

VentureCapital

Magazin

www_vc-magazin_de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure



**Neue Wege
im Fundraising**

Erfahrung und Vertrauen als Grundlage

In drei Jahren
zum Exit

INVESTOR IM PORTRÄT:
CIPIO PARTNERS GMBH

Vermeintlich sichere
Renditen

INVESTOREN BEGEISTERN SICH
FÜR DAS THEMA INFRASTRUKTUR

Konservative Lösung für
Expansionsfinanzierung

OECHSLER AG:
TRADITION UND AUFBRUCH

SJ Berwin

At the core of Private Equity

Our award-winning international private equity team of more than 200 specialist lawyers advises leading players in the industry and operates across international markets.

The market-leading team includes fund formation and buyout specialists who represent global leaders in private equity and other alternative assets.

Our deep commitment to the industry puts us at the core of private equity.

Contact us

Private Equity - Fund Formation

Sonya Pauls, Partner (Munich and London) T +49 (0) 89 89 0 81-310 or +44 (0) 20 7111-2748

Christian Schatz, Partner (Munich) T +49 (0) 89 89 0 81-341

Alternative Assets - Financial Markets

Till Fock, Partner (Berlin) T +49 (0) 30 88 71 71-46

Henning Starke, Partner (Frankfurt) T +49 (0) 69 50 50 32-176

Hilger von Livonius, Partner (Munich) T +49 (0) 89 89 0 81-330



www.sjberwin.com

Berlin Brussels Dubai Frankfurt Hong Kong London Madrid Milan Munich Paris Shanghai Turin

Editorial

Keep on running!



Torsten Paßmann, Redaktionsleiter

Erfahrene Läufer wissen, wie man für einen großen Lauf trainiert: Bei der Streckenlänge variieren und dabei immer mal das Tempo anziehen und dann drosseln, immer das Fernziel vor Augen. Auch das Private Equity-Geschäft lässt sich mit der Bilderwelt der Läufer beschreiben. Auf zehn Jahre angelegte Fonds gleichen einem Marathon, das einzelne Investment mit einer Due Diligence von wenigen Wochen einem knackigen Sprint. Zwischen diesen Polen ist das Fundraising Teil der Mittelstrecke, allerdings hat sich die Distanz verlängert. In den Boomjahren 2006 und 2007 konnten die Akteure in kurzer Zeit relativ leicht Kapital einwerben, heute müssen sie deutlich mehr Wegstrecke zurücklegen.

Man solle 18 Monate einplanen, gibt Nick Money-Kyrle von Steadfast Capital im Interview ein grobes Zeitmaß vor (siehe S. 44). WHEB Ventures beispielsweise waren für ihren jüngsten Fonds 19 Monate im Fundraising. „Wir hatten die Wahl zwischen wachsen oder aufhören“, berichtet der deutsche Partner Jörg Sperling. Dieser oder einer ähnlichen Entscheidung dürften sich zahlreiche weitere Fondsmanager stellen. Während die großen Buyout-Fonds noch eine Menge Liquidität horten, herrscht im Venture Capital-Segment Nachholbedarf. Allerdings bezweifeln einzelne Protagonisten wie Maximilian Brönner von LGT Capital Partners (siehe S. 46–47) die Fitness anderer Marktteilnehmer: „Im Bereich der Direktfonds werden wohl 15 bis 20% der Anbieter keinen neuen Fonds mehr auflegen können.“ Wer zum Zuge kommen will, braucht neben Ausdauer und der richtigen Basis – einem erfolgreichen Track Record

und dem Vertrauen der Alt-Investoren – auch eine der Situation angepasste Strategie. So müssen beispielsweise die Kapitalgeber noch präziser angesprochen und neue Routen (im Sinne anderer Investorenkreise) entdeckt werden.

Ebenfalls einem Langstreckenlauf gleicht die Debatte in Brüssel um die AIFM-Direktive. Als Startpunkt der Diskussion gilt der sogenannte Rasmussen-Report von September 2008, und in diesen Tagen könnte der Ziel-einlauf stattfinden. Dazu müssen in den kommenden Wochen Kommission, Parlament und Mitgliedsstaaten der Europäischen Union eine Einigung erzielen. Bleibt diese aus, muss wohl eine große Extrarunde von ein bis zwei Jahren gedreht werden. ■

Ich wünsche Ihnen eine informative Lektüre und ausreichend Kondition für Ihre Laufstrecken.

torsten.pasemann@vc-magazin.de

PS: Das VentureCapital Magazin ist seit einiger Zeit auch im Social Web aktiv – auf Facebook und auf Twitter. Folgen Sie uns, bleiben Sie auf dem Laufenden und diskutieren Sie mit.

- Börsengänge
- Kapitalmaßnahmen
- Aktienplatzierungen
- Designated Sponsoring
- Internationale Roadshows
- Mergers & Acquisitions
- Kapitalmarktberatung
- Research



IPO Joint Lead Manager Entry Standard 08-2010 KINGHERO	Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot Settlement Agent General Standard 08-2010 IQPOWER	Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot Sole Lead Manager Entry Standard / 08-2010 BlueCap
Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot Sole Lead Manager Entry Standard / 05-2010 ifa SYSTEMS	Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot Sole Lead Manager Entry Standard / 03-2010 elexxion	IPO Sole Lead Manager Entry Standard 02-2010 TravelViva
Designated Sponsoring Research General Standard seit 01-2010 HANSA GROUP AG	Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot und prospektpflichtige Zulassung Sole Lead Manager und Sole Bookrunner Prime Standard / 12-2009 Eckert & Ziegler	Aktienrückkauf Sole Lead Manager Prime Standard 11-2009 bis 01-2010 ALL FOR ONE
Asset Deal Exklusiver Berater des Verkäufers Non-Public / 06-2009 tixedia	Designated Sponsoring Research Prime Standard seit 12-2008 Eckert & Ziegler	Prospektpflichtige Zulassung aus Kapitalerhöhung Sole Lead Manager General Standard / 05-2008 EHLEBRACHT AG
Designated Sponsoring Research General Standard seit 02-2008 EASY SOFTWARE AG	Designated Sponsoring Research General Standard seit 06-2007 SNP	Designated Sponsoring Research Prime Standard seit 07-2007 InTiCa Systems

Auszug Referenzen 2007 - 2010

- 3 Editorial**
Keep on running!

Auslese

- 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 12 Neue Wege im Fundraising**
Erfahrung und Vertrauen als Grundlage

Märkte & Zahlen

- 20 Menschen & Macher**
Harald Fuchs
Teil 45 der Serie

- 22 Erhöhte Effizienz im Portfolio**
Anlagen in Infrastruktur
Henning Busch, Credit Suisse

- 24 Gezwitscher über Venture Capital**
Echte Chancen durch die Informationsquelle Internet
Jörn Windler, Ammer ! Partners

- 26 Executive Talk**
„Kleine Expansionen aus eigener Kraft“
Interview mit Peter Schmid, Geschäftsführer von Parship

Early Stage & Expansion

- 28 VC-Kolumne von Dr. Alexandra Goll, TVM Capital**
Gebremste Motorleistung

- 29 16 innovative Konzepte**
Zweites Investforum Sachsen-Anhalt in Magdeburg

- 30 Zurück zu den Wurzeln**
Das erste CFP- & Founders Forum in Oestrich-Winkel



12 Neue Wege im Fundraising

Erfahrung und Vertrauen als Grundlage

34 In drei Jahren zum Exit

Investor im Porträt: Cipio Partners GmbH

Erst mit dem Hightech-Hype ab 1997 erlebte die deutsche Private Equity-Branche ihren milliardenschweren Aufschwung. Auf die Rekordjahrgänge 2000 und 2007 mit jeweils über 5 Mrd. EUR eingesammeltem Kapital folgten im Fundraising jedoch deutliche Einbrüche. Nach zwei rückläufigen Jahren zeigen sich Teile der Branche nun wieder vorsichtig optimistisch – dank neuer Investorengruppen, innovativer Ansätze und einer angepassten Kommunikationsstrategie.

Als Cipio Partners 2003 gegründet wurde, beschritt die Gesellschaft neue Wege: Ein Geschäftsmodell, das auf Secondary Direct Deals im Later Stage-Bereich ausgerichtet war, gab es in Europa noch nicht. Mit dem Kauf großer Corporate Venture Capital-Portfolios von Konzernen wie Deutsche Telekom, DaimlerChrysler oder Siemens ließen die Manager von Cipio in den Folgejahren aufhorchen. Im Dezember soll ein neuer Fonds geschlossen werden.

- 32 Alles nur Bagatelle?**
Fusionskontrolle bei Venture Capital-Finanzierungen
Dr. Wolfgang Weitnauer, Weitnauer Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater

- 34 Investor im Portrait**
In drei Jahren zum Exit
Teil 107: Cipio Partners GmbH

- 36 Erfolgreich wachsen mit Private Equity**
Investoren können helfen, Klippen beim Unternehmenswachstum zu umschiffen
Christof Knop, Dr. Jochen Brelochs, Ventizz Capital Partners

Mittelstand/Buyouts

- 38 Rahmen mit kritischen Punkten**
Rechtliche Aspekte bei der Auflegung von Infrastrukturfonds
Patricia Volhard, Dr. André Kruschke, P+P Pöllath + Partners

- 40 „Wachstum ohne Investitionen lässt sich von beiden Seiten der Bilanz bearbeiten“**
Interview mit Dr. Bodo Wiegand, Geschäftsführer der ProLean Consulting GmbH

- 42 M&A-Kolumne von Marc Lohrmann, Pascal Schmidt, Mummert & Company**
Wer kommt für die Strategen in Frage?

- 44 „Die Gespräche sind im Moment zeitaufwendig“**
Interview mit Nick Money-Kyrle, Managing Partner, Steadfast Capital

Private Equity-Dachfonds

- 46 „Nur die Besten können noch Fonds auflegen“**
Interview mit Maximilian Brönner, Partner bei LGT Capital Partners

- 47 Dachfonds-News**



48 Vermeintlich sichere Renditen

Investoren begeistern sich wieder für das Thema Infrastruktur

Vor einigen Jahren galten sie als Megatrend, in der Finanzkrise erlebten sie einen Megaabsturz: Infrastruktur-Investments litten während der Krise unter fehlenden Krediten, zu hohen Bewertungen und schwachem Fundraising. Mit zunehmender Staatsverschuldung steigt weltweit der Druck zur Privatisierung im öffentlichen Sektor – und das Interesse am Infrastruktursektor erwacht wieder. Doch der Markt stellt die Investoren auf die Geduldsprobe.

54 Konservative Lösung für Expansionsfinanzierung

Oechsler AG: Tradition und Aufbruch

Die Oechsler AG ist spezialisiert auf die Anfertigung technischer Bauteile für die Automobil- und Medizintechnik und zählt zu den führenden Unternehmen der Kunststoff verarbeitenden Industrie. Mit dem Plan, die Produktion zu erweitern und das Unternehmen zu internationalisieren, wandte sich der familiengeführte Mittelständler nach 140 Jahren Unternehmensgeschichte an einen Investor, um die anstehenden Expansionskosten gemeinsam zu tragen.

48 Vermeintlich sichere Renditen

Investoren begeistern sich wieder für das Thema Infrastruktur

50 Fondsportrait Fortschritt der Umwelt zuliebe BPE Fund Investors Dachfonds III

Entrepreneurship

52 Entrepreneurship-Flash

54 Case Study Konservative Lösung für Expansionsfinanzierung Oechsler AG: Tradition und Aufbruch

56 „Es war richtig, unser Geschäft breit aufzustellen“ Interview mit Gerd Gruß, Gründer und Geschäftsführer der Rock Shop GmbH

57 Elevator Pitch – Biogents AG – MedAble GmbH

Datenbank

58 Deal-Monitor

64 Events

Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

65 Zitat des Monats

65 Ausblick/Impressum

66 People

66 Soeben erschienen

UNTER WWW.VC-MAGAZIN.DE

- ALLE 107 TEILE DER SERIE INVESTOR IM PORTRAIT
- ALLE DACHFONDS-PORTRAITS
- DIE SERIE BUSINESS ANGEL-NETZWERKE
- EIN AKTUELLES INTERVIEW
- ... UND VIELES MEHR!

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

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



JA,

Bestellcoupon

ICH BESTELLE
ZZGL. 3,50 EURO
VERSANDKOSTEN



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

19,95 Euro

Name/Vorname

Postleitzahl/Ort

Straße/Nr.

Datum/Unterschrift

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

**FAX-ORDER
089-2000339-39**

Private Equity-Regulierung

Neues aus Brüssel

Von Dörte Höppner, Geschäftsführerin des BVK

Die Wahrscheinlichkeit, dass die AIFM-Richtlinie bereits im Oktober verabschiedet wird, ist aktuell sehr hoch. Die belgische Ratspräsidentschaft hat einen neuen AIFM-Kompromissvorschlag vorgelegt, der gute Chancen hat, von allen Mitgliedern des Trilogs – EU-Kommision, EU-Parlament und EU-Mitgliedsstaaten – akzeptiert zu werden. Zentrale Diskussionspunkte sind noch die Veröffentlichungspflichten für Portfoliounternehmen und die Drittstaatenregelung. Wenn man sich nun einig wird, könnten die EU-Finanzminister ihn noch im September verabschieden. Das Parlament könnte im Oktober nachziehen.

Sollten sich die Beteiligten wider Erwarten nicht auf einen Kompromiss verständigen, würde der ganze Prozess von vorn beginnen. Dies würde eine Verzögerung von ein bis zwei Jahren bedeuten, bis die Richtlinie endlich verabschiedet und damit bereit für die nationale Umsetzung wäre. Ohne diese Umsetzung wird auch keine steuerrechtliche Verankerung im deutschen Recht erfolgen – zum Nachteil der deutschen Beteiligungsbranche.

Unternehmen des Monats

Neun von 60 bei den Bully Awards

Unter die 60 Finalisten des Bully Awards 2010 haben es neun deutsche Start-ups geschafft. Mit dem „Weißen Bulle“ werden führende Unternehmen in den Bereichen Technologie, Medien und Telekommunikation (TMT) in Europa ausgezeichnet. Die Sieger wurden kurz nach Drucklegung gekürt. Mehrere hundert junge Unternehmen hatten sich beworben.

DIE DEUTSCHEN FINALISTEN DES BULLY AWARDS 2010

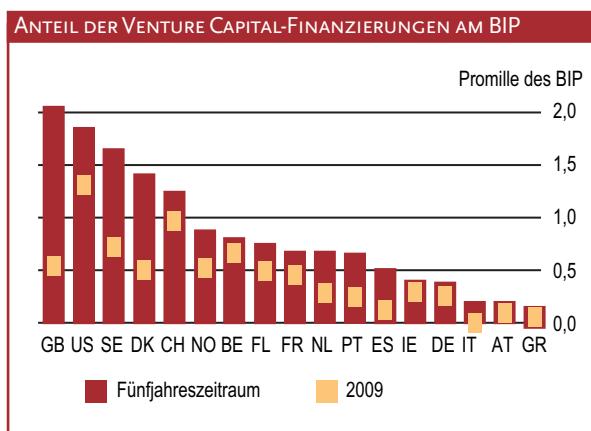
Start-up	Geschäftsfeld
Amiando	Software
apprupt	Kommunikation
baimos technologies	Software/Kommunikation
commercetools GmbH	E-Commerce
Experteer GmbH	Online-Stellenbörse
plista GmbH	Online-Marketing
Ubidyne	Mobilfunktechnik
ubitexx	Software/Kommunikation
yiiid.com of ekaabo	Internet

Quelle: Bully Award

Grafik des Monats

Relative Nr. 2 ist absolute Nr. 1

Wenn es um den Anteil an Venture Capital-Finanzierungen der letzten fünf Jahre am BIP geht, liegen die USA hinter Großbritannien auf Platz 2. Wird nur das letzte Jahr herangezogen, geht Amerika in Führung – vor der Schweiz. In absoluten Zahlen des Jahres 2009 führen die Vereinigten Staaten aber konkurrenzlos: Rund 13 Mrd. EUR wurden zwischen Ost- und Westküste investiert, davon entfielen allein ca. 5 Mrd. EUR auf das Silicon Valley. Im gleichen Zeitraum wurden in Europa rund 4 Mrd. EUR investiert, davon 0,7 Mio. EUR in Deutschland. Die Zahlen wurden von der Deutschen Bank zusammengetragen.



Quelle: DB Research, EVCA, Global Insight, PwC

Zahl des Monats

8,6 Mrd. EUR

Die europäischen Private Equity-Investitionen haben im zweiten Quartal 2010 ihren höchsten Stand seit fast zwei Jahren erreicht: 8,6 Mrd. EUR Beteiligungskapital floss laut Branchenverband EVCA von April bis Juni in Unternehmen. Das bedeutet eine Steigerung von 16% gegenüber dem ersten Quartal dieses Jahres (7,4 Mrd. EUR) und doppelt so viel wie im Vorjahresquartal (4,3 Mrd. EUR). 6,6 Mrd. EUR entfielen davon auf den Buyout-Sektor, 1,1 Mrd. EUR flossen in Growth-Finanzierungen. Die europäischen Venture Capital-Investitionen erreichten im zweiten Quartal 2010 ein Investitionsvolumen von 0,9 Mrd. EUR.



STEADFAST CAPITAL

STEADFAST CAPITAL ist eine unabhängige, auf mittelständische Unternehmen im deutsch-sprachigen Europa und den Benelux Ländern ausgerichtete Beteiligungsgesellschaft. Steadfast Capital beteiligt sich an nicht börsennotierten Unternehmen, um Lösungen für Unternehmernachfolgen, Konzernausgliederungen oder Wachstumsfinanzierungen zu ermöglichen, welche immer auch eine Kapitalbeteiligung des Managements vorsieht.

Kürzliche Akquisitionen innerhalb des Portfolios:

Januar 2010

MPS beteiligt sich mehrheitlich an dem Weltmarktführer für Co₂ Betäubungssysteme und Blutsammelanlagen



Februar 2010

Falk & Ross erwirbt die Mehrheit an einem der führenden Textillogistiker in Großbritannien



Mai 2010

Steadfast Capital beteiligt sich mehrheitlich an einem der europaweit führenden Hersteller von Grill-Holzkohle



Anteilsverkäufe:

Januar 2010

Steadfast Capital verkauft seine Beteiligung an dem führenden Anbieter von digitalem Direkt-Marketing



August 2010

Steadfast Capital verkauft seine Mehrheitsbeteiligung an dem weltweit führenden Hersteller von Schlachtanlagen



Nach den ersten beiden Fonds, Steadfast Capital Fund I (Jahrgang 2004) und Steadfast Capital Fund II (Jahrgang 2006), beginnt Steadfast Capital im 4. Quartal 2010 mit dem Fundraising für seinen dritten Fonds und setzt darin seine erfolgreiche, branchenunabhängige Beteiligungsstrategie an starken mittelständischen Unternehmen unverändert fort.

Private Equity ist Teil des Innovationsdialogs

Bundeskanzlerin Angela Merkel hat am 13. September gemeinsam mit Forschungsministerin Annette Schavan und Wirtschaftsminister Rainer Brüderle den „Innovationsdialog zwischen Bundesregierung, Wirtschaft und Wissenschaft“ gestartet und 15 hochrangige Vertreter zu einem Arbeitssessen ins Kanzleramt eingeladen. Die Bundeskanzlerin erwartet sich von dem neu geschaffenen Gremium frische Impulse in der Innovationsberatung. Zu den 15 Vertretern, die unter Vorsitz von acatech-Präsident Henning Kagermann künftig regelmäßig zusammenkommen, gehört auch Dr. Peter Terhart, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) und Alleinvorstand der S-Refit Beteiligungen AG, Regensburg.

