischer Investoren an einem Erwerb des Unternehmens. Letztlich aber erwies sich das IPO als die interessanteste Exit-Variante. Der Grund: Das Unternehmen konnte mit einer herausragenden Equity Story aufwarten, die auch nach Einschätzung der involvierten Banken einen attraktiven Emissionspreis versprach. So hatte Derby Cycle in zahlreiche Produkte und Märkte investiert und stand

somit in mehrfacher Hinsicht vor einem vielversprechenden Rollout. Der Auftragsbestand war im Vorfeld des IPO so hoch wie noch nie, und nicht zuletzt konnte man sich aufgrund der Fachhandelsorientierung, der internationalen Ausrichtung und des Produktsortiments als außergewöhnlicher Fahrradhersteller präsentieren. Allen voran die starke Positionierung im Segment der E-Bikes wies die Aktie als zukunftsträchtiges Investment aus. „Wir haben klar herausgestellt, dass das E-Bike für den wachstumsstarken Markt der modernen Mobilität steht, und das wurde bei Analysten und Banken gut aufgenommen“, sagt Joachim Dübner, Managing Partner der Beratungsgesellschaft Network Corporate Finance, die das IPO begleitet hat.

Vorbereitung auf den Börsengang

Nicht minder außergewöhnlich war der geplante Zeitpunkt der Emission. So früh im Jahr hatte im letzten Jahrzehnt kein anderes Unternehmen den Gang an die Börse geschafft, und Derby Cycle war dazu nicht zuletzt deshalb in der Lage, weil das Geschäftsjahr der Gesellschaft bereits am 30. September endet. „So konnten wir bereits im Januar die Roadshow starten und uns ein hohes Maß an

Aufmerksamkeit in den Medien sichern“, erläutert Dübner. Und es wurden dabei nicht nur Zahlen und Fakten präsentiert. Vorstandschef Seidler geleitete Interessenten bei Konferenzen und Gesprächen stets auch zu einer Probefahrt vor die Tür. Sein Credo: Je intensiver man das Produkterlebnis vermittelt, umso überzeugender wirkt der Business Case. Eine wichtige Rolle für den Emissionserfolg spielte nicht zuletzt

die Qualität des Führungspersonals. Seidler gilt unter Branchenkennern als „Mister Fahrrad“, und Finanzvorstand Bögershausen hatte bereits einmal ein Solarunternehmen an die Börse gebracht.

Umplatzierung in großem Stil

Offen war zunächst die Frage, wie viele seiner Anteile Finatem am besten abgeben sollte. Würde eine zu hohe Umplatzierung für Skepsis bei den Investoren sorgen? Die Private Equity-Gesellschaft beschloss, zunächst abzuwarten und auch die Vorteile eines möglichst hohen Free Floats für die Aktie deutlich zu machen. Denn solange der Finanzinvestor noch größere Anteile hält, belastet der irgendwann doch einmal absehbare Verkauf bis zu einem gewissen Grad den Kurs. Am Ende hätte sich Finatem angesichts der starken Überzeichnung auch vollständig von seinen Anteilen trennen können, hielt aber wegen der positiven Unternehmensperspektive an einem Enga-



Stehen für die Qualität des Führungspersonals bei Derby Cycle: Vorstandsvorsitzender Mathias Seidler (li.) und Finanzvorstand Uwe Bögershausen

gement von 10% fest. „Letztlich war die Umplatzierung weder in der Presse noch bei den Investoren ein so großes Thema, wie wir befürchtet hatten“, resümiert Hennigs. Bei einem Emissionskurs von 12,50 EUR je Aktie musste Derby Cycle bei der Bewertung nicht einmal den üblichen Abschlag von Börsenneulingen in Kauf nehmen. „Damit haben die Investoren die Ertragsdynamik und die Rolle des Marktführers honoriert“, sagt Dübner. Insgesamt flossen 54 Mio. EUR aus dem IPO an den Finanzinvestor, der damit eine gute Rendite erzielte. Auf das Unternehmen, dessen Aktien sich jetzt zu über 80% in Streubesitz befinden, entfielen rund 17 Mio. EUR.

Fazit:

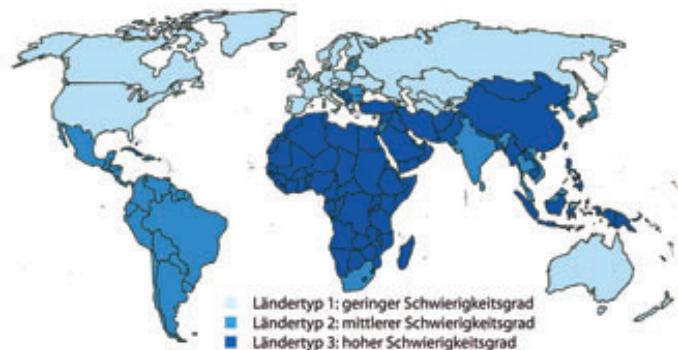
Für Derby Cycle steht durch den Börsengang langfristig der Zugang zu Wachstumskapital offen, und an Investoreninteresse mangelt es schon jetzt nicht. So hat das erste Geschäftshalbjahr alle Erwartungen der Analysten übertroffen und das Management die Prognosen für das Gesamtjahr danach noch zweimal angehoben. Mit der Beteiligung an der Daum Forschung & Entwicklung GmbH, einem Kooperationspartner bei der Entwicklung von Elektroantrieben, wurde zudem die Innovationsfähigkeit vorangetrieben. All diese positiven Nachrichten spiegelten sich schon bis Anfang Juni in einer starken Kursentwicklung wider, zu der sogar der niederländische Wettbewerber Accell mit dem Erwerb eines größeren Aktienpakets beigetragen hat. Aus Sicht des Managements fängt die Zukunft gerade erst an. „Der E-Bike-Boom ist noch längst nicht zu Ende, die Internationalisierung bleibt auf unserer Agenda, und allen voran im Segment der sportiven Fahrräder wollen wir mit unserer Marke Focus weiter stark wachsen“, sagt Seidler. ■

Norbert Hofmann
redaktion@vc-magazin.de

Hintergrundrecherchen im M&A-Prozess

Chancen und Risiken identifizieren

Die faktenbasierte Bewertung von Übernahmeobjekten, Käufern, Investoren und Kooperationspartnern kann schon in der ersten Phase des M&A-Prozesses bei der Selektion helfen: Nicht relevante Kandidaten, also solche, die Grundlegendes nicht erfüllen oder auf die ein K.o.-Kriterium zutrifft, werden aussortiert und ersparen den Experten weitere Analysen. In der Due Diligence liefern tiefer gehende Hintergrundrecherchen, die über externe Quellen und weltweite Datenbanken erstellt werden, detaillierte Informationen und alle benötigten stichhaltigen Fakten. Auch virtuelle Datenräume spielen eine wichtige Rolle.



Hürden bei einer Due Diligence

Eine sorgfältige Vorbereitung ist maßgeblich für den Transaktionserfolg. Wenn die Targets sehr klein sind, in Privathand liegen oder sich in Emerging Markets befinden, gibt es normalerweise kaum öffentlich zugängliche Informationen. Viele Marktteilnehmer greifen daher auf Dun & Bradstreet Reports zurück, die jedoch ein hohes Fehlerpotenzial aufweisen, beispielsweise aufgrund mangelnder Aktualität. Auch geben sie keinerlei Auskunft über Beteiligungsverhältnisse und Konzernstrukturen. Das Aufsetzen von weiterführenden Background Checks ist für Konzerne zugleich sehr aufwendig und teuer, da diese nicht zur Kernkompetenz des Unternehmens gehören. Sprachprobleme, fehlender Zugang zu den erforderlichen kostenpflichtigen Datenbanken und mangelndes Know-how über die lokalen Besonderheiten des Zielmarkts sind weitere Hürden. Vor diesem Hintergrund kann das Outsourcing dieser Aktivitäten ein sinnvoller Weg sein, um an die relevanten Informationen zu gelangen.

Offene Quellen und Spezialisten

Professionelle Anbieter sogenannter Background Checks erstellen in kurzer Zeit ein umfassendes Gutachten über die jeweiligen Personen, Organisationen und Sachverhalte. Darin enthalten sind kommerzielle und marktrelevante Hintergründe sowie politische, wirtschaftliche, soziale und kriminelle Verflechtungen. Dabei werden im Regelfall weltweit sogenannte OSINT-Quellen (Open Source Intelligence) angezapft wie Dialog, LexisNexis, Dow Jones/Factiva und World-Check. Open Source darf an dieser Stelle nicht mit quelloffener Software verwechselt werden. Es handelt sich vielmehr um eine Disziplin der Beschaffung und Verar-

beitung von Wissen durch die Analyse von Open Sources, sprich öffentlich zugänglichen Informationen. Zu diesen Quellen gehören Zeitungen, das Internet, Bücher, Telefonbücher, wissenschaftliche Magazine, Radiosendungen und das Fernsehen. Tiefer gehende Recherchen oder solche in schwierigen Märkten können durch die Nachrichtenbeschaffung von Spezialisten umgesetzt werden.

Maximale Diskretion gefordert

Abhängig von den taktischen Tarnungsansprüchen und um Unternehmen nicht zu kompromittieren, empfehlen sich neutrale Eingangspunkte für die Anfragen. Nur so können die Aufträge anonym an die ausführenden Stellen weitergeleitet werden. Ein Verschlüsselungssystem für E-Mails ist unabdingbar, um auch beim Datentransfer Vertraulichkeit sicherzustellen. Um zudem Fehler auszuschließen, erfolgt die Qualitätssicherung und Plausibilitätsprüfung der Informationen idealerweise durch zwei unabhängige Analysten. Grundsätzlich richtet sich der Aufwand für solche Background Checks nach der gewünschten Informationstiefe und dem Schwierigkeitsgrad des Landes.

Informationszentrum virtueller Datenraum

Zur optimalen Einbettung der Background Checks in den Transaktionsprozess bietet sich die Einstellung des Ergebnisreports in einen virtuellen Datenraum an, der alle transaktionsrelevanten Informationen enthält. Entsprechend werden auch papierbasierte Dokumente in einem sogenannten Closed Loop abgeholt, mit Hochgeschwindigkeitsscannern digitalisiert, archiviert und die Originale

rückgeliefert. Alle autorisierten Beteiligten erhalten im Rahmen der Due Diligence Zutritt zum virtuellen Datenraum; dieser erfolgt über einen sicheren Online-Zugang und wird über ein detailliertes Nutzer- und Rechtemanagement gesteuert. Potenzielle Käufer können nun parallel und anonym mit den hinterlegten Unterlagen arbeiten, diese prüfen und bewerten. Die Transaktionskosten werden durch den Einsatz virtueller Datenräume im Vergleich zur Due Diligence in klassischen physischen Datenräumen um bis zu 75% reduziert. Die Wirtschaftlichkeit steigt mit der Anzahl der Parteien, der Größe des Datenraums und der Höhe der Reisespesen.

Fazit:

Detaillierte Berichte über die Aktivitäten im virtuellen Datenraum schaffen zudem Transparenz. Eine exakte Dokumentation der ausgetauschten Informationen beim oder nach dem Vertragsabschluss ist durch die zentrale Speicherung der Daten möglich. Um Investitionsrisiken im Hinblick auf die zunehmende Wirtschaftskriminalität zu minimieren und die weißen von den schwarzen Schafen zu unterscheiden, liefern Background Checks hieb- und

stichfeste Hintergrundinformationen. Die effiziente Datenorganisation im virtuellen Datenraum erleichtert und beschleunigt ihrerseits den Due Diligence-Prozess. Im Ergebnis kommt es schnell und kostengünstig zu einer rundum abgesicherten Entscheidung. ■

Zum Autor



Philipp Sander ist Mitglied der Geschäftsleitung der Scalaris AG. Die Gesellschaft mit Hauptsitz in der Schweiz hat sich im Rahmen der Economic Crime Intelligence (ECI) auf Hintergrundrecherchen spezialisiert, die eine Grundlage bilden für präventive Maßnahmen in Unternehmen, auch über M&A-Prozesse hinaus.