VC Magazin: Wer sitzt neben Ihnen in diesem Gremium?

Terhart: Neben mir sitzen Funktionäre und Vorstandsmitglieder von Großorganisationen, Verbänden, Industrieunternehmen und Wissenschaft im Innovationsdialog. Aus der Industrie sind z.B. Dr. Dieter Zetsche von Daimler, Dr. Jürgen Großmann von RWE und Dr. Michael Barber von Boehringer Ingelheim dabei, aus der Forschungslandschaft die Präsidenten vom Max-Planck-Institut und vom Fraunhofer-Institut, Prof. Dr. Peter Gruss und Prof. Dr. Hans-Jörg Bullinger. Für die sich wandelnden Arbeitswelten Michael Sommer vom DGB sowie Prof. Dr. Bruno Braun vom VDI und Dr. Manfred Wittenstein vom VDMA.

VC Magazin: Welche Funktion beanspruchen Sie für sich innerhalb des Innovationsdialogs?

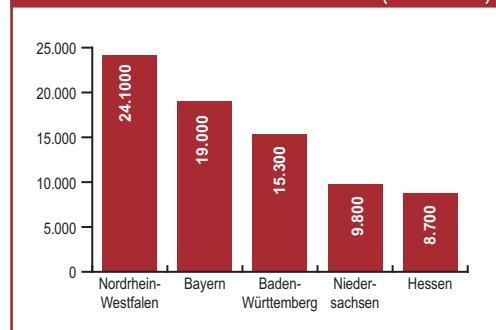
Terhart: Nun, zunächst bringt die Berufung eines Vertreters der Beteiligungsindustrie eine erhöhte Wertschätzung gegenüber der gesamten Branche zum Ausdruck, was mich natürlich sehr freut. Sie ist sicherlich auch eine Anerkennung unserer stringenten Verbandsarbeit. Inhaltlich geht es mir darum, Bewusstsein dafür zu schaffen, welchen Anteil die Frühphasenfinanzierung bereits heute für die Innovationsfähigkeit unserer angestammten Industrie hat, sowie für den Anteil an Innovationen, der von der bestehenden Wertschöpfung nicht aufgenommen wird und dann für den bekannten

110.000 Firmenübergaben bis 2014

In 110.000 deutschen Familienunternehmen steht im Zeitraum von 2010 bis 2014 eine Unternehmensübergabe an. Damit müssen sich im Fünf-Jahres-Zeitraum 3% aller Familienunternehmen in Deutschland der Nachfolgefrage stellen. Einer Schätzung des Bonner Instituts für Mittelstandsfor- schung zufolge wird es die meisten Firmenübergaben in Nordrhein-Westfalen geben. Mit 24.100 Nachfolgekan- didaten liegt das Bundesland vor

Bayern (19.000) und Baden-Württemberg (15.300). Die wenigsten Unternehmensnachfolgen stehen in Bremen (800), im Saarland (1.400) und in Mecklenburg-Vorpommern (1.900) an. Deutschlandweit werden damit bis 2014 1,4 Millionen Be- schäftigte von Übergaben betroffen sein.

ZUR ÜBERGABE ANSTEHENDE UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND NACH BUNDESÄNDERN (2010–2014)



Quelle: Institut für Mittelstandsfor- schung Bonn (IfM)

Erneut niedriges Niveau in Europa

Das Fundraising von Private Equity-Gesellschaften in Europa reduzierte sich laut Branchenverband EVCA im zweiten Quartal 2010 um gut 35%: Mit 3,6 Mrd. EUR eingeworbenem Kapital fiel das Fundraising-Niveau auf den Stand vom vierten Quartal 2009. Am größten war der Rückgang im Venture Capital-Bereich: Wagniskapital-Fonds sammelten 280 Mio. EUR ein, das sind zwei Drittel weniger als im Vorquartal. Das Fundraising für

Buyout-Fonds fiel im gleichen Zeitraum um etwa ein Fünftel auf 2,5 Mrd. EUR. Mezzanine-Fonds konnten sich stei- gern: Sie sammelten 552 Mio. EUR ein und erreichten da- mit das höchste Ni- veau seit dem zwei- ten Quartal 2007.

FUNDRAISING IN EUROPA SEIT 2007



Quelle: EVCA

Technologieabfluss sorgt. Mehr im Land zu behalten und hierfür auch Beiträge der Industrie zu erhalten, z.B. wie beim High-Tech Gründerfonds, wäre sicherlich ein schöner Effekt.



Dr. Peter Terhart

Wie kann man systemisch dafür sorgen, dass es Innovationen gibt, die sich auch außerhalb des bestehenden Apparates in Deutschland entwickeln? Ich denke hier beispielsweise an neue Ansätze der Biotechnologie oder Materialentwicklung. Es wird übrigens eine extra Sitzung zum Thema Innovationsfinanzierung geben.

schaffung im Wirtschaftsleben wieder und ist sicherlich auch als Werteschätzung unserer Verbandsarbeit in den letzten Jahren zu deuten.

VC Magazin: Sie sind Alleinvorstand der S-Refit, Vorstandsvorsitzender des BVK, vierfacher Familienvater und jetzt auch noch im Innovationsrat der Bundesregierung. Wie bringen Sie das unter einen Hut?

Terhart: Mich unterstützen bei der S-Refit und beim BVK jeweils sehr gute Teams, sonst wäre das alles nicht möglich. Außerdem sind ja nicht alle Aufgaben auf Lebenszeit. Aus dem BVK-Vorstand werde ich turnusgemäß im Mai nächstes Jahr ausscheiden.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview.

Auslese

Anzeige

PRIVATE EQUITY DIREKTBETEILIGUNGEN

Eigenkapital für Unternehmer: Gemeinsamer Erfolg ist unser Ziel.

Als Ihr Partner für Private Equity Direktbeteiligungen entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen eine individuelle Eigenkapitallösung für Ihr Unternehmen. Unser Leistungsspektrum erstreckt sich über die Wachstumsfinanzierung bis hin zur Finanzierung von Gesellschafterwechseln (Spin-offs/Buyouts, Nachfolgeregelung).

Wir verstehen uns dabei als unternehmerischer Partner und Mitgesellschafter an Ihrer Seite und sind bestrebt, die zukünftige Entwicklung Ihres Unternehmens im konstruktiven Dialog engagiert zu unterstützen.

Sprechen Sie uns an:
Telefon 02 51 / 706-47 22 (-23)
Sentmaringer Weg 1 · 48151 Münster
E-Mail: info@wgz-initiativkapital.de
www.wgz-initiativkapital.de



Gute Stimmung

TOP

Die Erholung auf dem deutschen Private Equity-Markt setzt sich fort: Das German Private Equity Barometer stieg im zweiten Quartal 2010 um 15,9 Zähler auf 45,8 Punkte und liegt damit rund 7,0 Punkte über seinem historischen Durchschnitt. Das Barometer wird seit 2003 vierteljährlich von der KfW Bankengruppe und dem Branchenverband BVK ermittelt und misst das Geschäftsklima auf dem deutschen Beteiligungsmarkt. Den Zahlen für das zweite Quartal zufolge schätzten die Marktteilnehmer sowohl die aktuelle Lage als auch die Geschäftsaussichten besser ein als im Vorquartal. Besonders optimistisch ist die Branche für den Frühphasensektor. Der Teilindikator für diesen Bereich legte um 26 Punkte auf 54,9 Punkte zu.

20 Jahre, 70 Unternehmen

Die Regensburger S-Refit AG feiert ihr 20-jähriges Bestehen. Die größte Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft in Bayern hat seit ihrer Gründung 1990 70 Unternehmen in den Regionen Ostbayern, Mittel- und Oberfranken finanziert. Die durchschnittlich investierte Summe pro Unternehmen lag bei 800.000 EUR, die Beteiligungsduauer meist zwischen sieben und zehn Jahren. 16 Exits realisierte die S-Refit in den vergangenen 20 Jahren. Derzeit ist die Beteiligungsgesellschaft mit einem Gesamtkapital von rund 30 Mio. EUR in 28 Unternehmen investiert.

NEWSTICKER

+++ Zürich – Der auf Private Equity spezialisierte Schweizer Vermögensverwalter Capital Dynamics hat mit dem neuen Büro in Zürich eine zweite Niederlassung in der Schweiz eröffnet. **+++ Frankfurt** – Die Deutsche Beteiligungs AG hat das dritte Quartal ihres Geschäftsjahrs (Mai bis Juli 2010) mit einem Konzernüberschuss von 4 Mio. EUR abgeschlossen. Das Konzernergebnis nach den ersten drei Quartalen 2009/2010 (1. November bis 31. Juli) beträgt 21,7 Mio. EUR. **+++ London** – Der irische Sänger Bob Geldof plant einen Private Equity-Fonds für Afrika. Mit dem avisierten Volumen von 1 Mrd. USD wäre er einer der größten auf dem Kontinent.

FLOP

Große VC-Fonds selten

Die meisten Venture Capital-Fonds weltweit sind kleiner als 100 Mio. EUR. Einer Untersuchung des Datenanbieters Preqin zufolge haben 47% der Wagniskapital-Fonds ein Volumen von bis zu 100 Mio. EUR. Große Fonds sind demnach selten: Nur 8% aller Venture Capital-Fonds haben ein Volumen von mehr als 500 Mio. USD, 31% verfügen über Beträge zwischen 101 und 250 Mio. USD für Investments, 14% liegen zwischen 101 und 250 Mio. USD. Die Studie untersuchte Fonds von 3.500 Wagniskapital-Gesellschaften weltweit.

Anzeige

Crosslinks



P R I V A T E
E Q U I T Y
F O R U M N R W

Veranstaltung:

Thementag „Mezzanine – die Bombe tickt“

Ort: WGZ Bank, Ludwig-Erhard-Allee 20, 40227 Düsseldorf

Datum: 26. Oktober 2010

Uhrzeit: 16.00 Uhr bis ca. 19.30 Uhr (im Anschluss Abendessen)

Inhaltliche Schwerpunkte: Wie wird es weitergehen, wenn eine Vielzahl von Mezzanine-Finanzierungen 2011 auslaufen und mehrere Milliarden Euro zu refinanzieren sind? Wie geht man mit der drohenden Finanzierungslücke um? Dies und mehr erörtern und diskutieren Vertreter mittelständischer Unternehmen, Kapitalgeber, Berater und Vertreter der Landesregierung aus verschiedenen Blickwinkeln.

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 Euro.

GoingPublic Magazin 10/2010



- SPACs: Was kommt nach Helikos?
- Namensaktion – näher am Aktionär
- Stärkung des Kapitalmarkts? Juristisches Wirrwarr bei Leerverkäufen
- Designated Sponsoring: die aktuellen Zahlen

Mehr unter www.goingpublic.de

Smart Investor 10/2010



- Titelstory: Kapitalschutzreport 2010
- Minengesellschaften: Big is beautiful
- Staatsbankrott: Wie die Literatur sich des Themas annimmt
- Edelmetallfonds: Arten, Aussichten & Fallstricke

Mehr unter www.smartinvestor.de



Deutsches Eigenkapitalforum

22. – 24. November

Herbst 2010

Frankfurt am Main

»Unternehmer treffen Investoren«

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.eigenkapitalforum.com

Mit dem Deutschen Eigenkapitalforum engagieren sich die Deutsche Börse und die KfW Bankengruppe seit 1996 für private Kapital suchende und mittelständische Unternehmen. Das Forum ist Deutschlands wichtigste Informations- und Netzwerkplattform im Bereich der Eigenkapitalfinanzierung.

Auf dem Forum im Herbst 2010 stellen sich 25 ausgewählte Unternehmen, die eine Expansions- oder preIPO-Finanzierung suchen, sowie mittelständische Unternehmen, die ohne unmittelbar geplante Kapitalaufnahme Visibilität im Kapitalmarkt erreichen möchten, namhaften Investoren der deutschen und internationalen Venture Capital- und Private Equity-Szene vor.

Ein attraktives Konferenz- und Seminarprogramm informiert über die neuesten Entwicklungen in den Themengebieten der Unternehmensfinanzierung. Branchenforen wie das Alternative Energies Forum, das GreenTech Forum oder das LifeScience Forum betrachten aktuelle Branchen- und Technologietrends und bieten den TOP 25 Unternehmen einen branchenspezifischen, etablierten Rahmen, ihre Leistungen und Produkte zu präsentieren.

Sponsoren und Partner

Co-Initiator: Ernst & Young

Hauptsponsoren: Close Brothers Seydlar Bank AG, Credit Suisse, DZ BANK AG, equinet, FCF Corporate Finance, Jefferies, LBBW/Landesbank Baden-Württemberg, MACQUARIE, VISCARDI Investment Banking

Sponsoren: BDO Deutsche Warentreuhand AG, BVK e.V., CMS Hasche Sigle, Commerzbank, Haubrok, Hauck & Aufhäuser, HSBC Trinkaus, KPMG, Morgan Stanley, Rölfspartner, Taylor Wessing, WestLB

Partner: bwcon, Creathor Venture, DVFA, Holland Private Equity, PvF Investor Relations, Step Award, VENTIZZ Capital Partners

Medienpartner: Börsen-Zeitung, CNBC Europe, Corporate Finance, DAF Deutsches Anleger Fernsehen, dpa-AFX Wirtschaftsnachrichten, FINANCE Magazin, Frankfurter Allgemeine Zeitung, GoingPublic Magazin, Markt & Mittelstand, Institutional Investment Real Estate Magazine, International Herald Tribune, IR Magazine, mergermarket, n-tv, PhoenixCNE, Property Investor Europe, REITs in Deutschland, VDI Nachrichten, Venture Capital Magazin

Neue Wege im Fundraising

Erfahrung und Vertrauen als Grundlage

Erst mit dem Hightech-Hype ab 1997 erlebte die Private Equity-Branche in Deutschland ihren milliardenschweren Aufschwung. Absolute Rekordjahrgänge beim Fundraising waren 2000 und 2007 mit jeweils über 5 Mrd. EUR eingesammeltem Kapital, anschließend folgten deutliche Abstürze. Nach zwei rückläufigen Jahren zeigen sich Teile der Branche aber wieder vorsichtig optimistisch – dank neuer Investorengruppen, innovativer Ansätze und einer angepassten Kommunikationsstrategie.

Neues 10-Jahres-Tief

Selbst in den konjunkturell schwierigen Jahren 2002 und 2003 wurde mehr Kapital eingesammelt als 2009 mit 1,2 Mrd. EUR. Das neue 10-Jahres-Tief geht laut Statistik des Branchenverbandes BVK allerdings vorrangig auf Zurückhaltung bei den abhängigen Fonds von Banken, Versicherungen oder Konzernen zurück: Zum jüngsten Ergebnis steuerten sie knapp 3% bei, im Jahr zuvor waren es noch

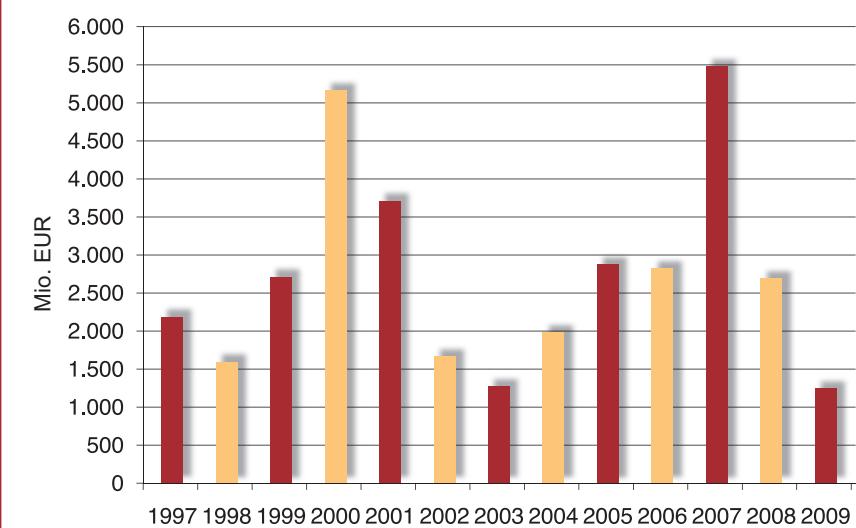
gut 33%. Mit knapp über 40% stammt der größte Teil der neuen Mittel aus Deutschland, wichtigste Kapitalquelle im Rahmen des unabhängigen Fundraisings bei externen Investoren waren Kreditinstitute und Dachfonds. Setzt sich der Trend der letzten beiden Jahre mit Rückgängen von jeweils rund 50% fort, bewegt sich das Fundraising der in Deutschland aktiven Private Equity-Player 2010 ungefähr auf dem Niveau von 1992 bzw. 1995. Knapp über 500 Mio. EUR hatten die Akteure damals aufgetrieben. Grundsätzliches Kennzeichen des Marktes neben dem geringen Fundraising-Volumen: Die Dauer der Kapitalsuche hat sich erhöht und ebenso die Wahrscheinlichkeit des Scheiterns. Allerdings sehen verschiedene Marktteilnehmer positive Anzeichen.

Branche in den Startlöchern

„Es geht langsam wieder los – das muss es auch, denn an Fundraising war in den vergangenen zwei Jahren praktisch nicht zu denken“, beurteilt BVK-Geschäftsführerin Dörte Höppner die Situation.

Im Frühjahr erst hat der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) knapp über 100 Venture Capital- und Buyout-Investoren zu Erwartungen und Plänen für 2010 befragt. Ergebnis: Sieben Gesellschaften gaben an, sich bereits im Fundraising zu befinden, neun wollten im Jahresverlauf starten und 14 Gesellschaften im kommenden Jahr. Insgesamt addiert sich das angestrebte Fonds-volumen auf rund 3,25 Mrd. EUR, wovon 1,75 Mrd. EUR auf Venture Capital-Gesellschaften und 1,5 Mrd. EUR auf Buyout-

FUNDRAISING IN DEUTSCHLAND VON 1997 BIS 2009



Quelle: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Investoren entfallen. Bevor diese Summen aber zugesagt sind, kommen auf die Manager viele Reisen und noch mehr Telefonate zu. „Konkurrenz beim Fundraising gab es immer. Aber aufgrund der geringen Aktivität in den vergangenen zwei Jahren wird das Gedränge noch größer



Dörte Höppner,
BVK

und die Schlangen bei den institutionellen Investoren noch länger“, gibt Höppner zu bedenken. Weltweit wichtigste Ansprechpartner sind Pensionskassen wie CalPers, die Versorgungseinrichtung der kalifornischen Lehrer, die zusammen 45 bis 50% aller eingesammelten Mittel aufbringen. Damit stellt diese Gruppe die wichtigen Cornerstone-Investoren, deren Commitment ein wichtiges Signal für weitere Kapitalgeber ist.

Neue Cornerstone-Investoren

In Deutschland spielen Pensionskassen aber kaum eine Rolle, erklärt Höppner: „Wir haben ein umlagefinanziertes Rentensystem, deshalb entfällt diese Gruppe bei uns mangels Masse.“ Verschwunden ist dagegen eine andere, bis vor Kurzem sehr aktive Gruppe: „Nahezu alle Initiatoren von geschlossenen Fonds im Retail-Bereich, die häufig aus dem Schiffssektor stammen, haben sich aus dem

Segment verabschiedet“, berichtet Ralph Günther, Vorstand der bmp AG. Allerdings gibt es auch gegensätzliche Bewegungen. „Verstärktes Interesse zeigen neuerdings Limited Partner aus Kanada sowie aus Schwellenländern wie China sowie dem Nahen Osten und Nordafrika“, hat Sonya Pauls, Partner bei der internationalen Sozietät SJ Berwin, beobachtet. „Seit Kurzem engagieren sich auch Family Offices und vermögende Privatpersonen als Cornerstone-Investoren vor allem bei Venture Capital-Fonds“, erzählt Dr. Markus Schillo, neuer Leiter des ERP-EIF-Dachfonds. Insgesamt sind Versicherungen hierzulande die größten Investoren, gefolgt von Private Equity-Dachfonds. Als wichtiger Investor gilt auch die öffentliche Hand in Gestalt des European Investment Fund (EIF) und der KfW Bankengruppe. Allerdings entstehen auch in dieser Riege Lücken.

EIF statt KfW

Einzelne Manager von Venture Capital-Gesellschaften berichten, dass sich die KfW stillschweigend aus der Finanzierung von Early Stage-Fonds zurückgezogen habe. Eine offizielle Pressemeldung gibt es nicht, und auf Nachfrage



Ralph Günther,
bmp

Sie suchen Kapital



... wir bieten Partnerschaft
und Venture Capital



AURELIA PRIVATE EQUITY

www.aurelia-pe.de info@aurelia-pe.de 069-80900

Co-INVESTMENTS DES EIF SEIT 2009			
Regionaler Schwerpunkt	Anzahl	Sektoraler Schwerpunkt	Anzahl
Paneuropäisch	12	Übergreifend	13
Mittel- und Osteuropa	4	IKT	6
Nordeuropa	3	Life Science	3
Großbritannien	3	IKT und Life Science	2
Südeuropa	1	Cleantech	1
Deutschland	1		
Frankreich	1		

Quelle: European Investment Fund

ließ die Pressestelle lediglich verlauten, dass die Beteiligungfinanzierung umgebaut werde. Durch diesen Umstand sowie die Zurückhaltung der institutionellen Investoren zählt der EIF bei vielen Fondsmanagern zu den populärsten Zielen, die im ersten Anlauf angesteuert werden. „Erst wenn wir hier die Zusage haben, gehen wir offiziell ins Fundraising“, heißt es hinter vorgehaltener Hand. Insgesamt 25 europäische Buyout- und Venture Capital-Fonds der Auflegungsjahre 2009 und 2010 haben Kapital erhalten. Die Beteiligungshöhe bewegt sich dabei im Regelfall zwischen 10 und 35 Mio. EUR, nur dreimal wurden weniger als 10 Mio. EUR ausgereicht und einmal mehr als 100 Mio. EUR.

Deutsche Fonds mit EIF-Mitteln: 1 + x

Angesichts der in Deutschland üblichen Fondsgrößen stellt die Beteiligungssumme des EIF damit einen signifikanten Meilenstein dar. Gut die Hälfte der ausgestatteten Fonds will paneuropäisch investieren, darunter die internationalen Gesellschaften Forbion Capital (35 Mio. EUR Anteil des EIF) und Demeter (23,7 Mio. EUR), die beide über Niederlassungen in Deutschland verfügen. Einziger Vertreter mit Schwerpunkt auf Deutschland ist bislang Finatem: Das First Closing des dritten Fonds wurde Anfang Januar bei 120 Mio. EUR gemeldet, von denen 30 Mio. EUR auf den EIF zurückgehen. Weitere Kapitalgeber sind europäische institutionelle Zeichner sowie deutsche Family Offices mit unternehmerischem Hintergrund. „In einer Zeit, in der Investoren sich nur sehr selektiv engagieren, stellt ein so hohes erstes Closing einen großen Vertrauensbeweis dar“, freute sich damals Christophe Hemmerle, Managing Partner bei Finatem. Darüber

INTERNATIONALES FUNDRAISING

Neben innerdeutschen Wettbewerbern um Investoren-gelder melden auch europäische Wettbewerber ihre Ansprüche an. Dabei sind die angestrebten Tickets deutlich höher: Verschiedenen Presseberichten zufolge wollen die Private Equity-Häuser BC Partners und Montagu rund 6 Mrd. EUR bzw. 2,3 Mrd. EUR einsam-meln. Auch Lion Capital (2 Mrd. EUR), Coller Capital (5 Mrd. USD) und EQT Partners (ungenannte Summe) sollen sich im Fundraising befinden. Den bislang größten Fonds seit dem Ausbruch der Finanzkrise hat der US-Gigant Blackstone mit 13 Mrd. USD aufgelegt.

hinaus befinden sich aber eine Handvoll weiterer deut-scher Fonds in der Due Diligence oder kurz vor dem Ver-tragsabschluss, hebt Markus Schillo vom ERP-EIF-Dach-fonds hervor.

20 neue Fonds seit Januar 2010

Hinsichtlich der erwarteten Stimmung unter den Inves-toren zeigten sich die vom BVK im Frühjahr befragten Gesellschaften uneinig, da annähernd die gleiche Zahl an Gesellschaften von einer Verbesserung bzw. einer Verschlechterung ausging. In der Praxis scheinen die Kapitalgeber aber durchaus gewillt zu sein, wieder zu investieren – jedenfalls haben dieses Jahr bereits über 20 Fonds, die im oder vom deutschsprachigen Raum aus investieren, ein Closing kommuniziert. Der wesent-liche Anteil stammt dabei aber von der öffentlichen Hand wie Private Equity Thüringen II (bm-t) und dem Clusterfonds Seed (Bayern Kapital) oder aus Konzernen wie dem Boehringer Ingelheim Venture Fund oder dem Mittel-stands-fonds für Deutschland der Deutschen Bank. Unab-hängige Fonds wie WHEB Ventures sind derzeit in der Minderheit. Die britische Gesellschaft, die auch am Stand-ort München vertreten ist, hat diesen Sommer das Clo-sing ihres jüngsten Fonds bei 100,3 Mio. GBP bzw. umge-rechnet rund 125 Mio. EUR gemeldet.

Der Startschuss zum insgesamt 19 Monate dauernden Fundraising fiel im Dezember 2008. „Es gibt sicher bessere Zeiten, aber wir hatten die Wahl zwischen Aufhören und Wachsen“, berichtet Jörg Sperling, seit 2008 Partner des Cleantech-Spezialisten. Das Ziel einer substanziel-len Erhö-hung wurde jedenfalls erreicht, das vorherige Fondsvolumen lag noch bei 38 Mio. EUR.



Jörg Sperling,
WHEB Ventures

Zielgerichtet und maßgeschneidert

Neben der langen Dauer kennzeichnet auch die hohe Anzahl der Gespräche das derzeitige Fundraising. „Wir haben mit rund 300 Kapitalgebern gesprochen und letztlich etwa 30 an Bord holen können. Es hätten auch 1.000 Kontakte sein können, aber wir haben zielgerichtet kommuniziert“, schaut Sperling zu-rück. Mit „zielgerichtet“ meint er da-mit die Vorgaben, die sich WHEB Ventures selbst gesetzt hat. Es sollten nur diejenigen adressiert werden, die schon einmal in europäisches Private Equity sowie in Cleantech investiert haben. Der Grund: Erfah-rung sei nötig, denn beide Sektoren bräuchten sonst zu viel Erklärung, meint Sperling. „Das Fundraising muss mehr denn je maßgeschnei-dert und auf die Limited Partners abgestimmt sein“, unter-stützt auch Sonya Pauls diesen Ansatz. Einen anderen Punkt betont Ralph Günther, von der bmp AG aus Berlin:



Sonya Pauls,
SJ Berwin

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2010



AURELIA PRIVATE EQUITY

BayBG
Bayerische
Beteiligungsgesellschaft mbH

CapitalDynamics

capiton

CORPORATE FINANCE PARTNERS

CREDIT SUISSE

...CRESCES

e CAPITAL
entrepreneurial Partners AG

ENJOY | VENTURE

hannoverimpuls

High-Tech Gründerfonds

LB BW Venture

NEUHAUS
PARTNERS

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

RWB
Spezialist für Private Equity

REFIT
AKTIENGESELLSCHAFT

VENTIZZ
CAPITAL PARTNERS

VR Mittelstandskapital
Unternehmensbeteiligungs AG

WGZ Initiativ-
kapital

WEITNAUER
RECHTSANWÄLTE - WIRTSCHAFTSPRÜFER - STEUERBERATER

ZUKUNFTSFONDS
HEILBRONN



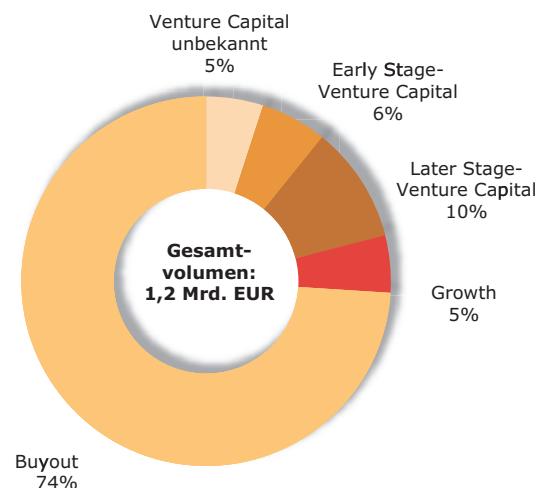
Markus Schillo,
ERP-EIF-Dachfonds

„Neben diesen Erwägungen sind vor allem drei Argumente entscheidend für den Erfolg – Track Record, Track Record und nochmal Track Record.“ Etwas ausführlicher stellt Schillo die Kriterien des EIF dar: „Die Investitionsstrategie, der Hintergrund des Teams und der Track Record müssen ein rundes Bild ergeben. Wir suchen Muster für zukünftige Erfolge.“

Vertrauen auf- und ausbauen

Gerade für die erste Runde des Fundraisings ist es wichtig, bestehende Kontakte anzusprechen. „Wenn bereits eine Vertrauensbasis besteht, lässt sich diese ausbauen“, betont Pauls. Diesen Weg hat auch WHEB Ventures beschritten: „Wenn Alt-Investoren aus Unzufriedenheit mit der Performance nicht mitziehen, kann man eigentlich sofort aufhören. Warum sollten neue Investoren dann Vertrauen entwickeln?“, fragt Sperling rhetorisch. Diesen Punkt betont auch Dr. Albrecht Reinicke, Geschäftsführer der Cresces Gruppe: „Der entscheidende Faktor im Fundraising ist Vertrauen. Um das zu erreichen, muss man glaubwürdig gegenüber den

ANTEIL DER PHASEN AM FUNDRAISING
IN DEUTSCHLAND 2009



Quelle: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Anlegern auftreten und ehrlich die Perspektiven aufzeigen.“ Während der Großteil der Fonds bevorzugt institutionelle Investoren anspricht, hat sich Cresces bewusst

NACHGEFRAGT BEI DR. KATHARINA LICHTNER, MANAGING PARTNER BEI CAPITAL DYNAMICS

VC Magazin: Welche Investorengruppen stehen derzeit dem Thema Private Equity positiv gegenüber, und mit welchen Argumenten lassen sie sich überzeugen?

Lichtner: Allgemein bessert sich die Stimmung, und vorrangig Pensionskassen und Family Offices zeigen Interesse. Banken sind noch nicht aktiv und Versicherungen je nach regulatorischen Vorgaben. Für die Branche spricht, dass sich Private Equity in der Krise besser gehalten hat als viele andere Anlageklassen. Außerdem hat Private Equity in den letzten 20 Jahren eine Performance gezeigt, die im Durchschnitt ca. 500 Basispunkte über den öffentlichen Kapitalmärkten liegt.

VC Magazin: Wie nehmen Sie derzeit die Fundraising-Aktivität der direkt investierenden Fonds wahr?

Lichtner: Grundsätzlich ist es immer noch sehr ruhig. Lediglich die sehr guten Venture Capital-Fonds haben ihren Zyklus beibehalten, aber diese kleine Gruppe kann sich die Investoren auch aussuchen. Ab dem ersten Quartal 2011 erwarten wir, dass die Aktivität allgemein quer über alle Phasen ansteigen wird. Nur die Large Buyout-Fonds werden sich zurückhalten, da sie 2007



Dr. Katharina Lichtner

und 2008 sehr viel Kapital eingesammelt haben und es bislang kaum investieren konnten.

VC Magazin: Welche Ansprüche haben Sie, wenn Sie als Dachfonds investieren?

Lichtner: Abgesehen von den allgemeinen Kriterien ist uns die Stabilität des Teams wichtig. Dann kommt es darauf an, dass ein Team bevorzugte Bankenbeziehungen hat und mit diesen Banken in der Vergangenheit einen guten Track Record hat, sodass das Team heute noch Zugang zu Fremdkapital vorweisen kann. Schließlich prüfen wir, ob in der Vergangenheit durch operative Tätigkeit Wert geschaffen wurde und ob das Team nach wie vor diese Fähigkeiten besitzt.

VC Magazin: Als Asset Manager erleben Sie mit Capital Dynamics beide Seiten des Fundraisings. Haben sich die Konditionen in der jüngeren Vergangenheit geändert?

Lichtner: Der Dachfonds-Bereich ist konsolidiert, da gibt es wenige Diskussionen. Wenn wir in einen Fonds investieren, üben wir aber beispielsweise Druck bei den Transaktionsgebühren aus, mit denen Portfolionunternehmen belastet werden, da diese in der Regel höchst intransparent sind. Außerdem sollten Investoren erst ihr Kapital zurückgezahlt bekommen, bevor ein Carried Interest berechnet wird – ein wichtiger Aspekt bei Investitionen in den USA.



Deutschland, China oder Indien?

Die RWB ist Spezialist für Private Equity.

Unsere Special Market Fonds konzentrieren sich auf besonders
vielversprechende Märkte und Themen mit herausragenden
Renditeperspektiven.

Interessiert?

www.rwb-ag.de


RWB
Spezialist für Private Equity

AKTUELLE FONDS MIT EINEM DACH-SCHWERPUNKT			
Fonds	Volumen*	Fokus	Management
BFB Frühphasenfonds	20 Mio. EUR	Venture Capital	bmp
BioMedInvest II	106 Mio. CHF	Venture Capital, Healthcare	BioMedPartners
Boehringer Ingelheim Venture Fund	100 Mio. EUR	Biotechnologie	Boehringer Ingelheim
Clearsight Turnaround Fund I	95 Mio. EUR	Dachfonds, Restrukturierung	Clearsight Investments
Clusterfonds Seed	24 Mio. EUR	Venture Capital	Bayern Kapital
DBAG Expansion Capital Fund	200 Mio. EUR	Buyout	Deutsche Beteiligungs AG
Eigenkapitalfonds für den deutschen Mittelstand	200 Mio. EUR	Buyout	Afinum Management
Finatem III	120 Mio. EUR	Mittelstand	Finatem
FCF I Co-Invest Fund und FCF II	190 Mio. EUR	Life Science	Forbion Capital Partners
Gründerfonds Münsterland	8 Mio. EUR	Venture Capital	eCapital Entrepreneurial Part-
HackFwd	unbekannt	Start-up	HackFwd
Haspa Eigenkapitalfonds	50 Mio. EUR	Mittelstand/Buyout	Haspa BGM
Heureka Growth Fund	150 Mio. EUR	Mobile und Web	Acton Capital
Mittelstandsfonds für Deutschland	300 Mio. EUR	Mittelstand	M Cap Finance
Open Sky Technologies	100 Mio. EUR	Weltraumtechnologie	Triangle Venture Capital Group
Partners Group European Mezzanine Programm	553 Mio. EUR	Private Debt	Partners Group
Private Equity Thüringen II	40 Mio. EUR	Mittelstand/Buyout	bm-t
Team Europe Ventures Seed-fonds	6 Mio. EUR	Seed, Internet	Team Europe Ventures
Technologiefonds Mecklenburg-Vorpommern	4,5 Mio. EUR	Venture Capital	Genius Venture Capital
WHEB Ventures Private Equity Funds 2	100,3 Mio. GBP	Cleantech	WHEB Ventures

* Angestrebtes oder tatsächliches Volumen

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins, BVK, eigene Recherche

für Privatanleger – Selbstständige, Freiberufler und Unternehmer – entschieden. „Zum einen sind wir bewusst in diese Nische gegangen, weil wir hier Nachfrage sehen. Zum anderen kommen wir hier als First-Time-Fund eher zum Zug als bei Institutionellen“, erläutert Reinicke. Das wiege auch die höheren Kosten der Kapitalakquise auf.



Dr. Albrecht Reinicke,
Cresces

Alternative Ansätze



Franco Mathias, HCM Handwerk Capital Management

Ebenfalls an private Anleger richtet sich Franco Mathias, Geschäftsführer von HCM Handwerk Capital Management. Um den Prozess zu beschleunigen, sollen über das norddeutsche Business Angels-Netzwerk BAHN vorrangig vermögende Einzelpersonen angesprochen werden. Das Konzept weicht dabei von den branchenüblichen Gepflogenheiten ab: „Hausintern sprechen

wir von einer Tupperparty für Investoren“, erklärt Mathias mit einem Augenzwinkern. Bei diesen Veranstaltungen sollen die Anleger für rund 200.000 EUR eine Art Anleihe zeichnen. Um das Risiko zu streuen, fließen davon zwischen 10.000 und 25.000 EUR in einzelne Deals. Auch Mathias betont die Bedeutung von Vertrauen: „Wir gehen bei jedem Deal bis zu 25% mit, das überzeugt auch skeptische Kapitalgeber.“ Alternative Ansätze unterstützt ebenfalls der EIF, berichtet Schillo: „Wir beteiligen uns gerne, wenn Fonds-Manager neue Wege gehen wollen, die sinnvoll sind und auch den Limited Partner Erfolg bringen.“ Als Beispiele nennt er andere Laufzeitmodelle mit Treuhandstruktur am Ende statt

Zwangsverkauf zum Laufzeitende, Wandeldarlehen mit Equity Kicker und Ansätze mit höherer Kapitaleffizienz.

Fazit:

In den vergangenen beiden Jahren hat sich das hiesige Fundraising-Volumen laut dem Branchenverband BVK jeweils um gut 50% reduziert. Da die Branche aber regelmäßig frisches Kapital braucht, müssen die Fonds hier an Aktivität zulegen. Als problematisch erweist sich auch, dass die Zahl der möglichen Cornerstone-Investoren gesunken ist. Neue Wege sind daher gefragt: Wer sich bereits im Fundraising befindet oder es vorbereitet, optimiert seine Kommunikationsstrategie noch bewusster auf die Kompetenz der Investoren oder will bislang wenig beachtete Gruppen wie Family Offices noch stärker einbinden. Gerade in der frühen Phase gewinnen auch Privatanleger und vermögende Privatpersonen an Bedeutung. Den Kern der Argumentation bildet dabei immer das Thema Vertrauen – und das wird bestimmt durch Offenheit und einen erfolgreichen Track Record. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

EU FINANCIAL REGULATION SUMMIT 2010

15 November 2010 • Brussels, Belgium

Implications for the private equity and venture capital industry

AIFM DIRECTIVE WHAT'S NEXT?