Anzeige

„Tech-Guide 2011 – Innovation & Finanzierung“

Eine Sonderausgabe des VentureCapital Magazins (7. Jg.)

Anzeigenschluss: 27. Juni 2011

Erscheinungstermin: 9. Juli 2011

Anzeigen/Heftabnahmen:

Denise Hoser

hoser@goingpublic.de

Tel. +49 (0) 89-2000 339-30

Claudia Kerszt

kerszt@goingpublic.de

Tel. +49 (0) 89-2000 339-52



„Käufer sollten ganz genau hinschauen“

Interview mit Axel Hansing, Partner, Coller Capital

Der Sekundärmarkt für Beteiligungen an Private Equity-Fonds ist wieder in Schwung gekommen: Banken und Versicherungen trennen sich als Folge strengerer Kapitalisierungsvorschriften vermehrt von ihren Positionen, zunehmende Kapitalabrufe lassen einige Investoren ihre Engagements überdenken. Dennoch bleibt der Markt ein Käufermarkt, beobachtet Axel Hansing von Coller Capital. Die Gesellschaft hatte zuletzt u.a. mit dem Kauf eines Beteiligungsportfolios der Royal Bank of Scotland von sich reden gemacht. Im Interview erklärt Hansing aktuelle Trends auf dem Private Equity-Zweitmarkt und berichtet von seinen aktuellen Fundraising-Erfahrungen.

VC Magazin: Wie gestaltet sich die Situation auf dem Sekundärmarkt für Limited Partnership-Anteile an Private Equity-Fonds derzeit? Dominieren die Käufer oder die Verkäufer?

Hansing: Der Markt ist in Bewegung. Mit der allgemeinen wirtschaftlichen Erholung und dem Aufschwung am Primärmarkt nimmt auch das Secondary-Geschäft weiter an Fahrt auf. Hatte es nach dem Ausbruch der Krise 2008 zunächst kaum Capital Calls gegeben, tätigen die General Partners jetzt wieder vermehrt Investments und rufen das zugesagte Kapital ab. Zum Beispiel aufgrund der zwischenzeitlichen Währungsentwicklung schießen die Beiträge aber häufig über das Allocation Limit der Investoren hinaus, darum wollen sich unter anderem einige von ihren Positionen trennen. Das sehen wir derzeit gerade bei amerikanischen Pensionskassen und Universitätsstiftungen. Der Sekundärmarkt bleibt also ein Käufermarkt. Die Preise haben mittlerweile aber angezogen: Abschläge von bis zu 30% wie noch vor Kurzem üblich müssen Verkäufer heute eher weniger hinnehmen. Wer ein Portfolio mit wirklich interessanten Assets anbietet, kann momentan zu guten Konditionen verkaufen.

VC Magazin: Welche Rolle spielen Banken und Versicherungen als Verkäufer?

Hansing: Gerade Banken verkaufen vor dem Hintergrund gestiegener Anforderungen an die Kapitalhinterlegung verstärkt ihre LP-Positionen. Diese Entwicklung war bereits im vergangenen Jahr zu beobachten und wird noch einige Jahre andauern, schließlich haben die Banken weltweit gewaltige Summen in die Private Equity-Branche investiert. Versicherungen warten hingegen häufig noch ab, was die neuen Regelungen durch Solvency II konkret bedeuten werden. Es gibt bereits Portfolioverkäufe,



Axel Hansing

allerdings nicht in dem Maße, wie wir es bei den Banken beobachten. Bei Neuengagements halten sich viele Versicherungen jedoch zurück.

VC Magazin: Welche Entwicklungen beobachten Sie auf der Käuferseite?

Hansing: Die wichtigsten Käufer sind nach wie vor spezialisierte Secondary-Investoren wie Coller Capital. 2010 wurden allerdings häufig Positionen angeboten, die teilweise noch bis zu 50% und mehr offene Commitments beinhalteten. Solche Opportunitäten sind bei den klassischen Secondary Playern unbeliebt, weil noch viel Kapital nachgeschossen werden muss und man teilweise „die Katze im Sack“ kauft. Hier boten sich attraktive Gelegenheiten für andere Investoren, die durch einen Kauf auf dem Sekundärmarkt ihre Anteile an einem bestimmten Fonds aufstocken konnten, und zwar zu weitaus günstigeren Konditionen oder gar zum Nulltarif.

VC Magazin: Für welche Investitionsthemen und Auflegungsjahre bietet der Sekundärmarkt derzeit attraktive Einstiegsmöglichkeiten?

Hansing: Es gibt im Moment ein großes Angebot. Käufer sollten aber ganz genau hinschauen und prüfen, aus welchen Assets sich die Portfolios zusammensetzen, und unter anderem darauf achten, welche Covenant-Bestimmungen bezüglich der Kreditvereinbarungen in Portfoliogesellschaften enthalten sind. Für uns als Value-Investor stehen keine bestimmten Themen im Mittelpunkt, wir diversifizieren über Geografien, Branchen und

Auflegungsjahre hinweg und suchen nach Assets, die Wachstumsperspektiven bieten und dauerhaft Werte erhalten, auch über Konjunkturzyklen und Blasen hinaus.

VC Magazin: Coller Capital befindet sich derzeit im Fundraising für den Fonds Coller International Partners VI. Mit welchen Argumenten überzeugen Sie Ihre Investoren vom Private Equity-Sekundärmarkt?

Hansing: Mit unserem sechsten Fonds streben wir ein Volumen von 5 Mrd. USD an, im April gab es ein First Closing bei 1,25 Mrd. USD. Wir kommen also gut voran und erhalten positives Feedback von unseren Investoren. Wir punkten vor allem mit unserem Track Record und dem Geschäft einerseits mit LP-Anteilen und andererseits mit Direct Assets als zwei Standbeinen. Auch wir beobachten jedoch, dass das Fundraising sich verändert hat: Potenzielle Investoren prüfen ihre Engagements viel intensiver als noch vor der Finanzkrise. Das ist eine positive Entwicklung, weil dadurch ein tieferes Verständnis erreicht wird, verlängert aber auch die Prozesse. Die Investoren haben höhere Ansprüche, deshalb wird es für den einen oder anderen Fondsmanager zu Enttäuschungen kommen.

VC Magazin: Wichtigstes Investitionskriterium ist und bleibt die Rendite. Wie haben sich die Rückflüsse von Sekundärmarktfonds zuletzt entwickelt?

Hansing: Secondary-Investments haben generell den Vorteil, dass das Risiko hochgradig gestreut ist und in einem sehr vorteilhaften Verhältnis zum Return steht. Positiv aus Investorenansicht ist auch der sogenannte Early Cash on Cash-Effekt: Das investierte Kapital fließt schneller zurück als im Primärmarkt, die J-Curve verläuft meist positiv. Dadurch, dass der M&A-Markt wieder angelaufen ist und die Verkäufe der GPs steigen, nehmen auch die Rückflüsse für die LPs wieder zu. Das gilt auch für Secondary-Investoren. Zu den Renditen von Sekundärmarktfonds liefern Zahlenanbieter unterschiedliche Daten. Die IRRs, die Coller Capital erzielt hat, lagen bei allen ausinvestierten Fonds bei über 20%.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Hansing! ■

susanne.harrer@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Axel Hansing ist Partner beim Secondary-Investor Coller Capital. Die Gesellschaft hält Beteiligungen an mehr als 200 Private Equity-Fonds und an mehr als 2.500 Portfoliounternehmen weltweit. Der aktuelle Fonds Coller International Partners V hat ein Volumen von 4,8 Mrd. USD.

Dachfonds-News

Mehr Immobiliendachfonds

Zu Beginn des zweiten Quartals 2011 befanden sich weltweit 26 Real Estate-Dachfonds im Fundraising. Ihr kumulierte Eigenkapital-Zielvolumen beläuft sich auf 5,4 Mrd. USD. Bei sechs Beteiligungsangeboten handelt es sich um Erstlingswerke neuer Managementgesellschaften. Das geht aus einem aktuellen Prequin-Report für diese Assetklasse hervor. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres waren drei Dachfonds weniger auf dem Markt – allerdings suchte das geringere Angebot mit kumuliert 6,1 Mrd. USD eine größere Nachfrage.

Von China für China

Der chinesische Dachfonds Guochuang, der in der nationalen Währung notiert und ein Zielvolumen von 60 Mrd. CNY (rund 9,3 Mrd. USD) ausweist, hat Investitionen in Venture Capital in Höhe von 670 Mio. CNY (rund 103 Mio. USD) angekündigt. Medienberichten zufolge soll das Kapital in vier ebenfalls in Yuan laufende Zielfonds fließen. Dazu gehören beispielsweise die Programme von Ceyuan Ventures und Eastern Bell Venture Capital. Für das Assetmanagement des Dachfonds zeichnet Yuanhe Capital verantwortlich.

BVT-Fonds zahlen aus

In der ersten Juniwoche hat der Dachfonds BVT-CAM Global Fund II eine Auszahlung in Höhe von 3% des Kommanditkapitals an die Anleger geleistet. Wie das Emissionshaus mitteilte, beläuft sich die Barausschüttung effektiv auf rund 5%, da die Investoren von ihrer Einlage nur etwa zwei Drittel in bar erbracht hätten und der Rest mit Fondserträgen verrechnet worden sei. Mitte Mai zahlte der BVT-CAM Global Fund ebenfalls aus: Anleger erhielten eine Barausschüttung in Höhe von 5%.

Vollzug bei Unigestion

Der institutionelle Assetmanager Unigestion hat Anfang Juni seinen Secondary Opportunity Fund II geschlossen. Das gezeichnete Kapital beträgt nach Unternehmensangaben 190 Mio. EUR; das Zielvolumen des Dachfonds lag bei 150 Mio. EUR. Gezeichnet wurden bislang 13 europäische und amerikanische Zielfonds; beim Final Closing war der Fonds zu 50% investiert. Unterdessen soll der Environmental Sustainability Fund von Unigestion ebenfalls in diesem Juni sein First Closing vollziehen. Das zugesagte Kapital wurde jedoch nicht genannt.

„Asien als Investitionsziel ist sehr heterogen“

Interview mit Norman Lemke, Vorstand der RWB AG



Norman Lemke

Nur relativ wenige Privatanlegerfonds haben sich bislang nach Asien getraut. Das Emissionshaus RWB gehört zu den wenigen Anbietern, die sogar auf diese Region zugeschnittene Dachfonds lanciert haben. Ein Zwischenbericht.

VC Magazin: In institutionellen Kreisen ist zu hören, dass die erste große Investitionsrunde von Europäern in Asien die Erwartungen in toto nicht erfüllt hat. Wie sehen Sie das?

Lemke: Seit 2006 haben wir die Investitionsaktivitäten in China und Indien stark intensiviert und verfügen dort mittlerweile über 23 Engagements. Wir haben bei der Auswahl weniger auf die großen Namen der Private Equity-Industrie vertraut, sondern vor allem nach Managern gesucht, die sowohl internationale Erfahrung als auch hervorragende lokale Vernetzung nachweisen konnten. Viele dieser Fonds haben bereits ein umfangreiches Portfolio mit sich exzellent entwickelnden Unternehmen aufgebaut, die wir fundiert bewerten können. In den letzten neun Monaten hat zudem die Exit-Aktivität enorm zugenommen. Insgesamt sind wir sehr zufrieden.

VC Magazin: Wie gestalten sich die Investitionen in Ihren China-Dachfonds?

Lemke: Die von uns ausgewählten Fonds decken sowohl junge Technologieunternehmen ab, insbesondere im Bereich erneuerbare Energien, als auch zahlreiche reife, bereits sehr erfolgreiche Unternehmen, die z.B. Lebensmittel, Medikamente oder Bekleidung herstellen und damit die wichtigsten Bedürfnisse des täglichen Lebens decken. Damit stellt unser Portfolio ein Miniaturspiegelbild der chinesischen Unternehmenslandschaft dar, die vom Export, von den staatlich gelenkten Infrastrukturinvestitionen, aber auch von der anziehenden Binnen-nachfrage profitiert.

VC Magazin: Können Sie schon erste Ergebnisse für die Anleger nennen?

Lemke: Allein im letzten Quartal 2010 hatten wir fünf Börsengänge im chinesischen Portfolio. Insbesondere der Special Market Fonds China I verfügt bereits über ein fortgeschrittenes Portfolio. Der Fair Market Value lag zum letzten Reporting-Stichtag bei 152%, die 70 enthaltenen Zielunternehmen sind also im Durchschnitt exzellent bewertet. Beim Special Market Fonds China II liegt der FMV sogar noch höher.

VC Magazin: Wie bewerten Sie momentan das Chancen-Risiko-Profil in Asien?

Lemke: Asien als Investitionsziel umfasst auch Märkte wie Vietnam und Japan, die unterschiedlicher nicht sein können, ist also sehr heterogen. Wir konzentrieren uns bisher auf die großen Wachstumsmärkte Indien und China. Dort besteht auch heute noch riesiges Potenzial für Investitionen: im Gesundheits- und Bildungssektor, in der Infrastruktur oder in der Industrie. Demografische Megatrends wie die anhaltende Urbanisierung machen umfangreiche Investitionen z.B. in die Energie-Infrastruktur oder die Ver- und Entsorgungswege nötig. Die Chancen sind ungebrochen groß. Das Chancen-Risiko-Profil optimieren wir durch ein Mindestmaß an Streuung und die Auswahl der Zielfonds. Ausschlaggebend ist die Fähigkeit der Fondsmanager, die vielversprechendsten Investments zu selektieren und diese Unternehmen dann mit professioneller Management-Arbeit beim Wachstum zu unterstützen.

VC Magazin: Derzeit befindet sich Ihr China III im Fundraising. Wie bewerten Sie die Nachfrage?

Lemke: 2007 haben wir den ersten chinaspezifischen Dachfonds aufgelegt und fast 26 Mio. EUR dafür akquiriert. Das war ein Vertrauensvorschuss, den die Anleger während der Finanzkrise nicht aufbringen konnten, sodass für China II nur 9 Mio. EUR zusammenkamen. Ein allgemein zurückkehrendes Anlegervertrauen und natürlich die hervorragenden Wertentwicklungen beider Fonds sorgen aktuell für ein deutliches Anziehen der Platzierung. Die 15-Millionen-Grenze ist erreicht und wir sind optimistisch, bis zum Ende der Platzierung im November 2011 die 20-Millionen-Grenze deutlich zu überschreiten.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch. ■

Alexander Endlweber
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Norman Lemke ist Mitbegründer und Vorstand bei der 1999 gegründeten RWB Gruppe. Gemeinsam mit seinem Vorstandskollegen Horst Güdel verwaltet er rund 1,5 Mrd. EUR von ca. 60.000 Anlegern.

Unternehmeredition, Ausgabe 4/2011

„Private Equity – Beteiligungskapital aus Unternehmenssicht“



Titelbild-Muster!

TERMIN

Erscheinungstermin:

20. August

Anzeigenschluss:

8. August

Druckunterlagenschluss:

12. August

ANSPRECHPARTNER

Lukas Neumayr, Claudia Kerszt

Tel. +49 (0) 89-2000 339-26, -52

neumayr@goingpublic.de, kerszt@goingpublic.de

Entrepreneurship-Flash

Ein Wettbewerb, zwei Kategorien, drei Sieger

Bei der ersten Auflage von Leuchtturm, dem Ideenwettbewerb für soziales Unternehmertum, wurden drei Unternehmen als Sieger ausgezeichnet. Gleichberechtigte Preisträger in der Kategorie Gesellschaft sind das Projekt Leonhard, das sich mit der unternehmerischen Qualifizierung von Gefangenen beschäftigt, sowie das Aufklärungsprojekt MFM, das u.a. die getrenntgeschlechtliche sexualpädagogische Aufklärung an Schulen umsetzt. In der Kategorie Armutsbekämpfung setzte sich Glovico durch. Das Team bietet Einzelsprachkurse via Skype an mit Lehrern z.B. aus Lateinamerika, Afrika und China. Die Sieger erhalten Sachpreise im Wert von je 11.600 EUR. Mehr Informationen unter www.wackstum.de



Rechts neben Werner Arndt, Geschäftsführer der Wackstum GmbH und Initiator des Wettbewerbs Leuchtturm, stellten sich die Sieger der ersten Auflage dem Fotografen.

Implantate, Sensoren und Laserlicht

Bei der 13. Auflage von CyberOne, dem Hightech Award der Wirtschaftsinitiative Baden-Württemberg: Connected, wurde Heliocos als ein Sieger ausgezeichnet. In der Kategorie Start-up überzeugte das junge Unternehmen mit einem neuartigen System für Dentalimplantate. Den zweiten Platz errang PTZ-Weidner mit einem Präzisions-Cutter. In der Kategorie Wachstum/Mittelstand wurde die Lehner GmbH für ihre neue Sensortechnik zum Sieger gekürt, den zweiten Rang teilen sich MSR-Office und Omikron Data Quality. Den vom Land Baden-Württemberg verliehenen Sonderpreis für die beste Forschungskommerzialisierung erhielt Visolas, eine Ausgründung aus dem Karlsruher Institut für Technologie. Insgesamt haben sich 61 Firmen an dem Wettbewerb beteiligt, zwölf schafften es ins Finale. Weitere Informationen unter www.cyberone.de



NEWSTICKER

+++ **München** – UnternehmerTUM, das Zentrum für Innovation und Gründung an der TU München, legt jetzt einen eigenen Venture Capital-Fonds auf. Die offizielle Vorstellung erfolgt am 1. Juli. +++ **Stuttgart** – Olivia Lum, Vorstandsvorsitzende von Hyflux Limited aus Singapur, wurde von dem Beratungsunternehmen Ernst & Young als „World Entrepreneur of the Year 2011“ ausgezeichnet. Professor Claus Hipp als deutscher Vertreter wurde in die Hall of Fame der weltbesten Unternehmer aufgenommen. +++ **Roding** – Die Roding Automobile GmbH hat den Bayerischen Gründerpreis 2011 in der Kategorie Konzept gewonnen. +++ **München** – Das Automatisierungsunternehmen Festo hat mit dem Entrepreneurship Center der Ludwig-Maximilians-Universität München eine strategische Partnerschaft vereinbart. Geplant ist dabei die Einbindung in das Kursprogramm Business Planning.

Sechs Siegerteams aus drei Bundesländern

Rund 1.800 beteiligte Schüler mit genau 549 innovativen Projekten bedeuteten einen neuen Teilnehmerrekord in der 24. Runde des österreichischen Wettbewerbs Jugend Innovativ. In sechs Kategorien (u.a. Design, Business und Science) setzten sich Teams aus den Bundesländern Oberösterreich, Salzburg und Wien durch. Der jährlich stattfindende Schulwettbewerb wird vom Wirtschaftsministerium und vom Unterrichtsministerium finanziert und von der Förderbank Austria Wirtschaftsservice (aws) abgewickelt. Mehr Angaben unter www.jugendinnovativ.at

Vier ausgezeichnete Fraunhofer-Ideen

Mit dem Projekt „SUPA – Smart USB and Power Antenna“, einer Infrastrukturlösung zur kabellosen Strom- und Datenübertragung für mobile Endgeräte, setzte sich ein Team vom Fraunhofer-Institut für Elektronische Nanosysteme beim Ideenwettbewerb

„Fraunhofer-Ideenwelt – Fraunhofer Venture sucht ihren Geistesblitz“ durch. Die Prämierung der besten aus über 100 eingereichten Ideen fand im Rahmen des jährlichen Fraunhofer Networkshops statt. Mehr Informationen unter www.fraunhoferventure.de

SIEGER DES WETTBEWERBS FRAUNHOFER-IDEENWELT

Platz	Fraunhofer-Institut für	Idee
1	Elektronische Nanosysteme	kabellose Strom- und Datenübertragung für mobile Endgeräte (SUPA)
2	Grenzflächen- und Verfahrenstechnik	Leichtbau mit Carbonfasern und Polymeren aus nachwachsenden Rohstoffen
3	Solare Energiesysteme	aufblasbarer Solargrill
3	Integrierte Schaltungen	unregelmäßige Bildaufnahme

Quelle: Fraunhofer Ideenwelt

Luxusgüter für einen der größten Wachstumsmärkte

Qvendo: Deutsch-indischer Shopping-Club

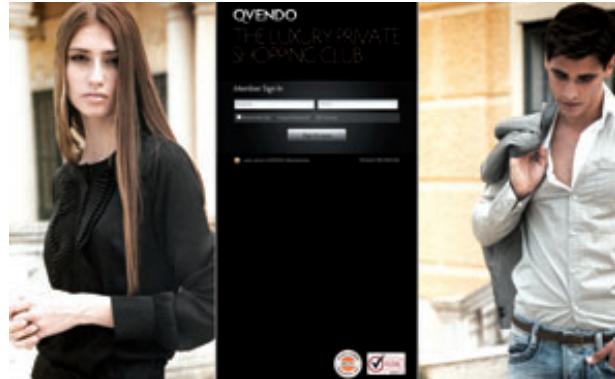
Als deutsch-indisches Ehepaar können Oliver und Reema von Quadt beide Länder gut vergleichen – und die deutlichen Komfort- und Sortimentsunterschiede beim Einkaufen haben bei ihnen eine Geschäftsidee reifen lassen. Mit ihrem Ansatz präsentieren sich die beiden vom ersten Tag an als international ausgerichtetes Start-up.

Aus der Anstellung in die Selbstständigkeit

Nach hiesigen Maßstäben gerechnet ist ein Produktsortiment ab 80 EUR für die meisten Menschen bezahlbar – in Indien aber ist das eine Luxuskategorie, in der sich nur 1 bis 3% der Bevölkerung wiederfinden. „Allerdings ist das ein großes Potenzial, da es sich um mindestens 10 Millionen Menschen handelt“, erklärt Reema von Quadt. Rund zweieinhalb Jahre beobachtete sie mit ihrem Mann Oliver den deutschen Markt für Shopping-Clubs wie beispielsweise brands4friends. Was sie sahen, gefiel ihnen. „Manchmal wurden Produkte um 7 Uhr eingestellt, und eine halbe Stunde später waren sie ausverkauft“, erzählt sie begeistert. Spätestens damit war der Ehrgeiz geboren, mit diesem Geschäftsmodell zwei Wünsche auf einmal umzusetzen – aus der bisherigen Festanstellung in die Selbstständigkeit zu wechseln und den vom Westen bislang wenig beachteten Absatzmarkt Indien zu bearbeiten.

Praktische Lösung für indische Konsumenten

„In meinem Heimatland ist Shopping wirklich anstrengend. Vom Land aus fährt man ewig in die Stadt, in den Städten muss man sich durch endlose Staus quälen, und wer im Urlaub einkauft, muss bei der Einreise mit dem Zoll rechnen“, berichtet Reema von Quadt. „Und wer den beschwerlichen Weg zu einem Einkaufszentrum aufnimmt, findet nicht die gleiche Ware wieder, die es im Westen gäbe“, ergänzt ihr Mann. Mit dem gemeinsamen Start-up Qvendo hat das Ehepaar für jedes dieser Probleme Lösungen aufgesetzt. Der geschlossene Shopping-Club bietet komfortabel westliche Modeartikel wie Kleidung und Accessoires an, die in dieser Auswahl in Indien sonst nicht zur Verfügung stehen. Der Versand läuft – etwas teurer als via Postversand, aber dafür schneller und absolut zuverlässig – über den US-Kurierdienst Fedex, und die Zollgebühren werden am Ende des Einkaufsvorgangs transparent für jeden Artikel angezeigt. Gleich von Beginn an zeigt sich Qvendo damit als international agierendes Start-up: Der Stammsitz ist München, der Absatzmarkt Indien und die Lieferanten sitzen in Europa oder gar Nordamerika.



Der Shopping-Club Qvendo zielt auf den in westlichen Ländern bisher wenig beachteten Absatzmarkt in Indien.