SPEAKERS INCLUDE:



KEYNOTE:
Michel Barnier
European Commissioner
for Internal Market and
Services



Ugo Bassi
Head of Unit Asset
Management, DG Internal
Market & Services,
European Commission



Javier Echarri
Secretary-General,
EVCA



Mathew Haarsager
Representative for
Europe, US Treasury



Anne Holm Rannaleet
Director, IK Aid & Relief
Enterprise Ltd and
Member & Chairwoman,
IK Industrial Advisory Board



Jonathan Russell
Managing Partner,
Buyouts, 3i Group plc

The **Alternative Investment Fund Manager's Directive** is the most important legislative proposal ever faced by the European private equity and venture capital industry.

This Summit, convened by EVCA members, brings together for the first time those who drafted, negotiated and contested the Directive.

These key protagonists will share their analysis of:

- + What organisational changes and regulatory approvals will the AIFMD require?
- + How will the Directive affect fund structures and domiciles?
- + How AIFMD will affect fundraising within and outside the EU
- + Portfolio management in a new regulatory environment

The industry stands on the threshold of a new era of regulation and scrutiny. The impact will be long-term, far-reaching and could change the way we raise and deploy capital forever.

For further information, please contact

Monica Bergo: + 32 2 715 00 20 or forums@evca.eu

"AIFMD is the most important legislative proposal ever faced by our industry.

It could change the way we raise and deploy capital forever.

Javier Echarri, EVCA Secretary-General

Organised by:



EUROPEAN
PRIVATE EQUITY &
VENTURE CAPITAL
ASSOCIATION

Headline Sponsor:

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

For further information and for the full programme & speakers list visit

www.evca.eu/aifmd_summit.html

Harald Fuchs

Teil 45 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Die GLG Gmeinder Lokomotivenfabrik GmbH, ein Hersteller von Diesel-Hydraulischen Rangier- und Schmalspurlokomotiven, ist keiner Venture Capital-typischen Wachstumsbranche zuzuordnen. Nach Aussage von Harald Fuchs ist dies aber typisch für die Bereitschaft der LBBW Venture Capital, Special Opportunities wahrzunehmen. Vielleicht gerade deswegen ist sie dem Geschäftsführer der LBBW Venture Capital GmbH ans Herz gewachsen. „Ich bin begeisterter Eisenbahner“, sagt der 48-Jährige und fügt an: „Durch ein innovatives Entwicklungs- und Produktionskonzept schafft es GLG, kostengünstig Spezialausführungen in Kleinserie zu produzieren, wir sind sehr zufrieden mit dem Investment.“

Bankkaufmann, Abitur, BWL-Studium

1962 in der Nähe von Stuttgart geboren, absolvierte Fuchs von 1978 bis 1980 eine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Dresdner Bank. Nach dem Abitur auf dem zweiten Bildungsweg studierte er an der Universität Mannheim Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Steuern & Recht, Marketing und Wirtschaftsprüfung. Während des Studiums bekam er auch sehr gute Einblicke in verschiedene Länder wie die USA, Mexiko, Australien und Neuseeland.

Über Daimler zur BW-Bank

Anschließend lockten Offerten u.a. der Deutschen Bank sowie einiger Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, doch als waschechter Schwabe konnte er einem Angebot nicht widerstehen: Die Daimler AG hatte mit der Tochter Mercedes-Benz-Finanz gerade begonnen, ein eigenes Finanzinstitut aufzubauen. „Das war schon interessant, eine Bank von null auf gemeinsam mit 15 Kollegen hochzuziehen“, erinnert sich Fuchs. Danach folgte er dem Ruf der BW-Bank, bei der er als Steuerreferent auch für das Beteiligungsmanagement zuständig war, und wechselte 1995 als Prokurst ins Privatkundengeschäft. Als Gründungsgeschäftsführer der BW Vermögensanlagen GmbH strukturierte er fortan u.a. die Finanzierung eines Blockheizkraftwerks in Tübingen durch 13 Privatanleger und 1997 die Neubebauung des Kleinen Schloßplatzes in Stuttgart mit einem Kunstmuseum: „Das ging vom Internationalen Architektenwettbewerb mit 360 Bewerbern bis zur Idee der Finanzierung als Private Public Partnership – eine sehr interessante Aufgabe“. Auch erste Beteiligungen zählten zu seinem Aufgabengebiet.

Gründung und Aufbau der Venture Capital-Sparte

Im Jahr 2000, direkt am Höhepunkt des Neuen Marktes, wurde Fuchs zum Gründungsgeschäftsführer der BW Venture Capital GmbH berufen. Die Gesellschaft bündelte

die VC-Aktivität der BW-Bank und konnte gleich zu Beginn von der positiven Markttimmung profitieren – beim erfolgreichen Börsengang der Heiler Software im November 2000. „Unser Glück war, dass wir unser Portfolio sehr sorgfältig und ohne Zeitdruck aufgebaut hatten, von daher sind wir von den negativen Ausprägungen des Neuen Marktes größtenteils verschont geblieben“, sagt Fuchs, dessen Gesellschaft vor sieben Jahren die letzte Insolvenz im Portfolio beklagen musste.

2005 wurden unter dem Dach der BW-Venture Capital die VC-Aktivitäten des LBBW Konzerns gebündelt und 2006 wurde die Gesellschaft in die LBBW Venture Capital umfirmiert. „In unserem Portfolio befinden sich heute 18 Unternehmen, in zwei Dritteln der Fälle sind wir Lead-Investor“, erklärt Fuchs. Im Portfolio des 8-köpfigen Investmentteams befinden sich heute Unternehmen sämtlicher Wachstumsbranchen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf den Bereichen Life Science, IT und industrielle Technologien. „Wir haben aktuell sehr aussichtsreiche Anfragen auf dem Schreibtisch“, berichtet Fuchs, der 1990 selbst ein Unternehmen im Bereich Autochemie/Kunststoffreparatursysteme gründete und Mitte der 90er Jahre gemeinsam mit Partnern über den Kauf einer kleinen Privatbank nachdachte. Doch der Reiz überwog, als Venture Capitalist künftig Unternehmen sämtlicher Branchen aufzubauen und „durch Dick und Dünn zu begleiten“.

Familie, Motorrad, Modelleisenbahn

Seine Freizeit verbringt Harald Fuchs am liebsten mit seiner Familie oder bei ausgedehnten Motorradtouren auf seiner BMW K100. Darüber hinaus bastelt er seit zwei Jahren gemeinsam mit seinem 12-jährigen Sohn und der 10-jährigen Tochter an der heimischen Modelleisenbahnanlage. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

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





„HOW SEXY IS
INNOVATION?“

DR. KJELL A. NORDSTRÖM



„THE TRUTH AND LIES
ABOUT WHY WE BUY“

MARTIN LINDSTROM

MARKETING & INNOVATION FORUM EUROPE 2011

DAS JÄHRLICHE TREFFEN DER MANAGEMENT-COMMUNITY IN MÜNCHEN

26./27. JANUAR 2011 THE WESTIN GRAND MUNICH ARABELLAPARK



DR. KJELL A. NORDSTRÖM
THE HEAT IS ON! -
HOW SEXY IS INNOVATION?

Der „Rockstar“
unter den
Management-
Denkern



MARTIN LINDSTROM
BUYOLOGY - DIE WAHRHEIT UND
DIE LÜGEN WARUM WIR KAUFEN

Weltbekannter
Marketing-Guru
und Bestseller-
Autor



PROF. MANFRED BRUHN
INTEGRIERTE
KOMMUNIKATION

Großer deutscher
Marketing-
Professor



PHIL WINTERS
KUNDENORIENTIERTES
VERTRIEBSMANAGEMENT

Erfahrener
Experte im Bereich
Sales und
Kundenbindung



ANDREAS BUHR
RE-INVENTING SALES -
VERTRIEB GEHT HEUTE ANDERS

Renommierter
Vertriebsexperte
und Trainer des
Jahres 2009*



SALES ROUNDTABLE
PANEL MIT VERTRIEBSEXPERTEN AUS
EUROPAISCHEN UNTERNEHMEN

Vertriebsprofs
aus Europas Top-
Unternehmen



JETZT ANMELDEN UND
TEILNAHME AN DER
ABENDVERANSTALTUNG
MIT MARTIN LINDSTROM
SICHERN

FRÜHBUCHER-ANGEBOT 990€ inkl. ABENDVERANSTALTUNG:

WWW.MIFEUROPE.COM - 069 1338 468-0

Main Sponsors:



Official Airline Partner:



Media Partners:



Supporting Partners:



Organized by:



Erhöhte Effizienz im Portfolio

Anlagen in Infrastruktur

Die globale Finanzkrise hat große Herausforderungen für institutionelle Anleger aufgezeigt. Nach dem drastischen Rückgang der Preise von Vermögenswerten sind zahlreiche Pensionspläne mit Finanzierungslücken konfrontiert. Daraüber hinaus haben die exogenen Schocks infolge der weltweiten Marktverwerfungen die Risikobudgets belastet. Anleger suchen nun Möglichkeiten, die Effizienz ihrer Portfolios zu erhöhen. Infrastruktur als Anlageklasse hat sich dabei in Kombination mit verschiedenen traditionellen Anlageklassen als attraktiver Diversifikationsfaktor erwiesen.

Viele Facetten

Die Anlageklasse Infrastruktur umfasst Investitionen in lebenswichtige Netze und Dienstleistungen, die das Funktionieren der Volkswirtschaften sicherstellen. Hierzu gehören Transport- und Kommunikationssysteme, Wasser, Energieproduktion, Energieverteilung, Abfallmanagement und öffentliche Einrichtungen wie Schulen, Post und Gefängnisse. Eines der wichtigsten Merkmale des Sektors ist eine stabile Kundenbasis, denn Infrastrukturanlagen stellen üblicherweise die Grundversorgung sicher. Es besteht daher eine relativ solide Nachfrage und dank wiederkehrender Ertragsströme eine höhere Konjunkturresistenz als in vielen anderen Anlageklassen. Ein weiteres Merkmal sind hohe Eintrittsbarrieren, da der Infrastruktursektor zumeist durch hohe Anlaufinvestitionen gekennzeichnet ist und in vielen Fällen regulatorische Vorgaben den Wettbewerb begrenzen. Nicht zuletzt handelt es sich in der Regel um langlebige Anlagen: Telekommunikationskabel können bis zu zehn Jahre lang halten, Straßen, Brücken und Tunnel zum Beispiel überdauern üblicherweise 50 Jahre, Stromnetze können gar bis zu 60 Jahre lang genutzt werden.

Schwache Korrelationen

Die jüngste Rezession hat gezeigt, dass Korrelationen dynamisch sind und sich – insbesondere unter dem Einfluss exogener Schocks – stark verändern können. Deshalb



Investitionen in Infrastruktur zeichnen sich durch Konjunkturresistenz, aber auch durch hohe Eintrittsbarrieren aus.

suchen Anleger vermehrt nach Möglichkeiten, ihre Portfolios zu diversifizieren, um die Korrelation unter den Anlageklassen, in die sie investieren, gering zu halten. Die Credit Suisse untersuchte dazu die Korrelationen von Infrastrukturanlagen mit anderen Anlageklassen anhand von zwei breit angelegten Messgrößen. Bei der einen handelt es sich um den Macquarie Global Infrastructure Total Return Index, der börsengehandelte Fonds in 48 Märkten weltweit abdeckt; bei der anderen um einen Infrastrukturmix aus Flughafen-, Hafen- und Energierenditen, um die zu erwartenden Ergebnisse für eine Infrastrukturstrategie aufzuzeigen, die auf Wachstumsprojekte ausgerichtet ist. Im Ergebnis zeigt sich, dass Infrastrukturanlagen nur gering mit den Anlageklassen korrelieren, die gewöhnlich

KORRELATION VON INFRASTRUKTUR MIT ANDEREN ANLAGEKLASSEN (JULI 2000 BIS MÄRZ 2010)

	US-Aktien	Nicht-US-Aktien	Globale Anleihen	REITs	Rohstoffe	Hedgefonds	Inflationsindexierte Anleihen	Private Equity	Globale Infrastruktur	Maßgeschneiderte Infrastruktur
Globale Infrastruktur	0,44	0,83	0,32	0,44	0,40	0,71	0,42	0,56	1,00	0,68
Maßgeschneiderte Infrastruktur	0,44	0,76	0,18	0,35	0,69	0,50	0,31	0,39	0,68	1,00

Quelle: Credit Suisse Asset Management

gehalten werden, wie US-Aktien, globale Anleihen, Treasury Inflation-Protected Securities (TIPS), Rohstoffe, Private Equity und Hedgefonds. Demnach könnte die Anlageklasse helfen, die Sharpe Ratio eines Portfolios zu verbessern, wenn sie strategisch eingesetzt wird.

Wachsende Chancen

Infrastruktur eröffnet derzeit bedeutende Chancen, ein Engagement in der Anlageklasse bietet Anlegern langfristige Vorteile. Auf lange Sicht haben Infrastrukturanlagen nicht mit dem Wirtschaftswachstum Schritt gehalten und es besteht erheblicher Nachholbedarf. Weltweit werden Urbanisierung und Modernisierung daher die wichtigsten Antriebsfaktoren im Infrastrukturbereich sein. Nach der Rezession sind die Ressourcen sowie die Möglichkeiten der Regierungen, die Schulden und/oder Steuern zu erhöhen, relativ begrenzt. Auch reichen die staatlichen Konjunkturpakete vermutlich nicht aus, um den globalen Finanzierungsbedarf im Infrastruktursektor zu decken. Ferner könnten wachsende Staatsdefizite die Regierungen veranlassen, Vermögenswerte zu verkaufen, um die Löcher im Haushalt zu stopfen. Es würde folglich vermehrt privatisiert. Wir gehen deshalb davon aus, dass die steigende Nachfrage infolge des zu erwartenden Kapitalbedarfs – bei voraussichtlich begrenzten öffentlichen Ressourcen – Anlegern attraktive Chancen eröffnet.

Ausblick

Aus zyklischer Sicht hat der Infrastrukturbereich ein schwieriges Jahr 2009 hinter sich, da die Anlageklasse in der Regel von der Verfügbarkeit von Fremdkapital und Krediten abhängt. Doch obwohl der Fremdkapitaleinsatz zur Finanzierung von Käufen gesunken ist, dürften die langfristigen potenziellen Renditen der Anlageklasse attraktiv bleiben, da die meisten Anlagen gegenwärtig mit einem Abschlag gehandelt werden. ■

Zum Autor



Henning Busch ist Vorstandsmitglied der Credit Suisse (Deutschland) AG und leitet das Asset Management der Bank in Deutschland. Der gelernte Bankkaufmann und studierte Diplomkaufmann ist – nach Stationen bei der Bank für Gemeinwirtschaft und bei Morgan Stanley – seit Januar 2008 bei der Credit Suisse.



Sicherheit schreibt
man mit F.



Warum unnötige Risiken eingehen? Vor Forderungsausfällen schützen sich Unternehmen durch Factoring sogar zu 100 Prozent. Zugleich fließt die Liquidität aus den Forderungen sofort. Unsere Stärke sind maßgeschneiderte Lösungen – so individuell wie das Unternehmen. Worauf also warten?

www.deutsche-factoring.de

**DEUTSCHE
FACTORING
BANK**

Spezialisten der

Finanzgruppe

Forderungen zeitgemäß managen

Gezwitscher über Venture Capital

Echte Chancen durch die Informationsquelle Internet

Das Internet ist ein nahezu unerschöpflicher Fundus an Informationen. Immer mehr Menschen tauschen sich online über Technologien, Dienstleistungen, Produkte und Firmen aus. Sie bewerten, kritisieren, raten ab oder empfehlen weiter. Daraus ergibt sich eine ungeheure Menge an topaktuellen Trends, Stimmen, Meinungen und Falschmeldungen – mit oftmals erstaunlichen Inhalten. Obwohl alle relevanten Informationen zugänglich sind, nutzen nur wenige Venture Capital-Gesellschaften das Internet in eigener Sache.

Informationsvorsprung bedeutet bares Geld

Einerseits ist die Informationskomplexität des Internets Grund für die Zurückhaltung der Venture Capital-Investoren, andererseits die hohe Belastung durch vielfältige Aufgaben wie Fundraising, Fondsmanagement oder Akquisitions- und Beteiligungscontrolling. Das führt dazu, dass kontinuierliche Market Intelligence zu bestehenden und künftigen Stakeholdern und Portfoliounternehmen meist nur als Nebenaufgabe bewältigt werden kann, obwohl gerade in der Beteiligungsbranche der Informationsvorsprung bares Geld bedeutet. Berichtet eine Regionalzeitung über die drohende Insolvenz eines Limited

Partners, kann dies bedeuten, dass dem nächsten Kapitalabruf nicht nachgekommen werden kann. Auch kann sich ein Portfoliounternehmen durch einen Beitrag oder Artikel im Social Web (Twitter, Facebook und Co.) die mediale Reputation ruinieren, was eventuell den Wert beim Exit signifikant beeinträchtigt. Selbst erhebliche Marktveränderungen werden zu spät oder unvollständig wahrgenommen und verhindern damit, dass rechtzeitig Gegenmaßnahmen ergriffen werden. Das Ergebnis liegt auf der Hand: Die Reputation leidet, die Technologieführerschaft versickert und die Exit-Rendite sinkt – womöglich ins Bodenlose.

Chance und Herausforderung

Die Informationskomplexität des Internets ist demnach Chance und Herausforderung zugleich. Die Identifikation von relevanten Themen wird immer schwieriger und ist manuell mit vertretbarem Aufwand nicht mehr umzusetzen. Einfache Dienste wie Google Alerts werden den Ansprüchen der Investoren nicht mehr gerecht: Die schiere Masse des vorhandenen Wissens erfordert neue technologische und methodische Lösungen. Erst dann ist es möglich, die millionenfachen Entwicklungen, Trends sowie Wahrnehmungen, Meinungen und Diskussionen von Konsumenten und Experten erfolgreich für sich und seine Unternehmen einzusetzen.

Unstrukturierte Daten umfangreich erschließen

Web Monitoring oder auch Web Intelligence erschließt den unstrukturierten Datenraum des Internets über sogenannte Crawler und Parser, die in der Lage sind, die relevanten Informationen im Web zu identifizieren und systematisch die Semantik in ein Dokumenten-Warehouse zu schreiben. Multilinguale Text Mining-Analysen, Sprachalgorithmen, Filterprozesse und Tonalitätsfunktionen identifizieren selbstständig Konversationen und werten diese in Echtzeit hinsichtlich ihrer Inhalte und emotionalen Ausprägung aus. Sie ermöglichen es, die Informationsfülle

ANWENDUNGSBEREICHE FÜR WEB MONITORING IM VENTURE CAPITAL-SEKTOR	
Stakeholder	<ul style="list-style-type: none">● Welche Aktivitäten unternehmen meine Wettbewerber?● Gibt es ein Kapitalabruf-Ausfallrisiko meiner Limited Partner?● Wie entwickeln sich Wettbewerber meiner Portfoliounternehmen?● Birgt die Reputation meiner Führungskräfte in Portfoliounternehmen Risiken?
Marktentwicklung	<ul style="list-style-type: none">● Gibt es neue Markt- und Technologietrends, die mich gefährden?● Drängt ein neuer Wettbewerber in den Markt?● Wie effektiv sind/waren Marketingmaßnahmen?
Reputationsrisiken	<ul style="list-style-type: none">● Wie werde ich objektiv am Markt wahrgenommen?● Wie werden meine Portfoliounternehmen objektiv wahrgenommen?● Wer sind die Meinungsführer, wer die Diskussionstreiber?● Gibt es Compliance-Risiken?

des Internets systematisch zu durchforsten und bedarfsgerecht zu analysieren. Der Umfang des Screenings muss sich dabei über Online-Inhalte und Kommunikationsdokumente aus beliebten Social Media-Angeboten wie Facebook, YouTube und Twitter sowie Blogs, Foren, Fachzeitschriften sowie Tageszeitungen und anderen internen und externen Datenbanken erstrecken.