Portokasse + Business Angel = Startkapital

Die erste Finanzierung ihrer Unternehmung stammte das Ehepaar aus der eigenen Portokasse und mit Unterstützung von Jens Röhrborn, Rechtsanwalt und langjähriger Early Stage-Investor. „Das Konzept ist einfach zu begreifen, es hat seinen Erfolg hierzulande schon bewiesen, und der Markt in Indien steckt noch in den Kinderschuhen“, begründet der nebenberufliche Business Angel sein Engagement. In einer ersten Angel-Runde beteiligten sich weitere Investoren, die Qvendo mit ihrer Erfahrung bei der weiteren Entwicklung coachen, darunter Bernd Seibel, ehemals TVM Capital, und Achim Lederle von Cipio Partners, früheres Aufsichtsratsmitglied der Verkaufsplattform „BuyVIP“. „Wichtig bei unserem Ansatz ist außerdem die Exklusivität, denn in Indien ist es viel ausgeprägter, sich in geschlossenen Memberships wie Country Clubs zu organisieren“, so Reema von Quadt.

Ausblick

Der Launch des Portals erfolgte im Mai 2011 und erfüllte die Erwartungen der Gründer. „Durch einige bekannte Bollywood-Schauspieler als Botschafter und gezielte PR ist das Feedback bereits enorm“, so Oliver von Quadt. Im laufenden Jahr will sich das Paar ausschließlich mit dem indischen Markt beschäftigen, die internationale Skalierung in weitere Schwellenländer könnte jedoch jederzeit erfolgen. „Wir haben das ganze Konstrukt sowohl technisch als auch rechtlich so aufgelegt, dass wir Qvendo schnell auf andere Länder übertragen können“, ergänzt Anwalt und Investor Röhrborn. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Im Freistaat verankert

Teil 116: Bayern Kapital GmbH

Seit 1995 ist die in Landshut ansässige Bayern Kapital GmbH Dreh- und Angelpunkt wichtiger Technologiefinanzierungen im Freistaat. Als 100%ige Tochter der LfA Förderbank Bayern auf Initiative der Landesregierung im Rahmen der „Offensive Zukunft Bayern“ gegründet, verwaltet die Gesellschaft heute insgesamt acht Beteiligungsfonds mit einem Beteiligungsvolumen von rund 200 Mio. EUR. In der Vergangenheit wurden bereits über 165 Mio. EUR in 200 innovative Unternehmen aus Zukunftsindustrien wie Biotechnologie, Software und IT, Nano- oder Umwelttechnologie investiert.

Bindeglied zwischen Unternehmen und Investor

„Bayern Kapital arbeitet partnerschaftlich mit allen anderen am Markt tätigen Investoren, also Beteiligungsgesellschaften und Business Angels, sowie mit den Bundesinitiativen ERP-Startfonds der KfW und dem High-Tech Gründerfonds zusammen“, erläutert Roman Huber, Geschäftsführer der Bayern Kapital GmbH. Damit konnte die Gesellschaft neben dem eigenen eingesetzten Beteiligungskapital „mindestens weitere 330 Mio. EUR Lead- und Koinvestition-Finanzierung für junge bayerische Technologieunternehmen mobilisieren“, ergänzt er. Dies alles mache Bayern Kapital zu einem „unverzichtbaren Standortfaktor und Impulsgeber für private Finanzierungen in Bayern“, so das Haus in seiner Eigendarstellung. Besonders stark vertreten ist Bayern Kapital im Bereich der Seed-Finanzierung. „Das investierte Kapital stammt überwiegend vom Freistaat Bayern und der LfA Förderbank Bayern, im Übrigen von der KfW und dem European Investment Fund“, erklärt Huber.

Entlang der Finanzierungskette

Gemeinsam mit der LfA Förderbank Bayern wurde der Seedfonds Bayern aufgelegt, der seit Juni vergangenen Jahres insgesamt 24 Mio. EUR in junge bayerische Technologieunternehmen zur Finanzierung des Unternehmensaufbaus investiert. Dabei handelt es sich um Fir-

men, die zum Zeitpunkt der Förderung nicht älter als zwölf Monate sind. Der Beteiligungshöchstbetrag liegt bei 600.000 EUR, wobei maximal 200.000 EUR vom Seedfonds Bayern getragen werden, den Rest steuert der Gründerfonds bei. Auch Side-Investments durch Business Angels sind möglich. Das Kapital soll helfen, neue Produkte oder Verfahren zu entwickeln und die erfolgreiche Vermarktung vorzubereiten. Nach Abschluss der Seed-Phase sollen diese Unternehmen darüber hinaus in der Lage sein, weitere Kapitalgeber wie Business Angels oder Venture Capital-Gesellschaften zu akquirieren. Ebenso wird den betreffenden Unternehmen ein Coach zur Verfügung gestellt, der nicht nur in die Firma investieren soll, sondern insbesondere das Unternehmen technisch und betriebswirtschaftlich unterstützt. Einen Schritt weiter geht der ebenfalls von Bayern Kapital gemanagte Clusterfonds Start-up!. Der Fonds dient der Absicherung der wichtigen Spanne zwischen Seed- und Start-up-Phase. Entsprechende Zielunternehmen haben den Proof of Technics bereits durchlaufen und streben nun den Proof of Market an. Der Finanzierungshöchstbetrag seitens Bayern Kapital liegt bei immerhin 500.000 EUR. Ausdrücklich als Koinvestor fungiert Bayern Kapital im Rahmen der Mitfinanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln bei Innovationsvorhaben junger, technologieorientierter Unternehmen mit dem Clusterfonds Innovation und dem Clusterfonds EFRE. Hier stehen insbesondere die Phasen Forschung und Entwicklung, Aufbau und Expansion im Mittelpunkt des Geschehens. Gemeinsam mit einem Lead-Investor soll in erster Linie die (Weiter-)Entwicklung von neuen Produkten oder Produktionsvorhaben sowie deren Markteinführung und -durchdringung vorangetrieben werden. Hier sind Finanzierungen bis zu einer Höhe von 2,5 Mio. EUR möglich.



Roman Huber,
Bayern Kapital

„Wir kaufen nicht – wir finanzieren“

Insgesamt decken die vier genannten Fonds die Finanzierung eines Portfoliounternehmens von der Seed- über die Start-up- bis in die beginnende Expansionsphase ab. Außerhalb des Seed-Bereichs agieren diese Fonds ausschließlich in Kooperation mit privaten Lead-Investoren.

KURZPROFIL: BAYERN KAPITAL GMBH

• Typ:	Venture Capital-Gesellschaft
• Standort:	Landshut
• Gründung:	1995
• Zahl der Investment Professionals:	12
• Verwaltete Fonds:	8
• Verwaltetes Kapital:	rund 200 Mio. EUR
• Internet:	www.bayernkapital.de

Die restlichen von Bayern Kapital geführten Fonds befinden sich derzeit in der Desinvestitionsphase. „Wir beteiligen uns inzwischen weit überwiegend in offener Form, wobei im Seed-Bereich zumindest ein Nachrangdarlehen ergänzt wird“, sagt Huber. „Typische stille Gesellschaften sind je nach Einzelfall möglich“, so fügt er hinzu. Bayern Kapital wird von einem Selbstverständnis geprägt, das von Schlagworten wie Förderung und Finanzierung geprägt ist und den Auf- und Ausbau junger Technologieunternehmen in den Vordergrund stellt. „Wir kaufen keine Beteiligungen, sondern finanzieren in der Regel gemeinsam mit dem Gründerteam den Firmenaufbau aus der Seed-Phase heraus über Kapitalerhöhungen mit“, erläutert Huber. Über ein umfassendes und in den letzten 15 Jahren gewachsenes regionales Netzwerk zu Hochschulen, regionalen Gründerinitiativen, Businessplan-Wettbewerben und privaten Venture Capital-Gebern, dies schließt ausdrücklich auch Business Angels mit ein, entstehen frühzeitig Kontakte zu potenziellen Portfoliounternehmen und Koinvestoren. Darüber hinaus stellt sich Bayern Kapital auf zahlreichen öffentlichen Veranstaltungen interessierten Gründern und Investoren vor. Besondere Investitionsschwerpunkte bilden die Biotechnologie, Medizintechnik sowie IT, Mess- und Regeltechnik. Bezuglich der Exit-Routen sieht Roman Huber keine grundsätzlichen Unterschiede zum Ablauf bei privaten Venture Capital-Gebern: „Wir orientieren uns an der Strategie der privaten Lead-Investoren, soweit nicht vertragliche Rückzahlungsvereinbarungen bestehen.“ Seit 2009 konnten zwei Beteiligungen erfolgreich veräußert werden.

Namhaftes Portfolio

In den vergangenen Jahren konnte Bayern Kapital mithelfen, mehreren Technologieunternehmen den Weg in den Markt zu ebnen, die heute zukunftsweisende Technologien und Produkte entwickeln. Einen erfolgreichen Exit konnte Bayern Kapital beispielsweise mit der Acino AG verzeichnen,

len Produktion alle Schritte der Prozesskette. Mit der Morphosys AG aus Martinsried unterstützt Bayern Kapital eines der aktuell weltweit führenden Biotech-Unternehmen. Die seit 1999 an der Börse notierte Gesellschaft entwickelt innovative Antikörper für therapeutische, di-



Nicht zuletzt mithilfe der Investments von Bayern Kapital fand Antisense Marktzugang. Das Regensburger Unternehmen konzentriert sich auf Medikamente gegen aggressive Krebsarten.

agnostische und Forschungszwecke. Das Unternehmen steht für die sogenannte HuCAL-Technologie, eine der weltweit leistungsstärksten Methoden zur Herstellung der gesamten menschlichen Antikörper. Auch die Antisense Pharma GmbH aus Regensburg gehört in ihrem Metier der Entwicklung hochwirksamer Medikamente gegen bislang unheilbare Krebserkrankungen zu den weltweit führenden biopharmazeutischen Unternehmen. Derzeit konzentriert sich Antisense auf einige der aggressivsten bekannten Krebsarten wie Hirntumore, Bauchspeicheldrüsenkrebs, schwarzen Hautkrebs und Darmkrebs.

Ausblick

Roman Huber blickt optimistisch in die Zukunft: „Wir erwarten eine zunehmende Zahl von Exits, da sich insbesondere der Trade Sale-Markt günstiger darstellt und die Zeitspanne seit dem Marktkollaps Anfang 2000 groß genug geworden ist, um auch bei technisch anspruchsvollen Vorhaben mit längerer Reifezeit zu exitfähigen Unternehmenskonstellationen zu kommen.“ Ob als Ko- oder Lead-Investor, die Gesellschaft hat durch namhafte Vertreter in ihrem Portfolio den Beweis für wirkungsvolle und erfolgreiche, aber auch notwendige Frühphasenfinanzierung längst erbracht. Und so will die Bayern Kapital GmbH auch in den kommenden Jahren ein bewährter und zugleich wichtiger Partner bleiben für die Finanzierung hoch innovativer Technologieunternehmen im Freistaat. ■

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

„Man darf nie selbst Zweifel haben“

Interview mit Constantin Bisanz, Serial Entrepreneur

Er gründete sein erstes Unternehmen bereits mit 14 Jahren. Es folgten zwei Online-Start-ups, und zum Jahreswechsel 2010/11 gehörte er zu dem Gründerquartett, das mit brands4friends den bislang teuersten Internet-Exit hierzulande umsetzte. Welche Erfahrungen er sammelte, warum er passionierter Serial Entrepreneur ist und weshalb er sich jüngst mit Richard Branson getroffen hat, verrät Constantin Bisanz im Gründerinterview.

VC Magazin: Was hat Sie dazu gebracht, von einer Anstellung bei MAN-Ferrostaal aus Gründer zu werden?

Bisanz: In das Unternehmen habe ich über familiäre Kontakte gefunden und hier vor allem das Handwerkszeug zum Handeln gelernt. Es war aber schon immer meine Passion, Dinge aufzubauen und zu entwickeln – auch habe ich Unternehmer in meiner Familie, die ich bewundere. Mit meiner ersten Gründung im Alter von 14 Jahren habe ich professionelle Fotos von Schülern gemacht, im Durchschnitt 20.000 pro Schule.