Charts, Alerts und Ticker in Echtzeit

Statt gefühlter Wirklichkeiten gibt Web Monitoring dem Beteiligungsmanager objektive Antworten auf seine individuellen Fragestellungen. Professionelle Lösungen wie von ethority, Dialogix oder Netbreeze bieten ihren Kunden die Ergebnisse in Form einer Kombination aus webbasierten, mandantenfähigen Reporting Cockpits und dahinterliegender komplexer Business Intelligence-Architektur. Die zugrundeliegende Datenbasis wird nach den vordefinierten Informationsbedürfnissen des Kunden aufbereitet und bedarf auf Kundenseite im besten Falle nahezu keines Integrationsaufwandes. Eine Liste mit Begriffen genügt, und ein vorkonfiguriertes Cockpit liefert eine aggregierte Echtzeit-Übersicht aller relevanten Online-Meldungen. Der Manager wird dadurch in die Lage versetzt, seine Themengebiete einfach zu überwachen, bei Bedarf quellengenau zu analysieren und direkt zu reagieren.

Fazit:

Web Monitoring schafft eine umfangreiche, objektive und kontinuierliche Faktenbasis, um das eigene Unternehmen sowie Portfoliounternehmen vorausschauend zu steuern. Das Wissen um erfolgbeeinflussende Faktoren minimiert das Risiko von Fehlinvestitionen durch rechtzeitiges Krisenmanagement und ermöglicht darüber hinaus die gezielte Ansprache von Befindlichkeiten wertvoller Stakeholder. ■

Zum Autor



Jörn Windler ist Investmentmanager bei Ammer! Partners. Die Beteiligungsgeellschaft finanziert vorrangig Unternehmen, die sicherheitsrelevante Dienstleistungen oder Produkte anbieten. Zu den Portfoliounternehmen gehören u.a. Allyve, Netbreeze und Secusmart.

Anzeige

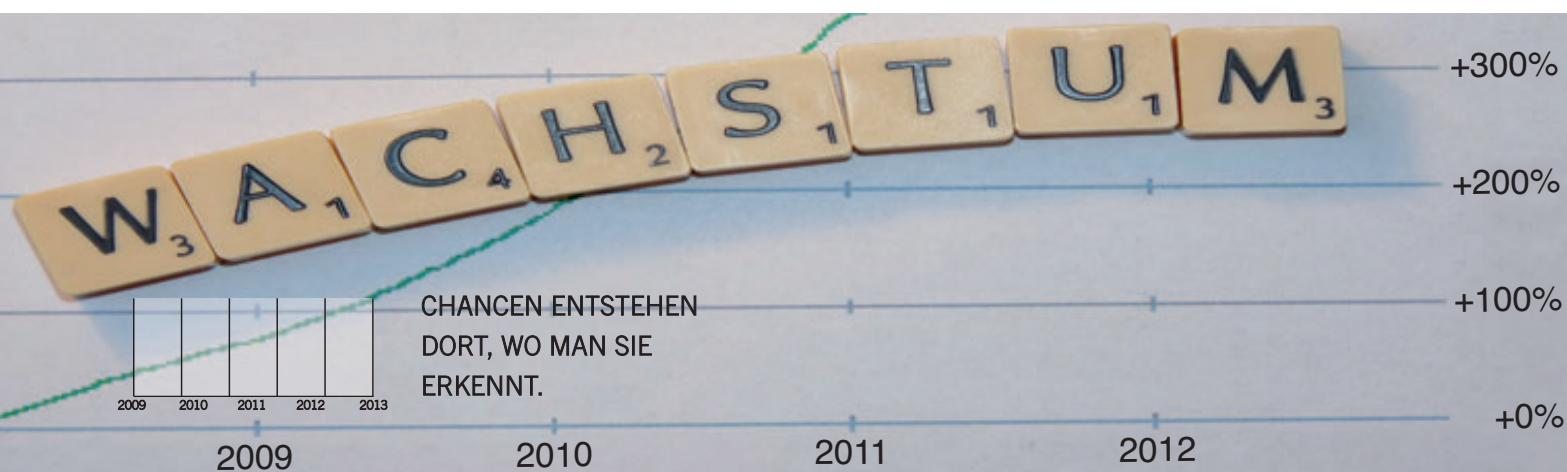


Foto: © Dieter Schütz / PIXELIO

Neuhaus Partners gehört zu den führenden Venture-Capital-Gesellschaften in Europa. Investiert wird in Ideen, die sich durch ein technologisches Alleinstellungsmerkmal auszeichnen. Dabei bieten wir unseren Beteiligungsunternehmen eine Verbindung aus unternehmerischem Know-how und langjähriger Erfahrung im Bereich Venture Capital und technischem Fachwissen. Denn nur wer Ideen versteht, kann Chancen erkennen. www.NeuhausPartners.com

„Kleine Expansionen aus eigener Kraft“

Interview mit Peter Schmid, Geschäftsführer von Parship

Ungefähr jeder fünfte erwachsene Deutsche lebt laut Internet-Partnervermittler Parship ohne feste Beziehung. Diesen Menschen will das Hamburger Unternehmen – gegen Gebühr – helfen, neues Glück zu zweit zu finden. Im Interview spricht Geschäftsführer Peter Schmid über die technischen Neuerungen bei der Partnersuche, in welche Bereiche Wagniskapital fließt, was die schwarzen Schafe der Branche treiben und wie seine Pläne für Parship aussehen.

VC Magazin: Was treibt den Markt für Online-Partnervermittlung in den nächsten zwei Jahren an?

Schmid: Es gibt drei wichtige Treiber. Der erste ist die gesellschaftliche Akzeptanz, die noch nicht uneingeschränkt bei allen Altersgruppen da ist. Wir bedienen ja stark Akademiker, besserverdienend, ab etwa 35 Jahren. Wenn Sie heute einen 55-Jährigen fragen, sagt vielleicht jeder Dritte: „Parship kenne ich“, aber es sind eben nicht 90%. Bei den Älteren hat die Online-Partnersuche noch keine 100%ige Durchdringung wie heute bei den 18-Jährigen. Das zweite Thema sind die enormen technischen Veränderungen wie z.B. beim datenbankgestützten Matching oder mobilen Matching-Applikationen mit dem iPhone. Drittens versuchen heute ganz wenige, sich international online zu matchen. Das wird aber zunehmen.

VC Magazin: Was gibt es für technische Neuerungen?

Schmid: Ich habe gerade mit Leuten eines US-Unternehmens gesprochen: Da können Sie sagen, meine Exfreundin sah so aus, und sich eine ähnlich Aussehende in der Datenbank suchen lassen. Zudem können wir aufgrund der zunehmenden Zahl der Mitglieder viel spezifischer werden, d.h. Plattformen aufbauen für alleinerziehende Mütter, Senioren oder Gruppen unterschiedlicher Glaubensrichtungen. Über neue technische Möglichkeiten des Match-Making-Mechanismus bekommen Sie dann Partnervorschläge anhand von Persönlichkeitsmerkmalen und auch Interessen wie Golfspielen, Bergwandern oder auch Kriterien wie Anwalt, Nichtraucher. Es gibt auch neue Matching-Ansätze über Geruchsvorlieben oder DNA-Abgleiche – eine interessante Ergänzung zum Persönlichkeits-Matching, wie Parship es anbietet.

VC Magazin: Wie teilt sich der Markt für Partnervermittlung in Deutschland und in Europa auf?

Schmid: Der Markt ist sehr fragmentiert und aufgeteilt in zwei Produktgruppen. Die eine ist Dating. Da sucht der Kunde nach Bildern, legt seine eigenen Bilder und Daten sofort offen und kontaktiert andere schnell. Die andere ist Match-Making auf Basis eines Persönlichkeitstests. Man lernt sich mehr in einer Eins-zu-eins-Beziehung kennen.



Peter Schmid

Man gibt ein Foto erst frei, wenn man jemanden wirklich kennenlernen möchte. Dating-Plattformen geraten enorm unter Druck: Die Margen sinken, es wird immer schwieriger, das Angebot zu monetarisieren. Denn Gemeinschaften wie Facebook oder studiVZ bieten fast schon das Gleiche wie eine Dating-Plattform. Deshalb gehen viele Anbieter wie FriendScout24 in Richtung Match-Making.

VC Magazin: Welche Unternehmen dominieren im Markt?

Schmid: Im Markt gibt es drei große internationale Spieler. Erstens Meetic, ein französisches börsennotiertes Unternehmen, das aus dem Dating kommt und versucht, sich in die Richtung Match-Making zu entwickeln. Zweitens eHarmony aus den USA, die Match-Making machen und über eine Minderheitsbeteiligung an eDarling in den europäischen Markt getreten sind. Schließlich gibt es noch Match.com, das zur IAC von Barry Diller in den USA gehört, die primär Dating, aber auch Match-Making betreiben. Dazu kommen in sehr vielen Ländern lokale Spieler: in den Niederlanden z.B. Relatieplanet, die zur Telegraaf Media Group gehören und geschätzt rund 13 Mio. EUR Umsatz machen, oder in Deutschland Elite-Partner von Burda. Wir werden uns jedenfalls durchsetzen, denn wir wachsen, sind profitabel und wir haben die hochwertigste Zielgruppe. Testsieger.de hat uns kürzlich zum Testsieger gekürt.

VC Magazin: Die Basis des Parship-Tests wurde vor 30 Jahren entwickelt. Warum ist er seit Langem nicht mehr verbessert worden?

Schmid: Viel Arbeit ist am Anfang eingeflossen. Es gab Zeiten, in denen nicht so viel Zeit und Geld floss, wie es vielleicht hätte sein sollen. Aber ich bin jetzt sechs Monate

Geschäftsführer und treibe die Testweiterentwicklung und Verbesserung des Match-Makings substanziell voran. Der Test ist der Kern unseres Produktes.

VC Magazin: Aber Erfolg reduziert die Einnahmen. Sie verdienen doch Geld, je länger der Kunde bei Ihnen am Suchtropf hängt, oder?

Schmid: Diese Diskussion führen wir seit über zehn Jahren. Wir leben doch von Kundenzufriedenheit. Wenn ein Kunde zwei Jahre bei uns keinen Partner findet, läuft er nicht draußen rum und sagt: Parship musst Du unbedingt ausprobieren.

VC Magazin: Wie sehen Sie die Partnerschaft von Venture Capital und dem Dating-Bereich?

Schmid: In Großbritannien gibt es 1.400 Dating- und Match-Making-Plattformen für jegliche kleinen Zielgruppen. Da bin ich baff, wie viel Geld immer wieder in neue Plattformen gesteckt wird, insbesondere wenn es Facebook-Applikationen ohne klares Geschäftsmodell sind. Vielleicht hilft es der Branche, innovativ zu bleiben. Man merkt aber, was von Venture Capital-Investoren getrieben ist und was ernsthaftes Geld ist. Bestes Beispiel ist eDarling, die aufgrund ihrer kurzfristigen Exit-Strategie viel Geld für aggressive Werbung ausgeben. Rational finanzieren und rational handeln ist etwas anderes. Börsennotierte Unternehmen wie Meetic und Partner.de geben Geld mehr mit Bedacht aus.

VC Magazin: Welche Rolle spielen Käufe und Fusionen?

Schmid: Da sind Match.com und Meetic fast ein Harvard Business Case. Beide hatten wenig profitabel gearbeitet. Dann hat Match.com seine europäischen Unternehmen an Meetic abgegeben und wurde dafür mit 27% an Meetic beteiligt. So hat man die Profit-Marge von quasi null auf über 20% gehoben. Statt Krieg und Werbeschlacht gehen Meetic und Match.com nun seit drei Monaten gemeinsam auch in den südamerikanischen Markt, um Profit-Margen von über 20% zu ermöglichen. Auch wir arbeiten an M&A-Themen. So schauen wir national wie auch international nach Unternehmen, die auf qualitatives Matching oder Dating abzielen.

VC Magazin: Wer hilft dann beim Finanzieren – Private Equity oder eher die Bank?

Schmid: Wir haben 2008 und 2009 Millionengewinne gemacht. Wir haben Geld auf dem Sparbuch, und auch die Holtzbrinck-Gruppe ist gut aufgestellt. Kleine Expansionen können wir heute aus eigener Kraft durchführen. Für die USA, Südamerika oder Asien schauen wir aber ganz konkret nach einem angestammten Partner, der ja neben Geld noch mehr mitbringt.

VC Magazin: Was sollten Politik und Gesetzgebung in Ihrem Bereich beachten?

Schmid: Neben dem Thema Datensicherheit sollte der Gesetzgeber die Geschäftsregeln prüfen. Wie transparent funktioniert ein Abo-Modell? Bei einem Wettbewerber

können Sie z.B. nur per Fax oder Brief, nicht per E-Mail kündigen. Das treibt deren Umsatz, behandelt aber den Verbraucher schlecht. Ein anderer ernst zu nehmender Wettbewerber bietet eine Zwei-Wochen-Mitgliedschaft an, die automatisch auf zwölf Monate verlängert wird, wenn Sie nicht kündigen. Das ist zwar gesetzlich erlaubt, aber problematisch. So etwas sollte man im Sinne der Branche regulieren. Oder nehmen Sie Fake-Profile. Bei neuen Wettbewerbern bekommt der Kunde plötzlich 100 Kontaktvorschläge im tiefsten Mecklenburg-Vorpommern. So etwas wirft ein negatives Licht auf die ganze Branche. Deshalb sollte die Branche einen Verhaltenskodex definieren, der eingehalten wird.

VC Magazin: Danke für das Gespräch.

Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Peter Schmid ist seit November 2009 Geschäftsführer der Online-Partnervermittlung Parship GmbH. Zu seinen früheren Stationen gehören u.a. Procter & Gamble, Autoscout24 und mobile.de.

Anzeige



EUROPEAN FUNDRAISING MARKET

Accelerate your
Fundraising!

8th of November 2010

Hochschule Liechtenstein
Fürst-Franz-Josef-Strasse
9490 Vaduz

Present your projects to an audience of
Limited Partners, Family Offices,
Wealth Managers and
Institutional Asset Managers!
Free Access for Limited Partners!

kmu zentrum.



Gebremste Motorleistung

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.

Schon oft haben wir von der Bundesregierung sehr aufmunternde Worte zum Thema „Förderung der Biotech-Industrie“ gehört. Zuletzt geschah dies im August von der parlamentarischen Staatssekretärin Julia Klöckner anlässlich eines Unternehmensbesuches in Mainz. Kein Zweifel besteht auch über den wichtigen Beitrag, den gerade diese forschenden und innovationsfähigen kleinen Unternehmen für den Standort Deutschland leisten. Verlässliche Zahlen gibt es auch darüber, dass bis zu 30% aller Biotech-Unternehmen zunächst mit einem erheblichen Anteil an Eigenkapital finanziert werden.

Man möchte meinen, dass da eine Schlussfolgerung sehr nahe läge: Um die Finanzierung dieser Unternehmen mit Eigenkapital zu sichern und weiter auszubauen, müssen die Eigenkapitalgeber bei diesen durchaus risikobehafteten Unterfangen bestmöglich unterstützt werden. Nicht umsonst heißt dieses Kapital auch Wagniskapital – wer einem jungen Biotech-Unternehmen Geld gibt, muss nicht nur Branchenspezialist sein, um die Risiken realistisch einschätzen zu können, sondern auch ein grundsätzlich optimistisches Gemüt und einen langen Atem mitbringen.

Trotzdem leisten wir uns in Deutschland eine Diskussion über die steuerlichen Rahmenbedingungen von Eigenkapitalfinanzierungen im Hochtechnologiebereich, die nicht dazu angetan ist, die Geldgeber in Scharen nach Deutschland zu locken. Statt uns auf nationale Diskussionen zu konzentrieren, sollten wir endlich und ausschließlich alle zusammen – Venture Capitalisten, Unternehmen, regionale und nationale Verbände sowie Behörden – für vergleichbare Rahmenbedingungen auf europäischer Ebene arbeiten. Das ist mühsam und kostet Zeit, ist aber der einzige gangbare Weg, um den Innovationsmotor in den Hochtechnologiebranchen wieder auf Touren zu bekommen. Auf geht's!

Anzeige

DEUTSCHLANDS ERSTES MAGAZIN FÜR



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

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



KENNENLERN-ABONNEMENT

Ja,

ich möchte das monatliche **VentureCapital Magazin** gerne testen und nehme Ihr Kennenlern-Abonnement an. Bitte senden Sie mir die kommenden zwei Ausgaben sowie die Sonderausgabe „Tech-Guide 2010“ zum attraktiven Sonderpreis von 10,- EUR (statt 39,80 EUR) zu. Überzeugt mich die Qualität des Magazins, beziehe ich das VentureCapital Magazin anschließend zum Preis von 14,8,- EUR pro Jahr (11 Ausgaben zzgl. zwei bis drei Sonderausgaben jährlich). Andernfalls kündige ich mein Kennenlern-Abonnement bis zwei Wochen nach Erhalt der zweiten Ausgabe, und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.

Name, Vorname:

Postfach/Straße:

PLZ, Ort:

Telefon: Fax:

eMail-Adresse:

Ort und Datum: 1. Unterschrift:

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

Ort und Datum: 2. Unterschrift:

Coupon bitte einsenden an:

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

16 innovative Konzepte

Zweites Investforum Sachsen-Anhalt in Magdeburg

Vintage-Fahrräder, Chitin-Cremes und interaktive Hörbücher waren nur drei von 16 Innovationen, mit denen sich Kapitalgeber im Rahmen des zweiten Investforums Sachsen-Anhalt beschäftigen konnten. Anfang September trafen sich in Magdeburg Gründer aus der Region und Investoren aus dem In- und Ausland und tauschten sich über Trends und Geschäftsmodelle aus. Bei der Auftaktveranstaltung, den Matching-Runden und einer Firmenmesse ergeben sich gute Gespräche und wertvolle Kontakte.

Über 50 Investoren

Motivierte Unternehmer, frische Ideen und jede Menge Know-how – Sachsen-Anhalt hat Investoren viel zu bieten.

Das belegten u.a. jene 16 Start-ups aus den Branchen Life Science, Medizintechnik, Biotech, Kunststoff und IT/Kommunikation, die sich beim zweiten Investforum Sachsen-Anhalt in Magdeburg über 50 Risikokapitalgebern, Business Angels und weiteren Investoren präsentierten. Unter den vorgestellten Geschäftsideen waren neben Vintage-Fahrrädern und Chitin-Cremes u.a. eine Zelltherapie gegen Augennetzzhautdegeneration, ein 3-D-Wissensnetz und Ultraschallsysteme für neue Anwendungsgebiete.

Mehr Gründer für die Region

„Der Wirtschaftsstandort Sachsen-Anhalt braucht mutige Jungunternehmer und Existenzgründer“, betonte Detlef Schubert, Wirtschaftsstaatssekretär Sachsen-Anhalts, in seinem Grußwort im Rahmen der Auftaktveranstaltung am Vorabend. „Mit dem Investforum bringen wir junge Gründer und private Geldgeber zusammen, damit sich aus innovativen Geschäftsideen erfolgreiche Unternehmen entwickeln können“, unterstrich Schubert, dass die öffentliche Hand aktiv zur Verbesserung der Situation beitragen will. Die Abendveranstaltung bot



Dr. Ulf-Marten Schmieder, Initiator des Investforums (rechts), testet das mit Designpreisen ausgezeichnete Experimentalfahrzeug Nios.