VC Magazin: Wenn Sie auf Ihre bisherige Laufbahn zurückblicken: Was war Ihre wichtigste Lehre?

Bisanz: Ein Start-up aufzubauen heißt, Hindernisse zu überwinden. Es kommt darauf an, sich Ziele zu setzen und konsequent umzusetzen. Man darf nie selbst Zweifel haben oder sich von außen antragen lassen.

VC Magazin: Verbrannte Finger gelten als guter Lehrmeister. Aus welchen schmerzhaften Erfahrungen haben Sie besonders viel gelernt?

Bisanz: Meine zweite Gründung im Jahr 2000 war helpsmile.com, eine Mischung aus Gaming-Plattform und Fundraising-Werkzeug. Allerdings haben wir damit kein Geld verdient. Als dann 2001 die Internetblase geplatzt ist, habe ich gesehen, dass Marktplätze diesen Schock überlebt haben. Meine nächsten Gründungen TruckScout24 und brands4friends waren daher Verkaufsplattformen. Wirklich schmerzhafte Erfahrungen habe ich bislang aber nicht gesammelt.

VC Magazin: Wie leicht ist es Ihnen gefallen, sich von Ihren Gründungen zu verabschieden?

Bisanz: Ich bin im Herzen ein Gründer – Tage mit sich wiederholenden Tätigkeiten sind für mich verlorene Tage. Sobald die Start-up-Phase endet und das Managen beginnt, müssen andere Kräfte übernehmen. Deswegen habe ich im Verkaufsprozess von brands4friends sofort erklärt, dass ich mit dem Exit aussteige. Jetzt bin ich frei, anstatt zwei oder drei Jahre gebunden zu sein.



Constantin Bisanz bereitete sich auf Maui darauf vor, im Rahmen einer Wohltätigkeitsaktion als erster Mensch die Beringstraße via Kite von Alaska nach Russland zu überqueren.

VC Magazin: Wie lief der Verkaufsprozess bei brands4friends?

Bisanz: Verschiedene Anfragen hatten wir schon ein Jahr vorher, was natürlich die Verhandlungsposition stärkt. Auf unserer Seite waren je eine Beratungsgesellschaft aus dem Silicon Valley und aus Frankfurt eingebunden, bei eBay 60 Leute aus dem internen Transaktionsteam. Vom Erstkontakt bis zur Unterschrift vergingen vier Monate, in denen wir Tag und Nacht gearbeitet haben.

VC Magazin: Welche Pläne verfolgen Sie für Ihre unternehmerische Zukunft?

Bisanz: Ich bin momentan viel auf Reisen und treffe Leute – Richard Branson, Mitarbeiter von Facebook, verschiedene Investoren im Großraum San Francisco. Ich finde heraus, was die nächste große Welle wird, und entwickle dabei neue Ideen. Einen Inkubator werde ich aber nicht aufsetzen. Ich will lieber zwei bis drei Eigengründungen pro Jahr mit guten Teams umsetzen und finanzieren.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Bisanz! ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Mit einem Fotounternehmen noch zu Schulzeiten sammelte **Constantin Bisanz** erste Erfahrungen als Gründer. Im Jahr 2000 widmete er sich mit helpsmile.com dem Thema Online Gaming, 2001 folgte mit TruckScout24 ein Marktplatz. Im Jahr 2007 gründete er mit drei Mitstreitern die Private Sales GmbH, Betreiber des Private Shopping-Clubs brands4friends. Die Übernahme durch eBay im Januar 2011 für 150 Mio. EUR ist der bislang größte deutsche Internet-Exit.

Werbekosten Media UG*

Mehr als 600 Millionen Menschen sind bei Facebook angemeldet, knapp 20 Millionen in Deutschland – ein riesiges Potenzial für Unternehmen. Diese drängen mit eigenen Auftritten in das Netzwerk. Leider können diese Auftritte nur schwer und meist nur sehr kostenintensiv individualisiert und entsprechend ansprechend für Fans und Kunden gestaltet werden, durch Newsletter-, Coupon- oder Shop-Einbindung, wodurch für Lösungsanbieter ein Marktpotenzial im deutschsprachigen Raum in Milliardenhöhe entsteht.

Diesem Problem hat sich das Unternehmen Werbekosten Media gestellt und mit seinem Content Manager for Facebook



(CMF), dem ersten deutschsprachigen CMS für Facebook, eine benutzerfreundliche Lösung dafür entwickelt. Bereits über 300 Kunden, darunter Unternehmen wie DailyDeal und buecher.de, nutzen das System in der ersten Version erfolgreich.

Gegründet wurde Werbekosten Media Mitte 2010 von Absolventen der Handelshochschule Leipzig. Die Gründer wurden schon kurz danach als „Gründer des Monats“ in der Financial Times Deutschland ausgezeichnet. Für 2011 ist ein starker Ausbau des Produktpportfolios geplant, hier vor allem im Bereich CMF, Software as a Service und Facebook Commerce. Für die weitere Entwicklung und die Markteinführung wird Kapital in Höhe von 350.000 EUR benötigt, um das momentane Window of Opportunity erfolgreich zu nutzen. ■

* Selbstdarstellung des Unternehmens

Anzeige

Entrepreneurship

WERBEBOTEN MEDIA UG

• Firmensitz:	Leipzig/Berlin
• Internet:	www.werbekosten.de
• Gründungsjahr:	2010
• Branche:	Internet/Social Media
• Anzahl der Angestellten:	6
• Umsatz/EBIT 2010	k.A.
• Kapitalbedarf:	350.000–600.000 EUR
• Alleinstellungsmerkmal (USP):	erstes deutschsprachiges CMS für Facebook (wiederkehrende Umsätze durch Abomodell), erstes Affiliate Partnermodell über Facebook
• Ansprechpartner:	Sandro Günther, Alexander Schlaggenhaufer
• Funktion:	Geschäftsführer

NordHessen

BUSINESSPLANWETTBEWERB PROMOTION NORDHESSEN 2011

promotion
Nordhessen

12. Wettbewerbsrunde: Creative Industries

z. B. Software-/Gamesindustrie



Jetzt verfügbar: Iphone App **my.promotion v1.0**

- Bundesweiter mobiler Zugriff (24h) auf Coaches und Business Angels
- Direct Messaging
- Aktuelle Gründer-Feeds (Twitter)
- Alumni-Kontakte
- Anonymes Screening
- 100% kostenfrei
- Download über Apple Itunes Store oder über www.promotion-nordhessen.de (Anmeldung für den Wettbewerb erforderlich)

Erhältlich im
App Store

ausprobieren:
Smartphone optimiertes
Web 2.0 Wettbewerbsportal:
www.promotion-nordhessen.de

Neu!

Regionalmanagement
NordHessen

Deutsche
Bundesbank
für
Wirtschaft
und
Technologie

WIBank
Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen

SMA
Schaufeltechnik

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

e.on | Mitte

Kasseler
Sparkasse

HNA



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

COMPOSITIONE GMBH STUTTGART
Tätigkeitsfeld: Carbon-Verarbeitungstechnologie
Volumen: nicht veröffentlicht (Side-Investor: Seedfonds BW, Stuttgart)

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

CYNORA GMBH KARLSRUHE

Tätigkeitsfeld: Optoelektronik
Investoren: u.a. MIG AG, München; KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds
Volumen: 3 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Cynora hat sich auf die Entwicklung von optoelektronischen Materialien für Leuchtdioden und Solarzellen spezialisiert. Die MIG-Fonds 10 und 11 sowie der ERP-Startfonds der KfW Bankengruppe unterstützen das Karlsruher Unternehmen in einer ersten Finanzierungsrunde mit insgesamt 3 Mio. EUR. Als Koinvestor engagiert sich zudem ein Schweizer Family Office.

DELENEX THERAPEUTICALS AG SCHLIEREN/ZÜRICH

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie
Investoren: SV Life Sciences, London; HBM Partners Ltd., Cayman; BioMedPartners AG, Basel; VI Partners AG, Zug
Volumen: 16,7 Mio. CHF (Aufstockung 1. Finanzierungsrunde)

Delenex Therapeutics, ein 2009 gegründetes Spin-off der ESBA Tech, entwickelt Antikörperprodukte zur Therapie von Erkrankungen u.a. des zentralen Nervensystems. Die bestehenden Schweizer und internationalen Investoren erweiterten die Ende 2010 begonnene erste Finanzierungsrunde um 16,7 Mio. CHF auf nun insgesamt 30,2 Mio. CHF.

HELIOCOS GMBH STUTTGART

Tätigkeitsfeld: Dentaltechnik
Investoren: u.a. KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds; MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH, Stuttgart
Volumen: ca. 1 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Helios entwickelt ein Dentalimplantat, welches unmittelbar, nachdem ein Zahn gezogen wird, in die entstehende Lücke eingesetzt wird. Neben zwei Lead-Investoren aus dem Kreis des Business Angel Forums Stuttgart, haben sich die KfW und die MBG an einer ersten Finanzierungsrunde in Höhe von ca. 1 Mio. EUR beteiligt, um das Produkt auf die Markteinführung vorzubereiten.

M2P-LABS GMBH BAESWEILER

Tätigkeitsfeld: Life Sciences
Investoren: u.a. S-UBG AG, Aachen, via Seed Fonds Aachen; KfW Bankengruppe, Frankfurt; High-Tech Gründerfonds, Bonn
Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Das 2005 gegründete Unternehmen m2p-labs ist ein Spin-off der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen und Technologielieferant für die Chemie- und Pharma Industrie. Mit dem BioLector entwickelt das Unternehmen eine Sensortechnik, die zum Screening von Mikroorganismen und Zellkulturen eingesetzt wird. In einer zweiten Finanzierungsrunde konnte m2p-labs neben zwei Privatinvestoren den Seed Fonds Aachen, die KfW und den High-Tech Gründerfonds als Investoren gewinnen.

MYSPORTBRANDS PRIVATESPORTSALE GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Onlineshop
Investoren: Astutia Ventures GmbH, München; Grazia Equity GmbH, Stuttgart; XAnge, Paris
Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Mysportbrands, ein Berliner Start-up-Unternehmen, hat sich frisches Kapital gesichert. Neben Astutia und Grazia ist bei dieser zweiten Finanzierungsrounde die französische Beteiligungsgesellschaft XAnge neu eingestiegen. Im Gegensatz zu den meisten, breit aufgestellten Shoppingclubs konzentriert sich Mysportbrands ausschließlich auf den Sportmarkt.

NATURAL DENTAL IMPLANTS AG

BERLIN

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investoren: BB Biotech Ventures, Küsnacht; IBB Beteiligungsellschaft mbH, Berlin, via VC Fonds Technologie

Volumen: 1 Mio. EUR (2. Finanzierungsrounde)

Natural Dental Implants (NDI) hat das „Replicate Non-Surgical Tooth Replacement-System“ entwickelt, ein patientenspezifisch angefertigtes Ersatzzahn-System zur minimalinvasiven Sofortversorgung. Die aktuelle Finanzierungsrounde wird von Neuinvestor BB Biotech Ventures angeführt. Die IBB, die sich über ihren VC Fonds Technologie erneut engagiert, hatte gemeinsam mit dem High-Tech Gründerfonds bereits die erste Finanzierungsrounde für NDI gestemmt.

PEAK GAMES

SAN FRANCISCO

Tätigkeitsfeld: Online Games

Investor: u.a. Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, Hamburg/München

Volumen: 5 Mio. USD (2. Finanzierungsrounde)

Das Social Gaming-Unternehmen hat seinen Geschäftsschwerpunkt auf Wachstumsregionen wie die Türkei, den mittleren Osten und Nordafrika gelegt. Earlybird führt eine Finanzierungsrounde über 5 Mio. EUR an, um das Wachstum in diesen Märkten weiter zu beschleunigen. Zuvor hatte Peak Games in einer Seed-Finanzierung bereits 2,5 Mio. USD bei internationalen Investoren eingesammelt.