Detlef Schubert, Ministerium für Wirtschaft und Arbeit Sachsen-Anhalt

Gelegenheit für ein erstes Kennenlernen und den Austausch rund um das Thema Finanzierung. Paul Jozefak, Managing Partner der Wagniskapital-Gesellschaft Neuhaus Partners, gab Einblicke in Branchentrends: „In den Bereichen Internet, Kommunikation und Mobile werden heute Start-ups mit vergleichsweise geringem Kapitalbedarf unter 1 Mio. EUR erfolgreich unterstützt“, so Jozefak. In einem Podiumsgespräch verdeutlichten Dr. Björn Momsen vom High-Tech Gründerfonds und der Unternehmer Daniel Gollmann, einer der Nominierten für den Deutschen Gründerpreis 2010, die Erwartungen von Kapitalgebern und Kapitalsuchenden an eine solide Partnerschaft.



Paul Jozefak,
Neuhaus Partners

Positive Resonanz

Am zweiten Tag hatten Jungunternehmer und Investoren im Rahmen der Firmenmesse und mehrerer Matching-Runden die Gelegenheit, aufeinander zuzugehen. In fast familiärer Atmosphäre wurden zwischen Messeständen und Kaffeetischen interessante Gespräche geführt und In-



Das Investforum Sachsen-Anhalt bot jungen Gründern die Möglichkeit, sich auch untereinander auszutauschen.

formationen ausgetauscht. „Besonders hat mir der lebendige Dialog zwischen den Unternehmen und uns Investoren gefallen“, lobte Joanna Izdebski, Regional Director der mic AG, die Veranstaltung.

Auch Dr. Ulf-Marten Schmieder, Geschäftsführer des Hochschulgründernetzwerks Univations und Initiator des Finanzierungsforums, zog ein positives Resümee: „Nach dem Erfolg im Vorjahr hatten wir eine große Resonanz in der regionalen GründerSzene. Viele Unternehmer nutzten die Gelegenheit, an beiden Tagen intensive Gespräche zu führen und wichtige Kontakte anzubauen.“ Im vergangenen Jahr akquirierten die Unternehmen, die am Investforum teilnahmen, knapp 10 Mio. EUR. Perspektivisch soll das Forum laut Schmieder noch branchenbezogener ausgerichtet werden. Investoren und Gründer sollten sich den Termin im nächsten Jahr wieder vormerken. ■



Dr. Ulf-Marten Schmieder
Univations

susanne.harrer@vc-magazin.de

Zurück zu den Wurzeln

Das erste CFP- & Founders Forum in Oestrich-Winkel

Der Campus der European Business School (EBS) in Oestrich-Winkel ist Andreas Thümmler wohl vertraut. Immerhin hat er hier in den 1990er Jahren selbst sein Studium der Wirtschaftsinformatik absolviert, bevor es ihn über Stationen bei den Investmentbanken Rothschild und Warburg Pincus in die Selbstständigkeit zog. Rund 200 Transaktionen hat er seither mit seiner M&A-Boutique Corporate Finance Partners (CFP) begleitet und viele Unternehmer beim Verkauf der Firmenanteile oder beim Börsengang beraten.

Präsentationen, Diskussionsrunden, Networking

Rund 150 von ihnen, in der Regel Unternehmer aus den Bereichen IT, Software und Mobile, trommelte Thümmler Ende August zum ersten CFP- & Founders Forum an der EBS zusammen, um über Technologien und Finanzierungstrends zu diskutieren. Ende 2007 legte er den Founders Fonds auf, der in Wachstumsunternehmen aus dem Technologiesektor investiert. „Wir sehen momentan interessante Investitionsmöglichkeiten in den Bereichen Mobile 3.0, e-Commerce sowie Crowd-Funding und Financing“, so Thümmler. Davon konnten sich die Anwesenden vor Ort bei rund 20 Präsentationen von kapitalsuchenden Unternehmen und ausgewählten Partnern überzeugen. Auch Xing-Gründer Lars Hinrichs war vor Ort und stellte seine kürzlich gegründete HackFwd GmbH vor, die ebenfalls in junge Unternehmen investiert.



CFP-Gründer und „Auktionator“ Andreas Thümmler bei der Versteigerung zugunsten der Aktion Steps for Children

Neuaufage im kommenden Jahr

Gelohnt haben dürfte sich die Veranstaltung auch für Dr. Michael Hoppe von der Organisation Steps for Children (www.stepsforchildren.de). Rund 3.000 EUR brachte die Versteigerung eines Bildes der Aktionäre von CFP & Founders Investments ein. Veranstalter Andreas Thümmler, der sich verpflichtete, den gleichen Betrag an die Flut-Opfer in Pakistan zu spenden, war am Ende des Tages rundum zufrieden: „Es ist unser Ziel, die Veranstaltung zu einem festen Bestandteil in unserer Szene zu etablieren.“ ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Innovative Geschäftsideen wachsen in innovativen Kapitalmärkten.

XETRA | DEUTSCHE BÖRSE
GROUP

Denken Sie heute einen Schritt voraus und bewegen Sie die Welt von morgen! Der IPO-Erfolg eines Unternehmens braucht ein innovatives Umfeld. Wir – die Listing-Spezialisten 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 Aktie. An einem der aufregendsten Märkte für führende innovative Industrien gewinnen Sie die Aufmerksamkeit internationaler Investoren. Unsere maßgeschneiderten Primärmarktsegmente 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) 69-211-188 88, E-Mail issuerrelations@deutsche-boerse.com
www.deutsche-boerse.com/listing

Deutsche Börse Listing: Welcome to Your Future



Alles nur Bagatelle?

Fusionskontrolle bei Venture Capital-Finanzierungen

Fallen Venture Capital-Finanzierungen unter die Fusionskontrolle? Allein die Frage wirkt, als wolle man mit Kanonen auf Spatzen schießen. Schließlich sollen nach dem Willen des Gesetzgebers mit der Fusionskontrolle nur gesamtwirtschaftlich bedeutsame Fälle erfasst werden. Doch hat sich diese Frage in letzter Zeit in der Beteiligungspraxis als Hürde erwiesen.

Kontrollrechte und Fusionskontrolle

Grundlage der Beteiligung von Venture Capital-Investoren ist der Businessplan des Beteiligungsunternehmens, der maßgeblich die Einstiegsbewertung bestimmt, und ferner das Managementteam, das wesentlich für den erwarteten Geschäftserfolg ist. Gegen die Veränderung dieser Beteiligungsgrundlagen sichern sich Investoren typischerweise im Beteiligungsvertrag mit negativen Kontrollrechten (Zustimmungsrechten) ab. Nach § 37 Abs. 1 Nr. 2 b GWB stellt aber auch der nur vertraglich begründete bestimmende Einfluss auf die Zusammensetzung und die Entscheidungen der Organe eines anderen Unternehmens einen eigenständigen Zusammenschlussstatbestand dar, unabhängig von der Höhe der übernommenen Kapitalbeteiligung (Kontrollerwerb).

Umsatzschwellen als Anwendungsvoraussetzung

Voraussetzung der Zusammenschlusskontrolle ist, dass die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen im vorangegangenen Geschäftsjahr einen weltweiten Gesamtumsatz von 500 Mio. EUR erzielt haben und die beiden Inlandsumsatzschwellen von mindestens 25 Mio. EUR und 5 Mio. EUR überschritten wurden. Freigestellt ist nach der Bagatell- oder Anschlussklausel des § 35 Abs. 2 Nr. 1 GWB der Zusammenschluss eines Unternehmens, sofern es selbst (oder der mit ihm verbundene Kleinkonzern) im letzten Geschäftsjahr weltweit Umsatzerlöse von weniger als 10 Mio. EUR erzielt hat. Zwar scheinen diese Umsatzschwellen bei Venture Capital-Finanzierungen fernzuliegen. Doch rechnet das Bundeskartellamt nach der gegenwärtigen Praxis beispielsweise dem High-Tech Gründerfonds wegen der maßgeblichen Beteiligung des Bundeswirtschaftsministeriums die Umsätze aller Bundesbeteiligungen zu; außerdem hält es die Bagatellklausel für unanwendbar, wenn auch ein weiterer Investor über die ihm seitens der Portfoliounternehmen oder (insbesondere bei Corporate Venture Capitalisten) seitens der herrschenden Gesellschafter zuzurechnenden Umsätze die Inlandsumsatzschwelle von 10 Mio. EUR überschreitet.

Keine Ausnahme für Beteiligungsgesellschaften

Ist der Zusammenschluss beim Bundeskartellamt anmeldungspflichtig, besteht ein bußgeldbewehrtes Vollzugsverbot. Rechtsgeschäfte, die gegen das Vollzugsverbot verstößen, sind nichtig (§ 41 Abs. 1 Satz 2 GWB). Ausgenommen von der Zusammenschlusskontrolle ist nur die KfW (§ 130 Abs. 1 Satz 2 GWB). Eine Ausnahme für Beteiligungsgesellschaften schlechthin gibt es im deutschen Kartellrecht (derzeit) nicht, obwohl die Kontrollrechte nicht zur Bestimmung des Wettbewerbsverhaltens des Beteiligungsunternehmens, sondern nur zur Kontrolle des eigenen Investments vorgesehen werden und es daher an sich von vornherein an der wettbewerblichen Erheblichkeit solcher Kontrollrechte fehlt.

Bagatellklausel bei Seed-Finanzierung

Kontrollrechte müssen auf Dauer angelegt sein. Diese Dauerhaftigkeit scheint bei Seed-Finanzierungen bereits deshalb fraglich, weil das investierte Kapital in der Regel nicht für die Durchfinanzierung des Unternehmens genügt, sondern sich alsbald das Erfordernis einer weiteren Finanzierungsrunde stellt, in der die Seed-Investoren ihre Kontrollrechte meist wieder verlieren. Ferner scheidet die Zusammenschlusskontrolle bei der Seed-Finanzierung richtigerweise zumindest wegen der Anwendbarkeit der Bagatellklausel aus. Sie kommt über ihren Wortlaut hinaus nach herrschender Meinung auch bei der Beteiligung mehrerer Investoren zur Anwendung, es sei denn, es läge ein horizontaler Zusammenschluss der Investoren vor, der seinerseits nicht unter die Bagatellklausel fällt. Ein solcher Zusammenschluss wird nach § 37 Abs. 1 Nr. 3 Satz 3 GWB aber nur dann vermutet, wenn jeder einzelne Investor zumindest 25% des Kapitals oder der Stimmrechte an dem Beteiligungsunternehmen erwerben würde. Dieser Fall scheidet in der Venture Capital-Praxis faktisch aus. Die Einräumung nebeneinander bestehender Kontrollrechte kann man aber nicht als Zusammenschluss der jeweiligen Investoren fingieren.

Gestaltung wechselnder Mehrheiten bei der Anschlussfinanzierung

In Anschlussfinanzierungsrunden sind dem Beteiligungsunternehmen die Umsatzerlöse kontrollierender Seed-Investoren zuzurechnen (§ 36 Abs. 2 GWB), weshalb die Bagatellklausel regelmäßig nicht anwendbar sein dürfte und eine Überschreitung der Umsatzschwellen des § 35 Abs. 1 GWB im Einzelfall zu prüfen ist. Wird aber nicht einem einzelnen Investor ein alleiniges Kontrollrecht eingeräumt,

sondern werden die Mehrheitsverhältnisse zwischen den Investoren der Folgefinanzierungsrunde so gestaltet, dass es von Fall zu Fall zu wechselnden Mehrheiten kommen kann, liegt kein anmeldepflichtiger Kontrollerwerb vor.

Fazit:

Um unnötige bürokratische Hürden abzubauen, erscheint eine baldige Klärung dieses Problembereichs im Sinne eines zweckbezogenen Verständnisses des Kontrollerwerbs geboten. In der Sache werden nämlich Venture Capital-Beteiligungen angesichts der geringen wirtschaftlichen Bedeutung der Beteiligungsunternehmen wettbewerblich stets unproblematisch bleiben, da mit ihnen eine marktbeherrschende Stellung, um deren Verhinderung es der Zusammenschlusskontrolle geht, nicht begründet oder verstärkt wird.

Zum Autor



Dr. Wolfgang Weitnauer, M.C.L., ist Rechtsanwalt und Gründungsgesellschafter von Weitnauer Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater. Seine Schwerpunkte sind Unternehmensfinanzierung und -beteiligungen, Unternehmensrestrukturierungen und M&A.

Anzeige

e CAPITAL
entrepreneurial Partners AG

❖ Mittelstand? Expansion? MBO?

Wir konzentrieren uns auf Branchen mit möglichst hoher Wachstumsdynamik. Wir investieren vorzugsweise in folgende Bereiche:

Cleantech
Optische Technologien
Neue Materialien

Investment-Kennzahlen:
Umsatz Zielunternehmen: € 3 Mio. – € 30 Mio.
Finanzierungsvolumen: € 0,5 Mio. – € 5 Mio.

Dr. Paul-Josef Patt
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG
Hafenweg 24, 48155 Münster
Tel. : 0251 703767-0
Fax : 0251 703767-22
patt@ecapital.de
www.ecapital.de

Zu unseren Portfoliounternehmen gehören z.B.:

novaled heliatek OX Gollmann
Gummietechnik Optoelektronik Kommissioniersysteme



In drei Jahren zum Exit

Teil 107: Cipio Partners GmbH

Als Cipio Partners 2003 gegründet wurde, beschritt die Beteiligungsgesellschaft neue Wege: Ein Geschäftsmodell, das auf Secondary Direct Deals im Later Stage-Bereich ausgerichtet war, gab es in Europa noch nicht. Mit dem Kauf großer Corporate Venture Capital-Portfolios von Konzernen wie Deutsche Telekom, DaimlerChrysler oder Siemens ließen die Manager von Cipio in den Folgejahren aufhorchen. Für neue Transaktionen sammeln sie gerade Geld bei Investoren ein – im Dezember soll ein neuer Fonds geschlossen werden.



Cipio Partners kauft Later Stage-Unternehmen im Technologiebereich und bringt sie zügig zum Exit.

Neue Herausforderung Sekundärmarkt

Erfahrungen in der Beteiligungsbranche konnten sie in unterschiedlichen Zusammenhängen sammeln: Tom Anthofer hatte als Investmentbanker Technologieunternehmen verkauft, Werner Dreesbach und Dr. Hans-Dieter Koch hatten eigene Unternehmen aufgebaut und waren danach auf die Investorenseite gewechselt. Anfang 2003 suchten die drei aber eine neue Herausforderung und fanden sie im gemeinsamen Dialog: „Da saßen wir also zu dritt in einem Büro zur Untermiete und haben uns Gedanken über die verschiedenen Marktchancen von Private Equity gemacht“, schaut Dreesbach zurück. Ein in Europa damals unbekanntes Beteiligungskonzept schien besonders attraktiv: „Wir sahen sehr viel Potenzial auf dem Sekundärmarkt für Later Stage-Technologieunternehmen“, erinnert sich Dreesbach. Also gründete das Trio im Mai 2003 Cipio Partners. Doch während der größte Teil der Sekundärmarkttransaktionen Käufe von Fondsanteilen sind, die die bestehenden Investoren veräußern wollen oder müssen, erschloss Cipio Partners ein neues Feld, die sogenannten Secondary Directs: Der neue Investor übernimmt nicht die Fondsanteile, sondern die Firmenbeteiligungen des Altinvestors und führt die Unternehmen in kurzer Zeit zum Exit. „2003

haben wir den Markt auf 300 Mio. USD geschätzt. Heute dürfte das Marktvolumen weltweit bei 10 Mrd. USD liegen“, meint Dreesbach.

Vorleistung schuf Vertrauen

Die ersten drei Portfolios, die von Alteigentümern weitergereicht werden sollten, kauften die Partner von Cipio komplett auf eigene Rechnung. Danach boten sie 50% der erworbenen Unternehmensanteile institutionellen Investoren als Co-Investments an. „Wir wollten zeigen, dass wir zu 100% hinter unserem Konzept stehen. Das schuf großes Vertrauen bei den Investoren, und es fiel somit leicht, Partner zu finden“, so Dreesbach. Bei den nächsten Deals wurde der Kreis der institutionellen Investoren Schritt für Schritt erweitert.



Werner Dreesbach,
Cipio Partners

Investitionsschwerpunkt Later Stage

Cipio Partners übernimmt laut Dreesbach in der Regel Portfolios mit im Durchschnitt zehn Beteiligungen, die Transaktionen bleiben unterhalb einer mittleren zweistelligen Millionengrenze. „Ab dieser Größenordnung werden die Preise unattraktiver, weil auch große Secondary-Fonds mitmischen“, so Dreesbach. Bevorzugt investiert Cipio Partners in Later Stage-Unternehmen mit Technologieschwerpunkt, die in ca. drei Jahren exitreif sind. „Das ideale Unternehmen macht 15 bis 20 Mio. EUR Umsatz, ist

KURZPROFIL: CIPIO PARTNERS

• Typ:	Secondary Directs
• Standorte:	München, Luxemburg, San Jose (USA)
• Gründung:	2003
• Zahl der Investment Professionals:	11
• Verwaltetes Kapital:	> 250 Mio. EUR
• Internet:	www.cipiópartners.com

bereits seit sechs oder sieben Jahren am Markt in Europa und den USA aktiv, gehört zu 60 bis 80% Venture Capital-Investoren und ist im Bereich Technologie tätig“, fasst Dreesbach seine Auswahlkriterien zusammen. Cipio legt besonderen Wert darauf, sich nach der Übernahme wie ein Primärinvestor aktiv bei den Unternehmen zu engagieren, fügt er hinzu.

Zu Beginn vorrangig CVC-Portfolios

In den vergangenen Jahren übernahm Cipio 85 Unternehmen, von über 40 hat sich die Gesellschaft bereits wieder durch Trade Sales trennen können. Im vergangenen Jahr erwarb Cipio Partners die Portfolios der 3i Group und der Bank Rothschild sowie mehrere Single Assets. „Die Alteigentümer gelangen durch die Deals an neue Liquidität. Oft passen die Beteiligungen auch strategisch nicht mehr ins Portfolio“, erklärt Dreesbach die Motive der Verkäufer. 17 Mitarbeiter an den europäischen Standorten München und Luxemburg sowie in San Jose an der amerikanischen Westküste prüfen aus insgesamt ca. 70 Deals jährlich detailliert zwischen 25 und 30 mögliche Transaktionen. Aus diesem Dealflow heraus unterbreitet Cipio Partners fünf bis sechs bindende Angebote pro Jahr.

PORTFOLIOKÄUFE VON CIPIO PARTNERS (AUSWAHL)

Portfolio	Verkäufer	Anzahl der Beteiligungen	Jahr
EdRPE, Israel	Bank Rothschild	7	2009
Technologie, Europa	3i Group	7	2009
Siemens Venture Capital Communications Fund	Siemens	16	2007
Infineon Ventures	Infineon Technologies	24	2005
West Steag Partners	RAG/West LB	7	2005
DaimlerChrysler Ventures	DaimlerChrysler	7	2004
T-Venture Assets	T-Venture/Deutsche Telekom	18	2004

Quelle: Eigene Recherche

Geringeres Risiko, kurze Haltedauer

Das Interessante für den Käufer ist laut Dreesbach, dass die Unternehmen, deren Anteile vom Altinvestor veräußert werden, sich bereits in fortgeschrittenen Entwicklungsstadien befinden. Das Ausfallrisiko sei dementsprechend geringer und die Haltedauer kürzer, da der Weg bis zum Exit nicht mehr allzu weit sei. „Bei Cipio sind in den sieben Jahren seit Gründung der Gesellschaft nur sechs Beteiligungen ausgefallen, das entspricht einer Rate von 7%“, rechnet Dreesbach vor. Die Ausfallwahrscheinlichkeit von Venture Capital-Fonds liegt bei durchschnittlich 40%, bei Buyout-Fonds sind es meist um die 15% Ausfälle. „Bei Cipio halten wir die Beteiligungen nur rund drei Jahre – branchenüblich sind mindestens sechs bis sieben Jahre“, erklärt Dreesbach einen weiteren Unterschied.

Beteiligungen in Europa, USA und Israel

Etwa die Hälfte der Beteiligungen kommt Unternehmensangaben zufolge aus Europa, darunter auch zwölf deutsche Beteiligungen. 40% des Portfolios stammen aus den USA, etwa 10% aus Israel. „Somit ist unser Portfolio sehr stark diversifiziert – geografisch, von den Technologie-sektoren her und was den Reifegrad der Unternehmen angeht“, so Dreesbach. Im zweiten Halbjahr 2009 sowie dem

ersten Halbjahr 2010 realisierte die Gesellschaft eigenen Angaben zufolge zehn Exits, darunter eCircle aus München, Dune Networks aus Israel sowie MontaVista und Polychromix aus den USA. Die bevorzugte Exitroute sei ein Verkauf, sagt Dreesbach mit Nachdruck: „Den Weg an die Börse sind wir bisher nur zweimal gegangen. Bei einem Trade Sale ist man eben nicht abhängig von Kursschwankungen, Marktspekulationen und Lock-up-Perioden.“

Final Closing im Dezember

Derzeit befinden sich die Manager von Cipio Partners im Fundraising für einen weiteren Secondary Direct-Fonds, der in mehrere Portfolios investieren soll. Große institutionelle Investoren werden laut Geschäftsführung voraussichtlich 60 bis 70% am neuen Fonds halten, der Rest der Anteile wird von Family Offices investiert werden. Knapp 120 Mio. EUR hätten die Investoren bereits fest zugesagt.

„Fundraising ist nach wie vor extrem schwierig, unabhängig davon, mit welcher Performance man punkten kann“, berichtet Dreesbach von seinen Erfahrungen. Am 15. Dezember als Stichtag für das Final Closing will er dennoch festhalten.

Ausblick

Am Sekundärmarkt erwartet Dreesbach im nächsten Jahr starkes Wachstum, u.a. würden strengere Regulatoren Banken weltweit dazu veranlassen, sich verstärkt von Fondsbeleihungen zu trennen. Im Bereich der Secondary Directs erkennt Dreesbach aber keine großen Veränderungen. „Unser Markt wird auf der einen Seite weiterhin liquiditäts- und strategiegetrieben sein“, so seine Einschätzung. „Auf der anderen Seite profitieren wir in den nächsten fünf Jahren ganz stark von dem Ausleseprozess, den der Private Equity-Markt zurzeit durchläuft“, prognostiziert Dreesbach. Nach dem Final Closing des neuen Fonds im Dezember plant Cipio Partners, im nächsten Jahr 15 bis 20 neue Firmenbeteiligungen einzugehen. Für zwei Portfolios ist die Gesellschaft bereits exklusiv in Vertragsvorbereitungen. Außerdem sollen in den nächsten zwölf Monaten zehn bis zwölf Exits realisiert werden. ■

susanne.harrer@vc-magazin.de

Erfolgreich wachsen mit Private Equity

Investoren können helfen, Klippen beim Unternehmenswachstum zu umschiffen

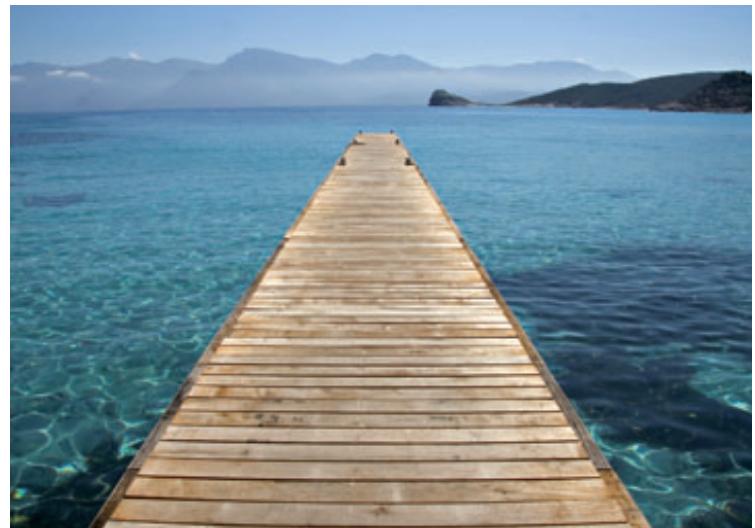
Die Wachstumsstrategie eines mittelständischen Unternehmens hängt von den spezifischen Begebenheiten ab, denen sich das Unternehmen gegenüber sieht, wie der Unternehmensgröße und -struktur, den Märkten und den Wettbewerbsbedingungen. Um die selbst gesteckten Ziele zu erreichen, kann die Unterstützung durch einen erfahrenen Kapitalgeber von großem Wert sein.

Neue Märkte und Produkte

Bei der Erstellung einer Wachstumsstrategie helfen verschiedene Theorien und Konzepte, darunter z.B. die jedem BWL-Studenten bekannte Ansoff-Matrix. Sie klassifiziert Unternehmenswachstum innerhalb bestehender oder neuer Märkte sowie durch bestehende oder neue Produkte. Unternehmen können danach mit ihrem aktuellen Produktpotfolio entweder ihren Marktanteil in bestehenden Märkten vergrößern oder sich ausdehnen hin zu neuen Kundengruppen in neuen Märkten. Außerdem lässt sich Wachstum auch durch neue Produkte oder Technologien mit aktuellen oder neuen Kunden generieren.

Hürden lauern überall

Was sich in der Theorie einfach klassifizieren lässt, stellt in der Realität und speziell bei der Umsetzung eine Herausforderung dar. Es gilt, unterschiedlichste Hürden zu meistern, und viele Unternehmen können dabei auf keine eigenen Erfahrungen zurückgreifen. Jede Wachstumssituation ist einzigartig und hängt von der jeweiligen Unternehmens-, Markt- und Wettbewerbssituation ab. Wachstumshemmisse können daher unterschiedliche Ursprünge haben: limitierte Managementkapazität, veränderte Markt- und Kundenanforderungen, die durch Wachstum in neuen Märkten plötzlich wichtig werden, oder eine veränderte Erwartungshaltung der Mitarbeiter. Auch kapazitative Grenzen der Gesamtorganisation können schnell eine anfänglich gute Umsetzung der Wachstumsstrategie zu nichten machen. Mit starkem Wachstum ändern sich häufig die Anforderungen an das Management. Anfangs stammten die Kunden noch aus derselben Region wie das Unternehmen selbst – mit der Expansion muss man nun



Ein erfahrener Investor als Kapitalgeber kann Brücken zu neuen Märkten schlagen.

internationalen Ansprüchen und anderen Kundenanforderungen gerecht werden. Wurde Wachstum über eine Add-on-Akquisition verwirklicht, können Probleme bei der Integration ins Unternehmen auftreten.

Hand in Hand mit dem Investor

Der Erfolg einer Wachstumsstrategie hängt letztlich von ihrer Umsetzung ab. Viele Fehler, die speziell kleinere Unternehmen häufig in finanzielle Krisensituationen bringen, können jedoch durch die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen und finanzstarken Wachstumskapitalgeber vermieden werden. Der Investor kann hierbei – weit über das eingesetzte Kapital hinaus – einen signifikanten Wertbeitrag leisten, u.a. durch die Übernahme des Prozessmanagements bei Akquisitionen im In- und Ausland, durch Hintergrundanalysen über Märkte, Konkurrenzprodukte und Wettbewerber, die Bereitstellung eines internationalen Expertennetzwerkes bis hin zur Einbringung erfahrener operativer Manager aus dem Netzwerk für neue Schlüsselpositionen. Unternehmen und Investor sollten gemeinsam den geeigneten Wachstumspfad abstimmen und einschlagen. Unternehmerische und operative Fähigkeiten wie auch detaillierte Industriekenntnisse sind sowohl für den Investor als auch die Wachstumsunternehmen bei steigendem Wettbewerbsdruck unabdingbar.

Langjährige Partnerschaft

Bei Ventizz versuchen wir, gemeinsam mit unseren Portfoliounternehmen Wachstumspotenziale frühzeitig zu analysieren und zu erschließen. Bereits beim ersten Investment in ein Unternehmen achten wir nicht nur darauf, genügend Kapital z.B. für den Aufbau von Produktionskapazitäten oder Add-on-Akquisitionen bereit zu stellen. Wichtig ist uns auch, wie eine Zusammenarbeit tatsächlich funktionieren wird und wo wir einen Wertbeitrag leisten können. Die Kooperation mit den Unternehmen sehen wir dabei als eine langjährige Partnerschaft mit gleichgerichteten Interessen an, in der wir gemeinsam die Unternehmensentwicklung und Umsetzung der Wachstumsstrategie vorantreiben.

Fazit:

Die beste Wachstumsstrategie kann ohne entsprechende Umsetzung nicht zum Ziel führen – bei der Umsetzung müssen jedoch viele Hürden genommen werden. Sowohl bei der Planung als auch der Umsetzung einer Wachstumsstrategie kann insbesondere ein erfahrener Investor eine große Hilfe darstellen.

Zu den Autoren



Christof Knop (li.) und **Dr. Jochen Brelochs** sind Investment Manager von Ventizz Capital Partners. Die Investmentgesellschaft mit Niederlassungen in Düsseldorf, St. Gallen und Wien verwaltet ein Kapitalvolumen von 675 Mio. EUR, die sie in Buyouts und Wachstumskapital für kleine und mittelgroße Technologie-Unternehmen im deutschsprachigen Europa investieren.

Anzeige

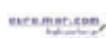
€'zapft is!

→ Themenfokus: „Media, Internet & Software“. München, 14. Oktober 2010.
Innovative Entrepreneure präsentieren vor aktiven Investoren.
Infos & Anmeldung: www.venture-lounge.de

VentureLounge
Köpfe Konzepte Kapital

Veranstalter:

Medienpartner, Sponsoren & Kooperationspartner:



Rahmen mit kritischen Punkten

Rechtliche Aspekte bei der Auflegung von Infrastrukturfonds

Durch das Investmentänderungsgesetz wurde zum 1. Januar 2008 mit der Assetklasse „Infrastruktur-Sondervermögen“ ein neuer Fondstyp in das Investmentgesetz (InvG) eingefügt. Dieser ermöglicht es seitdem auch Privatanlegern, sich an Öffentlich-Privaten Partnerschaften (ÖPP) zu beteiligen. Durch die Neuregelung soll vor allem die Realisierung von Effizienzpotenzialen im Rahmen von ÖPP-Projekten vorangetrieben und damit zur langfristigen Entlastung der Haushalte unter Aufrechterhaltung eines hohen Leistungsniveaus des Staates an öffentlichen Infrastrukturen beigetragen werden.

Begriffsbestimmung und gesetzliche Vorgaben

Infrastrukturfonds zeichnen sich dadurch aus, dass ihr Anlageschwerpunkt in „Beteiligungen an ÖPP-Projektgesellschaften“ liegt. Derartige Vehikel sind nach der gesetzlichen Definition im Rahmen von ÖPP tätige Gesellschaften, die nach dem Gesellschaftsvertrag oder der Satzung zu dem Zweck gegründet wurden, Anlagen oder Bauwerke zu errichten, zu sanieren, zu betreiben oder zu bewirtschaften, die der Erfüllung öffentlicher Aufgaben dienen. Öffentliche Aufgaben sind solche, an deren Erfüllung ein öffentliches Interesse besteht. Darunter fallen vor allem die Sektoren Transport (z.B. Flughäfen, Häfen, Fähren, Autobahnen und andere Straßen, Parkhäuser, Brücken und Tunnel), Kommunikation (z.B. Telekommunikationsnetze, Radio- und TV-Sendeeinrichtungen, Wireless-/Mobilfunktürme und Satellitennetze), Versorgung (z.B. Gasnetze, Wasserwerke, Stromversorgungsunternehmen, Stadtwerke, Kraftwerke, neue Energien, Müllentsorgung und Abwasserentsorgung und -aufbereitung) sowie soziale Infrastruktur (z.B. Schulen, Hochschulen, Bibliotheken, Kindergärten, Forschungseinrichtungen, Gesundheitszentren, kulturelle Einrichtungen, öffentliche Sicherheit und Verwaltungseinrichtungen). Auf Infrastrukturfonds finden im Grundsatz die Vorschriften über Immobilienfonds Anwendung. Nur soweit es die besonderen Merkmale von Infrastrukturfonds erfordern, greifen die hierfür im InvG vorgesehenen Sonderregelungen.

Zulässige Vermögensgegenstände

Das InvG trifft spezielle Vorgaben zunächst im Hinblick auf die von einem Infrastrukturfonds zu erwerbenden Vermögensgegenstände. Diese lassen sich aufgrund ihres unterschiedlichen Liquiditätsgrades in vier Kategorien unterteilen: (1) Beteiligungen an ÖPP-Projektgesellschaften bzw. Immobilien, die ihrerseits der Erfüllung öffentlicher



Laut Investmentgesetz ist der Zweck von ÖPP-Gesellschaften u.a. das Errichten, Sanieren und Betreiben von Anlagen, die Aufgaben im öffentlichen Interesse erfüllen.

Aufgaben dienen, (2) Wertpapiere, (3) Geldmarktinstrumente, Bankguthaben und Investmentanteile, wobei Letztere ihrerseits ausschließlich in Bankguthaben und Geldmarktinstrumenten angelegt sein dürfen, und (4) Derivate und Vermögensgegenstände mit einer derivativen Komponente. Beteiligungen an ÖPP-Projektgesellschaften und Immobilien, die der Erfüllung öffentlicher Aufgaben dienen, haben ferner den Schwerpunkt eines Infrastrukturfonds zu bilden, da diese Vermögensgegenstände mindestens 60% des Wertes des Infrastrukturfonds betragen müssen. Als Erwerbsvoraussetzung einer Investition in ÖPP-Projektgesellschaften wird zum Schutz der Anleger die Möglichkeit der Beteiligung auf die risikoarme Periode beschränkt, d.h. erst nach Abschluss der Errichtung oder Sanierung der Anlagen in der Betreiberphase. Eine Ausnahme besteht nur für – Privatanlegern nicht zugängliche – Spezialfonds, die Beteiligungen auch schon vor Beginn der Betreiberphase erwerben dürfen. Darüber hinaus ist eine Beteiligung an ÖPP-Projektgesellschaften stets nur dann zulässig, wenn deren Wert zuvor durch einen Abschlussprüfer ermittelt wurde.

Anlagegrenzen

Auf Ebene des Infrastrukturfonds ist sicherzustellen, dass der Anteil der gehaltenen Beteiligungen an den ÖPP-Projektgesellschaften 80% des Wertes des Sondervermögens nicht übersteigt und nicht mehr als 10% des Wertes eines Infrastrukturfonds in einer einzigen ÖPP-Projektgesellschaft angelegt sind. Die Begrenzung des Beteiligungsumfangs auf 80% soll gewährleisten, dass im Regelfall ausreichend Liquidität vorhanden ist, um auch erhöhte Rückgabeverlangen erfüllen zu können, ohne die Rücknahme auszusetzen oder weniger liquide Vermögensgegenstände zu für die Anleger ungünstigen Konditionen verkaufen zu müssen. Mit der Begrenzung auf 10% soll eine ausreichende Diversifizierung sichergestellt werden. Es ist zu beachten, dass für neu aufgelegte Infrastrukturfonds die genannten Anlagegrenzen (neben weiteren Vorschriften) innerhalb der ersten vier Jahre keine Geltung beanspruchen.

Ermittlung des Anteilswerts

Die Vertragsbedingungen von Infrastrukturfonds können in Abweichung von der gesetzlichen Regelbestimmung vorsehen, dass die Ermittlung des Anteilswerts nebst Bekanntgabe des Ausgabe- und Rücknahmepreises nur zu bestimmten Terminen, jedoch mindestens einmal im Monat erfolgt. Wird von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht, ist die Ausgabe von Anteilen nur zum Termin der Anteilswertermittlung zulässig. Die Berechnung des Anteilswerts ergibt sich gemäß den allgemeinen Bestimmungen anhand der Teilung des Werts des Infrastrukturfonds durch die Zahl der in den Verkehr gelangten Anteile.

Rücknahme von Anteilen

In Bezug auf die Rücknahme von Anteilen an einem Infrastrukturfonds müssen die Vertragsbedingungen vorsehen, dass diese nur zu bestimmten Terminen, jedoch höchstens einmal halbjährlich und mindestens einmal jährlich erfolgt. Durch diese Bestimmung kommt der Charakter von Infrastrukturfonds als Vehikel für eine langfristige Vermögensanlage in überwiegend illiquide Vermögensgegenstände besonders zur Geltung. Die Rückgabe von Anteilen ist darüber hinaus nur durch eine unwiderrufliche Rückgabeerklärung unter Einhaltung einer Rückgabefrist zulässig, die zwischen einem und 24 Monaten betragen muss. Das grundsätzliche Rückgabeverlangen des Anlegers ist für deutsche Fonds gesetzlich zwingend vorgeschrieben und kann durch die Vertragsbedingungen des Infrastrukturfonds nicht abgedeckt werden. Erleichterungen bestehen lediglich für Spezialfonds. Zwar dürfen Rückgaberechte nicht gänzlich ausgeschlossen werden, jedoch können die Vertragsbedingungen vorsehen,

dass die Rücknahme von Anteilen nur mindestens einmal innerhalb von zwei Jahren erfolgt. Hierbei ist aber zu beachten, dass Anteile an Spezialfonds ausschließlich von Anlegern gehalten werden dürfen, die keine natürlichen Personen sind, sodass sie damit ausschließlich institutionellen Investoren vorbehalten sind.

Fazit:

Die gesetzlichen Vorgaben über Infrastrukturfonds nach dem InvG stellen den Fondsinitiatoren einen gesetzlichen Rahmen zur Verfügung, um öffentliche Infrastrukturprojekte mit den dafür notwendigen Finanzierungsmitteln versorgen zu können. Bedauerlich ist, dass Beteiligungen von Infrastrukturfonds an sich noch in der Anlaufphase befindenden Infrastrukturprojekten ausgeschlossen sind (es sei denn, der Fonds ist als Spezialfonds ausgestaltet). Ferner sind die zwingend vorgeschriebenen Rückgaberechte kritisch zu bewerten, da eine solche Vorgabe mit der grundsätzlich illiquiden Anlage des Infrastrukturfonds nur schwer vereinbar ist. Geschlossene Infrastrukturfonds ohne Rückgaberechte können nur im Ausland aufgelegt werden. Soll sich der Fonds dabei dennoch als Investmentvermögen im Sinne des InvG qualifizieren, muss die ausländische Investmentgesellschaft in ihrem Sitzstaat einer Aufsicht über Vermögen zur gemeinschaftlichen Kapitalanlage unterliegen, wie dies beispielsweise in Luxemburg der Fall wäre. ■

Zu den Autoren



Patricia Volhard ist Partner bei P+P Pöllath + Partners und auf die Themen Fondsstrukturierung, Versicherungsaufsicht und Investmentrecht spezialisiert. **Dr. André Kruschke** ist Associate der Sozietät, zu seinen Fachthemen zählen u.a. Fondsstrukturierung und Aufsichtsrecht.