SAPIENS STEERING BRAIN STIMULATION GMBH EINDHOVEN/MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investoren: Wellington Partners, München; Edmond de Rothschild Investment Partners, Paris; Life Science Partners, München

Volumen: 13 Mio. EUR (1. Finanzierungsrounde)

Sapiens Steering Brain Simulation, ein Spin-out von Philips Research mit Standorten in Eindhoven und München, entwickelt ein Hirn-Stimulations-System samt der dazugehörigen Software. Die 13 Mio. EUR aus der ersten Finanzierungsrounde, die von Wellington Partners und Edmond de Rothschild Investment Partners angeführt wurde, soll in die Weiterentwicklung der Technologie „Deep Brain Stimulation“ fließen. Sie kommt bei der Behandlung von essenziellem Tremor, Parkinson im Spätstadium, Dystonie, Zwangsnurosen und auch Epilepsie zum Einsatz.

TOLINGO GMBH

HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Online-Übersetzungsplattform

Investoren: Acton Capital Partners GmbH, München; Neuhaus Partners GmbH, Hamburg; KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrounde)

Die Online-Übersetzungsplattform Talingo hat eine weitere Finanzierungsrounde abgeschlossen. Im Rahmen einer Kapitalerhöhung beteiligten sich neben dem Lead-Investor Acton auch Neuhaus Partners und die KfW Bankengruppe via ERP-Startfonds. Das 2008 in Hamburg gegründete Unternehmen bringt Auftraggeber und selbstständig arbeitende Übersetzer aus allen Ländern zusammen. Mehr als 10.000 Unternehmen gaben im vergangenen Jahr professionelle Fachübersetzungen über die Plattform in Auftrag. Inzwischen sind 6.000 zertifizierte Übersetzer für Talingo im Einsatz.

WOOGA GMBH

BERLIN

Tätigkeitsfeld: Online Games

Investoren: Highland Capital Partners, Genf; Balderton Capital, London; Tenaya Capital, Woodside (USA); HV Holtzbrinck Ventures, München

Volumen: 24 Mio. USD (2. Finanzierungsrounde)

Wooga ist ein Entwickler von Social Games mit nach eigenen Angaben 30 Millionen Nutzern pro Monat. Einnahmen erzielt das Berliner Unternehmen über den Verkauf digitaler Güter. Umsatzzahlen werden nicht veröffentlicht, dafür jedoch die Höhe der aktuellen Finanzierungsrounde von 24 Mio. USD (ca. 16,7 Mio. EUR). Zu den bestehenden Investoren Holtzbrinck Ventures und Balderton Capital, die Wooga 2009 bereits mit 5 Mio. EUR unterstützt hatten, gesellten sich nun Highland Capital Partners und Tenaya Capital.

Weitere Finanzierungsrunden

6WUNDERKINDER GMBH

BERLIN

Tätigkeitsfeld: Software

Investor: T-Venture Holding GmbH, Bonn

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

T-Venture, der Beteiligungsabreger der Deutschen Telekom, steigt bei 6Wunderkinder ein. Das Berliner Start-up entwickelt cloudbasierte, plattformunabhängige Apps wie das Aufgabenverwaltungsprogramm Wunderlist. Das Tool, das auf dem iPhone, Android-Handys, dem iPad sowie auf PC und Mac funktioniert, wurde nach Firmenangaben bisher über 1,7 Millionen Mal heruntergeladen.

BACULA SYSTEMS SA

YVERDON-LES-BAINS (CH)

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: KM Capital Partners, Genf; Wirtschaftsförderung Kanton Waadt, Lausanne

Volumen: 4,5 Mio. CHF (Wachstumsfinanzierung)

Frisches Venture Capital für Bacula Systems aus der Schweiz: Der Hersteller von Open-Source-Backup- und Restore-Software brachte eine Finanzierungsrunde in Höhe von 4,5 Mio. CHF bzw. rund 3,68 Mio. EUR unter Dach und Fach. Das Kapital kommt von einem Syndikat unter Führung von KM Capital Partners sowie DEV, der Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft des Kantons Waadt. Die Mittel sollen u.a. der Weiterentwicklung der Software sowie dem Ausbau des Vertriebs dienen.

CARTAGO SOFTWARE GMBH

LANDSHUT

Tätigkeitsfeld: Software

Investor: Leonardo Venture GmbH & Co. KGaA, Mannheim

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Mit einer Beteiligung an der Landshuter Cartago Software steigt der Mannheimer Venture Capitalist Leonardo Venture in das Geschäft mit Online-Dokumenten ein. Große und auch kleinere Unternehmen sollen von einer Lösung wie Cartago Live profitieren, mit der sich maßgeschneiderte Dokumente erstellen lassen. Der nun mit einem Drittel beteiligte Frühphaseninvestor Leonardo Venture will mit seinem Investment die weitere Expansion vorantreiben.

GENKYOTEX SA

PLAN-LES-OUATES (CH)

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: u.a. Edmond de Rothschild Investment Partners, Paris; Vesalius Biocapital Partners, Strassen (LUX); MP Healthcare Venture Management, Boston

Volumen: 14,5 Mio. EUR (3. Finanzierungsrunde)

Das Schweizer Biotech-Unternehmen Genkyotex, das auch einen französischen Standort unterhält, entwickelt Wirkstoffe, die auf kleinen Molekülen basieren. Die aktuelle Finanzierungsrunde über bislang 14,5 Mio. EUR wurde von Edmond de Rothschild Investment Partners angeführt. Neben bestehenden Investoren beteiligten sich neu Vesalius Biocapital Partners und MP Healthcare Venture Management.

HELIOPHOTON ENERGY SOLUTIONS AG

BERLIN

Tätigkeitsfeld: Energiespeicherlösungen

Investor: National Technology Enterprises Company, Kuwait-Stadt

Volumen: 2,6 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Die National Technology Enterprises Company hat sich über eine Kapitalerhöhung an Heliophoton, einem Spezialisten für umweltfreundliche Energiespeicherlösungen aus Berlin, beteiligt. NTEC ist eine 100%ige Tochtergesellschaft des Kuwaitischen Staatsfonds Kuwait Investment Authority. Nach Zeichnung der neuen Aktien hält die NTEC nunmehr 11% des Kapitals der Heliophoton.

INOVISCOAT GMBH

MONHEIM

Tätigkeitsfeld: Chemie

Investor: Leonardo Venture GmbH & Co. KGaA, Mannheim

Volumen: ca. 0,26 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Im Zuge einer Kapitalerhöhung stockt Leonardo Venture seine Investition bei Inoviscoat um 257.500 EUR auf. Der Anteil von Leonardo an dem Unternehmen stieg von 49 auf 95%, da gleichzeitig eine Konsolidierung durchgeführt wurde und verschiedene Rechte aus Altverträgen zusammengefasst wurden. Inoviscoat bietet Beschichtungen für verschiedene Märkte an.

RADIUS HEALTH, INC.

CAMBRIDGE (MASS.)

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: u.a. BB Biotech AG, Küschnacht

Volumen: 91 Mio. USD (3. Finanzierungsrunde)

Das US-Biotech-Unternehmen Radius Health konnte in einer Finanzierungsrunde insgesamt 91 Mio. USD einsammeln. Davon sind 66 Mio. USD Eigenkapitalfinanzierungen internationaler Investoren, darunter BB Biotech. 25 Mio. USD sind Fremdkapital in Form eines Darlehens dreier Kapitalgeber. Die Mittel sollen vornehmlich in die Phase-3-Studie eines Wirkstoffs zur subkutanen Injektion bei Osteoporose fließen.

OPENX TECHNOLOGIES INC.

PASADENA

Tätigkeitsfeld: Online-Werbung

Investoren: u.a. SAP Ventures, Palo Alto; Index Ventures, Genf

Volumen: 20 Mio. USD (4. Finanzierungsrunde)

Die kalifornische Online-Werbeplattform OpenX Technologies hat eine Finanzierungsrunde über 20 Mio. USD abgeschlossen. An der Spitze der internationalen Investoren stand SAP Ventures, der Wagniskapitalfonds der Walldorfer Software-Schmiede SAP. Auch bestehende Investoren wie Index Ventures beteiligten sich an der Finanzierungsrunde. OpenX will das Kapital nutzen, um in Schwellenländer und auch nach Deutschland zu expandieren.

BUYOUTS

DICOM INTERNATIONAL AG

ROT KREUZ (CH)

Tätigkeitsfeld: Dokumentenerfassung

Investor: Hannover Finanz Gruppe, Hannover

Art der Transaktion: Management Buyout

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Dicom International ist ein Schweizer Anbieter von Produkten und Services zur Dokumentenerfassung. Dazu gehören Produktionsscanner, Speicherlösungen und Erfassungssoftware. Gemeinsam mit dem dreiköpfigen Managementteam erwirbt Hannover Finanz das Unternehmen vom bisherigen Eigentümer Kofax.

SECONDARY DEALS

ABL-TECHNIC ENTACKUNG GMBH

LEUTKIRCH

Tätigkeitsfeld: Industrie

Veräußernder Investor: Paragon Secondary Partners, Edinburgh

Erwerbende Investoren: Vision Capital, London; Rubicon Partners, London

Volumen: nicht veröffentlicht

Vision Capital hat gemeinsam mit Rubicon Partners von Paragon dessen gesamtes DACH-Portfolio, bestehend aus drei Unternehmen, erworben. ABL-Technic, ein Anbieter von Entlackungen für Industrieanlagen mit zwölf Standorten in neun Ländern, ist damit zusammen mit der Metallwarenfabrik Gemmingen das erste deutsche Investment für Vision Capital.

CDA DATENTRÄGER ALBRECHTS GMBH	SUHL
Tätigkeitsfeld: optische Speichermedien	
Veräußernder Investor: bm-t beteiligungsmanagement thüringen GmbH, Erfurt	
Erwerbender Investor: Nord Holding Unternehmensbeteiligungs-gesellschaft mbH, Hannover	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Die Beteiligungsgesellschaft Nord Holding hat von bm-t die über die Thüringer Industriebeteiligungs-GmbH & Co. KG gehaltene 100%-Beteiligung an CDA Datenträger Albrechts erworben, einem Hersteller optischer Speichermedien. Das Produktspektrum umfasst darüber hinaus die Duplikation von Daten auf Speicherker-taten und USB-Sticks. Mit rund 190 Mitarbeitern erzielte CDA im Geschäftsjahr 2010 einen Umsatz von 25,6 Mio. EUR.	
METALLWAREN GEMMINGEN GMBH	GEMMINGEN
Tätigkeitsfeld: Industrie	
Veräußernder Investor: Paragon Secondary Partners, Edinburgh	
Erwerbende Investoren: Vision Capital, London; Rubicon Partners, London	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Die Metallwarenfabrik Gemmingen besteht aus zwei Divisionen: Gensets ist ein Nischenhersteller von Stromerzeugern, Motor Components stellt Druckgüsse und Prägungen für Elektromotoren her. Vision Capital und Rubicon Partners erwerben das Unterneh-men von Paragon.	
SWISSHAUS AG	ST. GALLEN
Tätigkeitsfeld: Immobilien	
Veräußernder Investor: Paragon Secondary Partners, Edinburgh	
Erwerbende Investoren: Vision Capital, London; Rubicon Partners, London	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Swisshaus ist ein Schweizer Anbieter von Einfamilienhäusern. Zum Portfolio gehören sowohl individuelle Architektenhäuser als auch standardisierte Haustypen zum Festpreis. Paragon veräußert Swisshaus zusammen mit zwei deutschen Unternehmen an Vision Capital und Rubicon Partners.	
EXITS	
ACCOLEO	KOBLENZ
Tätigkeitsfeld: Online-Marktplatz für kurzfristigen Wohnraum	
Investor: Privatinvestor	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Mit dem Einstieg eines Business Angels im März 2011 und der Eröffnung eines Büros erfolgte der offizielle Start von Accoleo, ei-nem Community-Marktplatz für Menschen, die Privatunterkünfte mieten oder vermieten möchten. Bereits Anfang Juni expandierte US-Vorbild Airbnb nach Europa und übernahm seinen Klon für ei-ne ungenannte Summe. Der Sitz der Deutschlandzentrale wandert nach Hamburg.	
ADLER MODEMARKTE AG	HAIBACH
Tätigkeitsfeld: Mode	
Investor: BluO, Luxemburg	
Art der Transaktion: IPO	
Volumen: bis zu 112 Mio. EUR	
Im Zuge eines Börsengangs veräußert der luxemburgische Finanz-investor BluO den größten Teil seiner Beteiligung an der Modekette Adler. Die Luxemburger hatten die Modekette 2009 von der Metro-Gruppe für 10 Mio. EUR schuldenfrei übernommen. Zu diesem Zeitpunkt war Adler bei Metro schon komplett abgeschrieben und stand länger auf der Verkaufsliste. BluO wurde von Arques-Chef Peter Löw und Martin Vorderwülbecke gegründet.	
BECHTLE AG	NECKARSULM
Tätigkeitsfeld: IT-Dienstleister	
Investor: BWK GmbH, Stuttgart	
Art der Transaktion: Aktienverkauf	
Volumen: 113 Mio. EUR	
Die Stuttgarter Beteiligungsgesellschaft BWK hat ihre Anteile an dem IT-Dienstleister Bechtle veräußert. Die Aktien gingen an insti-tutionelle Anleger im In- und Ausland. Seit 1997 war BWK an Bechtle be-teiligt und begleitete auch den Börsengang im Jahr 2000. Bechtle ist ein IT-E-Commerce-Anbieter und gehört zu den größten IT-Sys-temhäusern im deutschsprachigen Raum.	
BCG BADEN-BADEN COSMETICS GROUP AG	BADEN-BADEN
Tätigkeitsfeld: Kosmetikartikel	
Investor: Heliad Equity Partners GmbH & Co. KGaA, Frankfurt	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: 1,2 Mio. EUR	
Heliad hat ihre 40%ige Beteiligung am Kosmetikhersteller BCG Ba-den-Baden Cosmetics Group veräußert. Der Beteiligungsgesellschaft fließen durch den Verkauf 1,2 Mio. EUR zu. BCG war ursprünglich ein Portfoliounternehmen der auf Restrukturierungen spezialisier-ten TIG Themis Industries Group, die 2010 mit Heliad fusionierte.	
GMC-I GOSSEN METRAWATT	NÜRNBERG
Tätigkeitsfeld: Mode	
Investor: capiton AG	
Art der Transaktion: MBO	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Die Berliner Private Equity-Gesellschaft capiton hat ihr Portfoliounternehmen GMC-I Gossen Metrawatt an M Cap Finance und das Management veräußert. Über den Verkaufspreis wurde Still-schweigen vereinbart. Gossen Metrawatt fertigt in Deutschland hochwertige tragbare Mess- und Prüfgeräte für unterschiedliche elektronische Anwendungsbereiche und in der Schweiz Produkte für stationäre industrielle Anwendungen.	
HEIM & HAUS INTERNATIONAL GMBH	DUISBURG
Tätigkeitsfeld: Bauelemente	
Investor: Deutsche Beteiligungs AG, Frankfurt	
Art der Transaktion: Management Buyout	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Deal des Monats

SCORELOOP AG

MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Mobile Gaming

Investoren: Target Partners GmbH, München; Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, Hamburg

Art der Transaktion: Trade Sale

Volumen: nicht veröffentlicht

Der kanadische Blackberry-Anbieter Research In Motion (RIM) hat die Münchener Social Gaming-Plattform Scoreloop übernommen. Als Investoren waren die Venture Capital-Geber Earlybird und Target Partners engagiert, die Medienberichten zufolge einen lukrativen Exit realisieren konnten: Die Kaufsumme soll sich im hohen zweistelligen, womöglich sogar dreistelligen Millionenbereich bewegen. 2009 hatten die Investoren zusammen 2 Mio. EUR in das Münchener Unternehmen, das auch Standorte in den USA und Asien unterhält, investiert.

Für einen hohen Verkaufspreis spricht, dass es bis zuletzt wohl mehrere Bieter für Scoreloop gab, darunter so bekannte Namen wie Disney, Google oder Onlinespiele-Riese Zynga. Für den Blackberry-Anbieter, der schließlich das Rennen machte, ist es die zweite Übernahme in Deutschland innerhalb kurzer Zeit: Zuletzt hatte RIM das Software-Unternehmen Ubitexx erworben (siehe VentureCapital Magazin 6/2011), das eine Plattform für das Management mobiler Endgeräte anbietet. Auch hier hatte Target Partners zu den Investoren gehört.

Die Deutsche Beteiligungs AG und ihr Parallelfonds DBAG Fund IV haben ihre Beteiligung von insgesamt 68,2% an Heim & Haus International veräußert. Käufer sind die beiden geschäftsführenden Mitgesellschafter mit ihren Familien. Heim & Haus bietet Sonnenschutzsysteme und Bauelemente für Ein- und Zweifamilienhäuser im Direktvertrieb an. Der Umsatz des Unternehmens konnte über den Beteiligungszeitraum von fünf Jahren von 91 Mio. auf 123 Mio. EUR gesteigert werden.

LAMBDA NET COMMUNICATIONS DEUTSCHLAND AG

HANNOVER

Tätigkeitsfeld: Kommunikationsinfrastruktur

Investor: 3U Holding AG, Marburg

Art der Transaktion: Trade Sale

Volumen: 27 Mio. EUR

3U Holding verkauft LambdaNet inklusive der österreichischen und tschechischen Töchter an euNetworks. Durch den Verkauf fließen der 3U Holding liquide Mittel in Höhe von rund 27 Mio. EUR zu. Darüber hinaus übernimmt euNetworks die Verbindlichkeiten der LambdaNet gegenüber 3U Holding in Höhe von 7,8 Mio. EUR. LambdaNet ist ein Anbieter von Telekommunikations- und Internetdienstleistungen und betreibt ein Glasfasernetz mit mehr als 40 angeschlossenen Städten in elf Ländern sowie Stadtnetze in fünf europäischen Wirtschaftszentren.

NATIVE INSTRUMENTS GMBH

BERLIN

Tätigkeitsfeld: Hard- und Software

Investor: Duke Forest, 's-Hertogenbosch, via Strategic European Technologies

Art der Transaktion: Management Buyout

Volumen: nicht veröffentlicht

Das Berliner Unternehmen Native Instruments ist ein Hersteller von Hardware und Software für die computerbasierte Musikproduktion. Der Fonds Strategic European Technologies der niederländischen Investmentgesellschaft Duke Forest verkaufte seine Anteile an das Management von Native Instruments, das damit wieder die komplette Kontrolle über das Unternehmen besitzt. Die BayernLB unterstützte die Finanzierung mit Mezzanine-Kapital.

SCORELOOP AG

MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Mobile Gaming

Investoren: Target Partners GmbH, München; Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, Hamburg

Art der Transaktion: Trade Sale

Volumen: nicht veröffentlicht

Nähtere Informationen siehe Deal des Monats.

NEUE FONDS

DBAG EXPANSION CAPITAL FUND

Fokus: mittelständische Unternehmen

Volumen: 242 Mio. EUR

Status: Final Closing

Der Deutschen Beteiligungs AG (DBAG) stehen nach Zeichnungsschluss des DBAG Expansion Capital Fund 242 Mio. EUR für Wachstumsfinanzierungen mittelständischer Unternehmen zur Verfügung. Davon stammen 142 Mio. EUR von Investoren und 100 Mio. EUR aus der Bilanz der DBAG. Anders als die Buyout-Fonds der DBAG soll der Expansion Capital Fund ausschließlich für Minderheitsbeteiligungen genutzt werden.

Der Deal-Monitor entsteht mit freundlicher Unterstützung des



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Datum & Ort	Veranstalter	Event
28.06.2011 Düsseldorf	eCapital entrepreneurial Partners, Sozietät Tigges Rechtsanwälte, Warth & Klein Grant Thornton www_vc-stammtisch.net	VC-Stammtisch: Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austausch und Netzwerken
30.06.2011 München	CatCap, Neuhaus Partners www.venture-lounge.de	Venture Lounge: Thema: Life Sciences & Medizintechnik Teilnahme: 130 EUR
30.06.2011 München	LMU Entrepreneurship Center der Ludwig-Maximilians-Universität www.entrepreneurship-center.uni-muenchen.de	Leading Entrepreneurs: Vortrag von Stephan Vilsmeier, Gründer der BrainLab AG
01.07.2011 Nürnberg	Entrepreneurs-Club www.karrieretag-familienunternehmen.de	7. Karrieretag Familienunternehmen: Recruiting- und Kontaktmesse für die Karriere im Familienunternehmen
05.07.2011 München	Evobis www.evobis.de	evobis Venture Conference: Präsentationen von Wachstumsunternehmen auf Kapitalsuche sowie Vorträge Teilnahme: 250 EUR
07.-08.07.2011 München	TUM School of Management Executive Education Center www.eec.wi.tum.de	Seminar „Erfolgreiches Engagement am Kapitalmarkt“: Anlagestrategien, Value Investing, Venture Capital, Private Equity Teilnahme: 2.140 EUR
14.07.2011 München	Munich Network www.munichnetwork.com	5. Münchener Cleantech-Konferenz: Netzwerktreffen für Innovationen und Business von Cleantech-Unternehmern, -Investoren, -Forschern und -Entwicklern Teilnahme: ab 260 EUR
20.07.2011 München	Venture Capital Club e.V. c/o White&Case LLP www_vc-munich.de	VC Club Stammtisch: Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austausch und Netzwerken Teilnahme: 13 EUR
21.07.2011 Stuttgart	Convent Kongresse GmbH www.convent.de	8. Mittelstandsforum Baden-Württemberg: Banken und Sparkassen im Dialog mit Unternehmern Teilnahme: kostenfrei
30.08.2011 Düsseldorf	eCapital entrepreneurial Partners, Sozietät Tigges Rechtsanwälte, Warth & Klein Grant Thornton www_vc-stammtisch.net	VC-Stammtisch: Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austausch und Netzwerken
05.09.2011 Berlin	CatCap, Neuhaus Partners www.venture-lounge.de	Venture Lounge: Präsentationen von Start-ups zu den Themen Internet, IPTV, Mobile & Games Teilnahme: 130 EUR
13.-14.09.2011 Zürich	Swiss Equity Medien AG www.conferencezurich.ch	Swiss Equity conference zurich: Unabhängige Analysten- und Investorenkonferenz mit Präsentationen von bis zu 30 gelisteten Schweizer Small und Mid Cap-Unternehmen
14.-15.09.2011 Halle	Institut für Innovation und Entrepreneurship GmbH www.investforum.de	Investforum Sachsen-Anhalt: Plattform für Gründer aus Mitteldeutschland und Investoren Teilnahme: 50–300 EUR
14.-16.09.2011 Engelberg	Stiftung Academia Engelberg www.academia-engelberg.ch	10th Dialogue on Science in Engelberg: Plattform zum Austausch über personalisierte Medizin

Soeben erschienen

Neue Produkte, frische Ideen, verbesserte Arbeitsprozesse – ohne kontinuierliche Innovation kann sich heute kein Unternehmen mehr am Markt behaupten. Der Innovationssschatz einer Firma liegt in den Mitarbeitern, eine wesentliche Aufgabe des Managements besteht darin, Talente zu finden, an das Unternehmen zu binden und ihr Potenzial dauerhaft zu heben. Im Sammelband „**Innovationsfähigkeit sichern**“ stellen namhafte Führungskräfte und Berater Best Practice-Beispiele aus ihrem Alltag vor, die aufzeigen, wie durch zeitgemäßes Personalmanagement die Innovationsfähigkeit in Unternehmen nachhaltig bewahrt werden kann. Die präsentierten Konzepte stammen aus der Praxis renommierter großer, kleiner und mittlerer Unternehmen und decken u.a. die Bereiche Unternehmenskultur, Talent-, Demografie- und Markenmanagement ab. Herausgeber des Bandes ist Guido Happe, Vorstandsvorsitzender der Personalberatung Steinbach Consulting, der über langjährige Erfahrung vor allem im Venture Capital- und Start-up-Bereich verfügt. Erschienen im Gabler Verlag, 226 Seiten, 39,95 EUR.



Zitat des Monats



„Dass wir eine Idee an der Uni finden und daraus einen Star machen, glaubt uns heute kein Mensch mehr!“

Mit diesen Worten beschrieb Dr. Axel Polack, General Partner bei der Venture Capital Gesellschaft TVM Capital, im Rahmen einer Podiumsdiskussion auf den Deutschen Biotechnologietagen die Krise, in der sich seiner Meinung nach die Wagniskapitalbranche befindet. Die Investoren hätten das Vertrauen verloren; um sie wieder für Venture Capital zu begeistern, müssten die Fondsmanager ihr Geschäftsmodell ändern, forderte Polack, und u.a. Discovery- von Development-Projekten trennen.

Ausblick



Am 9. Juli erscheint die große Sonderausgabe „Tech-Guide 2011 – Innovation und Finanzierung“ des VentureCapital Magazins

- Aus Forschung & Wissenschaft
- Patente & Marken
- Mergers & Acquisitions
- Standorte & Netzwerke
- Innovation im Mittelstand

Überblicksartikel, Interviews, Fachbeiträge, Fallstudien u.v.m. zu den folgenden Technologiefeldern:

Energie & Umwelt – Biotechnologie – Medizintechnik – Mikro-/Nanotechnologie – Mobile & Entertainment – Software – Internet – Kommunikation

Das VentureCapital Magazin 9/2011 erscheint am 26. August

Schwerpunktthemen: Private Equity für Privatanleger/börsennotierte Beteiligungsgesellschaften/Fondskonzeption

Impressum

VentureCapital
Magazin

12. Jahrgang 2011, Nr. 7 (Juli/August)

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

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

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Dr. Florian Becker, Oliver Böning, Alexander Endlweber, Dr. Michael R. Drill, Bernd Frank, Holger Garbs, Dr. Alexandra Goll, Laurin Hartmann, Dr. Thomas Heidemann, Dajana Hentschel, Norbert Hofmann, Dr. Sascha Leske, Willi Mannheims, Manuela Megel, Georg von Stein, Philipp Sander, Dr. Bernd-Uwe Stucken, Maximiliane Worch

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Bilder: Bilderbox, Fotolia, Pixelio, Photodisc

Titelbild: © Detlef/Fotolia.com

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

Anzeigen: Denise Hoser, Claudia Kerszt
Tel.: 089-2000339-30, 089-2000339-52, Fax: 089-2000339-39

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

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

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

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

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

Nachdruck: © 2011 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, 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

Kompetenz in Life Sciences



Sonderbeilage

White Biotechnology 2011 (2. Jg.)

TERMINE

Erscheinungstermin:

26. Februar 2011

Sonderbeilage

Healthcare 2011 (5. Jg.)

TERMINE

Erscheinungstermin:

26. März 2011

Schwerpunktthema Life Sciences

GoingPublic Magazin 7/2011

TERMINE

Erscheinungstermin:

25. Juni 2011

Sonderausgabe

Biotechnologie 2011 (13. Jg.)

TERMINE

Erscheinungstermin:

10. September 2011

Anzeigenschluss:

29. August 2011

Sonderbeilage

Medizintechnik 2011 (9. Jg.)

TERMINE

Erscheinungstermin:

29. Oktober 2011

Anzeigenschluss:

17. Oktober 2011

ANSPRECHPARTNER ANZEIGEN

Andreas Dirr

Tel. +49 (0) 89-2000 339-53

dirr@goingpublic.de

Karin Hofelich

Tel. +49 (0) 89-2000 339-54
Tel. +49 (0) 177-422 52 89

karin.hofelich@goingpublic.de

Karsten Langer löst Uli Fricke ab

Die Hauptversammlung der European Venture Capital Association (EVCA) wählte am Anfang Juni einen neuen Vorsitzenden: **Karsten Langer**, Teilhaber der Private Equity-Gesellschaft The Riverside Company. Bereits in den letzten Monaten arbeitete er eng mit der bisherigen Vorsitzenden **Uli Fricke**, General Managing Partner der Triangle Venture Capital Group, zusammen. Langer leitet seit 2006 das Investment- und Portfoliomanagement von Riverside in den Beneluxstaaten sowie in Frankreich. Zuvor war er für GE Capital Europe und M&A International tätig.



Der auf Private Equity spezialisierte Anwalt **Dr. Michael Bernhardt** gehört mit seinem Team seit Juni der internationalen Sozietät Allen & Overy LLP an. Er wechselte von Willkie Farr & Gallagher, wo er zuletzt Partner im Bereich M&A mit Schwerpunkt Private Equity im Frankfurter Büro der Kanzlei war. Weitere Stationen in seinem Lebenslauf sind die Sozietät Linklaters und Credit Suisse First Boston.



Bridgepoint, ein paneuropäischer Investor mit Schwerpunkt auf mittelständisch geprägte Unternehmen, hat **Bernie Schuler** jetzt zum weiteren Geschäftsführer berufen. Der gebürtige Österreicher Schuler gehörte zuvor über 13 Jahre dem deutschen Team von 3i in verschiedenen verantwortlichen Positionen an, zuletzt als Partner und Leiter der europäischen Aktivitäten von 3i im Gesundheitssektor.



Seit Juni erweitert **Dirk Lienemann** den Kreis der Partner der SCM Strategic Capital Management AG, eines unabhängigen Schweizer Investment Advisors für institutionelle Anlagen wie Private Equity oder Infrastruktur. Lienemann arbeitet seit 2006 für SCM und leitet seit 2010 das Due Diligence-Team, das sich auf Primär- und Sekundärinvestitionen in Private

Equity, Immobilien- und Infrastrukturfonds konzentriert. Vor 2006 war Lienemann für verschiedene Corporate Finance-/M&A-Teams der Schweiz tätig.

DC Advisory Partners hat Anfang Juni die Ernennung von **Norbert Schmitz** und **Dr. Johannes E. Schmittat** zu Geschäftsführern des Frankfurter Büros bekannt gegeben. Schmitz verfügt über langjährige Erfahrung in der Strukturierung von europäischen LBO-Transaktionen, Schmittat ist u.a. auf finanzielle Restrukturierungen und europäische Leveraged Finance-Transaktionen spezialisiert. Gemeinsam mit Gerd Bieding, seit 2003 Geschäftsführer bei DC Advisory Partners, leiten sie den Bereich Debt Advisory/Financial Restructuring.



Dr. Rainer Reichert ergänzt den Verwaltungsrat der Zurmont Madison Management AG. Seine Berufung soll die Basis für den Ausbau der Aktivitäten in Deutschland stärken. Reichert verfügt über 30 Jahre Erfahrung in der deutschen Industrie und gilt als Fachmann mit breitem Know-how und Netzwerk im Mittelstand. Er ist außerdem Aufsichtsratsmitglied der Corporate Finance-Beratung Aquin & Cie.

Die Heussen Rechtsanwaltsgesellschaft mbH hat ihren langjährigen Salary-Partner **Dr. Johannes Weideler** in



den Kreis der Equity-Partner aufgenommen. Weideler ist seit 2006 für die Wirtschaftskanzlei am Standort München tätig und berät Unternehmen in den Bereichen Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht, M&A, Unternehmens- und Transaktionsfinanzierung, Unternehmensorganisation und -führung sowie Bankrecht.

An der ordentlichen Generalversammlung der Private Equity Holding AG vom 14. Juni wurde der Zürcher Vermögensverwalter **Bernhard Schürmann** neu in den Verwaltungsrat gewählt. Er folgt auf **Patrick Schildknecht**.

Dr. Christian Burmester ergänzt als neues Mitglied den Aufsichtsrat der Aachener S-UBG AG. Er folgt auf **Norbert Laufs**, stellvertretender Vorsitzender der Sparkasse Aachen, der sich künftig weiteren Aufgaben innerhalb der Sparkasse widmen wird.



Christian Tönies wird zum 1. Juli Partner der Kanzlei P+P Pöllath + Partners in München. Zu seinen Arbeitsbereichen gehören außerbörsliches Beteiligungskapital, Käufe und Fusionen sowie Steuerrecht. Er ist spezialisiert auf Venture Capital-Investitionen und Mezzanine-Finanzierungen.

Venture Capital rechtssicher einsetzen.

Von der Innovation zum Börsengang

Das bewährte Handbuch stellt das Zusammenspiel von Innovation, Venture Capital und Unternehmertum dar. Es bietet einen systematischen Überblick von der Idee über ihre unternehmerische Umsetzung bis hin zum wirtschaftlichen Erfolg beim Börsengang.

Neu: In der 4. Auflage

wurden die gestalterischen Möglichkeiten des Beteiligungsvertrages und der Folgefinanzierungsrunden unter Einbezug des mezzaninen Kapitals vertieft und ausgebaut.

Neu berücksichtigt sind die Themen

- kartellrechtliche Zusammenschlusskontrolle
- Behandlung von Verlustvorträgen
- AIFM-Richtlinie.

Im Anhang finden sich weiterhin Checklisten, wichtige Adressen und zahlreiche **Musterverträge**, aktuell erweitert um zwei englische Vertragsmuster für eine Serie A-Finanzierung sowie ein Standardvertrag für Business Angels. Auf der **CD-ROM** sind alle **Musterverträge** enthalten.

Das Werk brauchen

außer Rechtsanwälten und Steuerberatern Unternehmensgründer und Investoren.



Mit CD-ROM

»Insgesamt ist das Handbuch ein wertvoller Praxisleitfaden für Unternehmer und Investoren.«

In: Börsen-Zeitung vom 5.3.2008 zur Vorauflage

Leseprobe: www.beck-shop.de/800225

Fax-Coupon

Expl. 978-3-406-60864-3
Weitnauer, Handbuch Venture Capital
4. Auflage. 2011. XLIV, 644 Seiten.
In Leinen mit CD-ROM € 98,-

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Datum/Unterschrift _____

158604

Bei schriftlicher oder telefonischer Bestellung haben Sie das Recht, Ihre Bestellung innerhalb von 2 Wochen nach Absendung ohne Begründung in Texform (z.B. Brief, Fax, Email) zu widerrufen. Die rechtzeitige Absendung des Widerrufs innerhalb dieser Frist genügt. Die Frist beginnt nicht vor Erhalt dieser Belehrung. Der Widerruf ist zu richten an den Lieferanten (Buchhändler, beck-shop.de oder Verlag C.H.Beck, c/o Nördlinger Verlagsauslieferung, Augsburger Str. 67a, 86720 Nördlingen). Im Falle eines Widerrufs sind beiderseits empfangene Leistungen zurückzugeben. Kosten und Gefahr der Rücksendung trägt der Lieferant. Zu denselben Bedingungen haben Sie auch ein Rückgaberecht für die Erstlieferung innerhalb von 14 Tagen seit Erhalt. Ihr Verlag C.H.Beck oHG, Wilhelmstr. 9, 80801 München.

Bestellen Sie bei Ihrem Buchhändler oder bei:
beck-shop.de oder Verlag C.H.Beck · 80791 München
Fax: 089/38189-402 · www.beck.de



SUBSTANZ ENTSCHEIDET!



cynora entwickelt und patentiert neue Verbindungen für optische Halbleiteranwendungen, Schwerpunkt: lösliche Stoffe für organische Leuchtdioden (OLEDs) und Solarzellen (OPV).

Statt der bisher kommerziell verwendeten Edelmetalle Iridium und Platin werden andere, leichter verfügbare, kostengünstigere und recyclebare Ausgangsstoffe verwendet; die cynora-Materialien sind löslich und können durch Druck- und Beschichtungsprozesse verarbeitet werden.

Zielmärkte: OLED und OPV (Beleuchtungs-/Display-/Folien- und Verpackungsindustrie)

cynora GmbH, ein Beteiligungsunternehmen der MIG Fonds.

Wir finanzieren Spitzentechnologien!

Innovative Unternehmen aus Österreich und Deutschland setzen weltweit neue Standards in potenzialträchtigen Spitzentechnologien, u.a. aus den Bereichen Energieeffizienz, Life-Science, Clean Tech, Biotechnologie sowie Hochtechnologie. 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