„Wachstum ohne Investitionen lässt sich von beiden Seiten der Bilanz bearbeiten“

*Interview mit Dr. Bodo Wiegand,
Geschäftsführer der ProLean Consulting GmbH*

Es sind zwei entgegengesetzte Anlässe und unterschiedliche Ausgangslagen, allerdings kann die Lösung gleich sein: Unternehmensberater können Marktführern helfen, ihre Position zu halten, und schlingernde Unternehmen wieder auf Kurs bringen. Wie Wachstum ohne frisches Kapital finanziert werden kann, erklärt Dr. Bodo Wiegand von ProLean Consulting GmbH im Interview.

VC Magazin: Welche Finanzierungsoptionen bieten sich, Wachstum ohne Banken und sonstige Kapitalgeber zu stemmen?

Wiegand: Das Cash Management bzw. Working Capital ist in diesen Zeiten das wichtigste Instrument, um die Aufnahme neuer Kredite zu vermeiden. Der Cashflow kann zum Beispiel durch die Optimierung von Einkaufskonditionen oder Verbesserung der Prozesse erreicht werden. Auf diesem Weg lässt sich das Thema, ohne Investition zu wachsen, von beiden Seiten der Bilanz bearbeiten.

VC Magazin: Was bedeutet das konkret?

Wiegand: Umlauf- und Fertigwarenbestände werden reduziert, wodurch Lagerkosten und innerbetriebliche Transporte vermieden werden. Das setzt Kapital frei, um das Wachstum zu finanzieren. Ein Beispiel aus meiner Berufspraxis: Unsere Berater optimieren Abläufe in der Produktion, um mit weniger Einsatz ein Mehr zu erreichen. Schnelligkeit in der Produktion ist einer der wichtigsten Wettbewerbsfaktoren. Außerdem wird die Verschwendungen in den Prozessen reduziert, wodurch die Mitarbeiter mehr Zeit für Tätigkeiten haben, die Wachstum generieren.

VC Magazin: Wie lösen Sie den scheinbaren Konflikt, dass Optimierung oftmals Stellenstreichungen bedeutet, während Wachstum eher neue Stellen bedingt?

Wiegand: Aktuell beraten wir ein Unternehmen, das im Zuge der Krise von 1.300 auf 950 Mitarbeiter geschrumpft ist. Unser Ansatz ist nicht, dass die Fachkräfte entlassen werden oder schneller arbeiten müssen, sondern dass sie von überflüssigen Aufgaben entlastet werden. So ist beispielsweise die Organisation von Besprechungen oder Reisen in anderen Händen besser aufgehoben. Auch indem Ressourcen besser eingeteilt werden, lässt sich Wachstum generieren.

VC Magazin: Welche Entwicklung hat ein Unternehmen üblicherweise hinter sich, wenn es bei Ihnen um Hilfe bittet?



Dr. Bodo Wiegand

Wiegand: Ich beobachte zwei Unternehmenstypen. Das sind einerseits die Marktführer, die weltweit konkurrenzfähig sind. Sie wollen diese Position halten und holen sich deshalb spezialisierte Berater an Bord. Andererseits sind es Unternehmen, denen es nicht so gut geht und die Probleme mit ihren Ressourcen haben. Unternehmen zwischen diesen Polen vernachlässigen häufig das Potenzial, das Berater bieten.

VC Magazin: Wie schnell können Sie sich einen ersten Überblick verschaffen, und an welchen Stellschrauben drehen Sie erfahrungsgemäß zuerst?

Wiegand: Die Positionsbestimmung dauert je nach Unternehmensgröße zwischen ein paar Tagen und vier Wochen, wenn es mehrere Produktions-, Verwaltungs- oder Entwicklungsstätten gibt. Im Regelfall wird zuerst der Bereich des Working Capital optimiert. Das zweite große Thema in Deutschland ist derzeit die Verbesserung von Abläufen in der Verwaltung oder der Entwicklung. Hier haben auch Dienstleistungsunternehmen wie Versicherungen Bedarf. Sie wollen die Betriebskosten im administrativen Bereich minimieren.

VC Magazin: Wie gehen Sie mit Widerständen gegenüber Ihren Vorschlägen um?

Wiegand: Das viel zitierte Management by Hubschrauber – reingehen, Staub aufwirbeln, rausgehen – können andere besser. Für uns ist es wichtig, dass wir nachhaltig in den Unternehmen wirken, und das geht nur in Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern. Wenn Sie von oben etwas diktieren wollen, wird man alles daran setzen, Ihnen das Gegenteil zu beweisen. Wir arbeiten zusammen mit den Mitarbeitern die Lösung aus, um auf dieser Basis für Veränderungen zu sorgen. Dann besteht auch

die Motivation, die Kollegen von den neuen Ansätzen zu überzeugen.

VC Magazin: Befürchten Sie rechtliche Folgen, wenn Ihre Beratung an der Basis zu unerwarteten Kosten führt?

Wiegand: Das sollte eigentlich nicht passieren. Wir greifen nicht in das operative Geschäft ein, wir bleiben aber so lange, bis unsere Beratung umgesetzt ist. Wir sind an der Stelle eher ein Coach für die Führungskräfte und die Mitarbeiter.

VC Magazin: Sie übertragen das aus der Automobilindustrie bekannte Konzept des Lean Management auf andere Branchen. Wo fällt das besonders leicht und wo stoßen Sie an Grenzen?

Wiegand: Generell sind es produzierende Unternehmen oder Dienstleistungsunternehmen nahe an der Produktion gewohnt, Veränderungen zu gestalten. Dort fällt uns die Arbeit leichter. Wenn wir an Branchen kommen wie die Banken und die Versicherungen, die sehr traditionell sind und denen noch der Leidensdruck fehlt, müssen wir mehr Überzeugungskraft bei den Mitarbeitern aufwenden. Das haben wir im Krankenhaus-Sektor selbst erlebt – vor zehn Jahren wurden wir von einer Klinik beauftragt, aber unsere Anregungen wurden nicht angenommen. Heute greifen Krankenhäuser regelmäßig auf unsere

Beratungsleistung zurück, weil es deutlich mehr Druck für Optimierung gibt. Aus meiner Sicht sind auch Städte noch recht träge darin, ihre Dienstleistungsfähigkeit zu erhöhen.

VC Magazin: Merken Sie Unterschiede bei der Beratung abhängig von der Eigentümerstruktur der Unternehmen?

Wiegand: Sind Finanzinvestoren maßgeblich beteiligt, ist Beratung traditionell Teil des Geschäfts. Die Investoren wollen ihr Investment effizient machen. Familienunternehmer und Eigentümer sind schwerer zu überzeugen, die Mitarbeiter sind häufig nicht geübt im Umgang mit Beratern. Eines eint aber alle Auftraggeber: Sie suchen klar messbare Ergebnisse – die können wir ihnen liefern.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Bodo Wiegand ist Geschäftsführer der ProLean Consulting GmbH. Die Unternehmensberatung aus Düsseldorf hat sich auf die Optimierung von Geschäftsprozessen spezialisiert.

Anzeige

 SOLARPRAXIS
engineering | conferences | publishing



www.solarpraxis.com · conferences@solarpraxis.de

11. Forum Solarpraxis

Politik, Markt & Finanzen, Marketing & Verkauf · 11. und 12. November 2010, Hilton Hotel, Berlin

Platin Sponsor

 **EGING PV**

Gold Sponsoren

 **a:|informatics**  **aleo**  **BOSCH**
Invented for life

 **INTERTECHNO**

 **DB SCHENKER**

 **Fronius**

 **KOSTAL**

 **LUXOR**
power your vision

 **LUMIT**
Die Solardienstleistung
für Münsterland

 **LUVATA**
Partnerships beyond metals

 **MASTERVOLT**

 **Q.CELLS**

 **Rexroth**
Bosch Group

 **Satcon**
Clean power.

 **SCHOTT**
solar

 **SIEMENS**

 **Skytron**
PIONEERS OF ENERGY

 **SMA**
SOLAR TECHNOLOGY

 **SolarMax**

Silber Sponsoren

 **3M**

 **ABB**

 **Advanced Energy**

 **bp solar**

 **Canadian Solar**

Partner

 **FORWARD**

 **MITSUBISHI**
Changes for the Better

 **mp|tec**

 **œrlikon**
solar

 **REC**

 **TPS**
SOLAR SYSTEMS

 **Top 50**
Solar

 **VIESSMANN**
climate of innovation

 **Wagner & Co**
SOLARTECHNIK

 **wieland**
gewerbe elektronik

 **WOLF**
Dachdeckerbedarf

Medienpartner

 **photovoltaik**
THE MAGAZINE FOR PROFI

 **pv magazine**

 **ENERGY.EU**

 **green**

 **Geopolitical Magazine**

 **new energy**

 **NEUE**
LANDWIRTSCHAFT

 **PV-tech.org**

 **SUN & WIND**
ENERGY

 **SONNE**
WIND & WÄRME

 **Venture Capital**
Magazin

Wer kommt für die Strategen in Frage?

Medizintechnik-Übernahmen in Europa

Zu den Autoren



Marc Lohrmann (li.) und **Pascal Schmidt** gehören zum Life Science-Team bei Mummert & Company. Die international tätige Corporate Finance-Beratung ist spezialisiert auf M&A, Finanzierung und Restrukturierung bzw. auf Life Sciences, Hightech und Secondary-Transaktionen.

In den vergangenen zwei Jahren hat sich in Europa eine Vielzahl attraktiver Medizintechnik-Unternehmen entwickelt. Mit ihren hoch innovativen und weit entwickelten Produkten adressieren sie „unmet medical/patient needs“ und werden damit das Interesse global agierender Partner wecken. Das M&A-Volumen in Europa wächst stetig – gute Vorzeichen für attraktive Exits.

Attraktive Bedingungen

Mit zur Entwicklung der Unternehmen beigetragen hat eine starke Fokussierung einiger Private Equity- und Venture Capital-Fonds auf die Medizintechnik, wie beispielsweise NBGI Ventures. Die Medizintechnik ermöglicht Finanzinvestoren vergleichsweise attraktive Investitionsbedingungen: kurze Entwicklungszeiten, relativ geringen Kapitalbedarf sowie eine gute Bestimmbarkeit des Wirkprinzips. Private Equity-Fonds investieren außerdem zunehmend auch in etablierte europäische Medizintechnik-Unternehmen, wie z.B. EQT (HTL Strefa) oder Pinova Capital (Hemoteq). Die Motivation für diese Investitionen leitet sich u.a. aus dem Aktivitätsniveau des M&A-Marktes ab. Hier bieten finanzstarke Medizin-

technik-Unternehmen einen klaren Exit-Weg mit attraktiven Kaufpreisen.

Große Aktivität in den USA

In den USA sind sowohl strategische als auch Finanzinvestoren aktuell besonders aktiv und haben in jüngster Vergangenheit substanzell investiert: 2010 fanden 20 Medizintechnik-Transaktionen mit Volumina über 100 Mio. USD statt (u.a. Micrus/J&J, ev3/Covidien, ATS/Medtronic oder Home Diagnostics/Nipro). Die Zielunternehmen sind im Markt etablierte Akteure, deren Produkte auf völlig neue Art und Weise bekannte Erkrankungen behandeln. Beleuchtet man diese Transaktionen weiter, so lassen sich Branchencluster erkennen: Akquiriert wurde insbesondere in den medizinischen Disziplinen vaskuläre Intervention sowie Orthopädie. Dies liegt u.a. in der hohen Innovationsbereitschaft der entsprechenden Fachärzte begründet, auf die die großen Medizintechnik-Unternehmen mit Zukäufen externer Technologien und Produkte antworten.

Übernahmen auch in Europa

In Europa ist das M&A-Volumen 2010 ebenfalls stetig gewachsen – auch wenn es im Gesamtniveau signifikant niedriger war als in den USA. Vor allem in Skandinavien und Großbritannien wurden mehrere M&A-Transaktionen abgeschlossen. Es wird erwartet, dass das europäische Potenzial hier bei Weitem nicht ausgeschöpft ist und weitere Übernahmekandidaten die Aufmerksamkeit von Käufern aus aller Welt auf sich lenken werden.

Ausblick

Unserer Ansicht nach werden insbesondere Unternehmen in den Bereichen vaskuläre Intervention (Neuroradiologie oder Behandlung von strukturellen Herzdefekten), Orthopädie (durchgängig minimalinvasive Verfahren) sowie medizintechnische Innovationen in Massenmärkten wie Diabetes (Zusammenlegen von Testschritten bei der Glukosemessung) bzw. Urologie im Käuferfokus stehen. Als Voraussetzung für die Erzielung von attraktiven Kaufpreisen sind die Zielunternehmen idealerweise in bedeutenden Märkten schon präsent. Wir sind daher davon überzeugt, dass Finanzierer in den kommenden Jahren eine Reihe weiterer attraktiver Exits für ihre europäischen Investments realisieren werden.



VENTURE CAPITAL FORUM

14-15 OCTOBER 2010
COPENHAGEN - DENMARK

TIME TO INNOVATE

European venture capital faces unprecedented change: Impending EU regulation, the financial crisis and structural market challenges have driven our industry to an inflection point. But change is our business, and in change venture capitalists, and the entrepreneurs they back, have always found opportunities to prosper and grow.

Copenhagen, October 2010 is the time and place for our industry to come together, to channel venture's pioneering spirit to develop and deliver solutions to the complexities that lie ahead. VCF 2010 is time to innovate.

To help deliver a bright, vibrant future for both our industry and your firm, reserve your place at

www.evca.eu/venturecapitalforum2010.html

VCF 2010 runs in conjunction with Innovation Exchange 2010

www.evca.eu/innovationexchange.html

INNOVATION > < CHANGE



EUROPEAN
PRIVATE EQUITY &
VENTURE CAPITAL
ASSOCIATION

Sponsors EVCA Venture Capital Forum



Jefferies

SVB Global
A Member of SVB Financial Group

„Die Gespräche sind im Moment zeitaufwendig“

*Interview mit Nick Money-Kyrle,
Managing Partner, Steadfast Capital*

Fondsmanager haben es im Moment schwer, neue Fonds aufzulegen – dennoch plant Steadfast Capital, ab Oktober ins Fundraising zu gehen. Der dritte Fonds der Beteiligungsgesellschaft soll ein Zielvolumen von 250 Mio. EUR haben und vor allem in die DACH- und Benelux-Regionen investieren. Nick Money-Kyrle, Managing Partner bei Steadfast, erklärt im Interview mit dem VentureCapital Magazin, mit welchen Themen man die Investoren zurzeit überzeugen kann.

VC Magazin: Wie schätzen Sie die derzeitige Stimmung bei institutionellen Investoren ein, wenn es um das Thema Fundraising geht?

Money-Kyrle: Institutionelle Investoren halten sich im Moment zurück. Sie haben in letzter Zeit relativ wenige Rückflüsse aus ihren bestehenden Investments gesehen, sodass sie auch weniger reinvestieren können. Viele haben in Mega-Buyout-Fonds investiert, die unter der Krise am meisten gelitten haben. Sie sind sehr vorsichtig geworden, gerade was die Themen Mega-Buyout und Venture Capital betrifft.

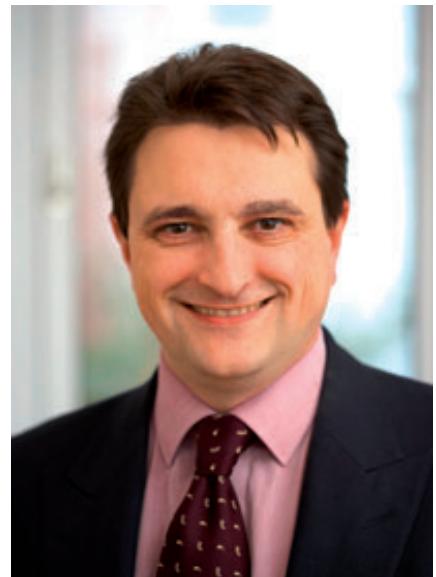
VC Magazin: Sie sind seit 17 Jahren in der Beteiligungsbranche tätig. Mit welcher Phase lässt sich die aktuelle Stimmung vergleichen?

Money-Kyrle: Es hat in der Vergangenheit immer Phasen gegeben, in denen es besser oder schlechter lief. Einen ähnlichen Engpass wie derzeit beim Fundraising gab es kurz nach dem Internet-Boom Ende 2001 und 2002. Das restriktive Verhalten der Banken erinnert an den Markt der Jahre 1997 und 1998. Wenn man weiß, dass das Beteiligungsgeschäft zyklisch verläuft, kann man sich jedoch darauf einstellen und entsprechend investieren.

VC Magazin: Welche Themen sind aus Ihrer Sicht bei institutionellen Investoren derzeit besonders populär?

Money-Kyrle: Die Chancen für Buyout-Fonds im Bereich kleinerer Mid Caps halte ich für sehr interessant. Ich bin auch optimistisch für länderspezifische Fonds, deren Teams gut in der Zielregion vernetzt sind. Interesse besteht insbesondere für kleinere Transaktionen und für den Bereich Cleantech.

VC Magazin: Sie werden ab Oktober selbst ins Fundraising gehen. Wie werden Sie Investoren davon überzeugen, Ihnen ihr Geld anzuvertrauen?



Nick Money-Kyrle

Money-Kyrle: Wir planen, die 250 Mio. EUR Zielvolumen primär in Buyout-Geschäfte mit einem Kaufpreis zwischen 25 und 150 Mio. EUR zu investieren. Statt einen bestimmten Sektor ins Auge zu fassen, richten wir unsere Aufmerksamkeit auf eine ausgewogene Diversifizierung. Das entspricht auch den Sicherheitsbestrebungen der Investoren. Dank unseres guten Track Records – die Vorgänger-Fonds werden etwa zweimal das investierte Kapital zurückzahlen – und des erfahrenen Teams bin ich sehr zuversichtlich.

VC Magazin: Wie viel Zeit sollte man derzeit für das komplette Fundraising – vom Pre-Marketing bis zum Final Closing – einrechnen?

Money-Kyrle: Man sollte nicht unter 18 Monaten planen. Die Gespräche mit Investoren sind im Moment sehr zeitaufwendig. Einige möchten sich nur über den Markt informieren und signalisieren manchmal erst spät, dass sie zurzeit gar nicht investieren können. Das macht die Prozesse zuweilen ineffizient.

VC Magazin: Danke für das Gespräch, Herr Money-Kyrle! ■

susanne.harrer@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Nick Money-Kyrle ist Gründungspartner der Steadfast Capital GmbH und führte 2001 deren Management Buyout aus der BHF-BANK durch. Neben dem Management von Portfolio-Unternehmen ist er für die Unternehmensstrategie, das Fundraising und Investor Relations zuständig.

Veranstalter



DAS BUSINESS-SYMPORIUM FÜR
TRENDFORSCHUNG, INNOVATIONS-
MANAGEMENT & TRENDMARKETING



Dr. A. Peter Gloor |
Research Scientist, Center for
Collective Intelligence, MIT's
Sloan School of Management,
Autor "Coolhunting"

Dr. Helga Breuninger |
Leiterin der Breuninger
Stiftung, Vorstandsvorsitzende
der Bürgerstiftung Stuttgart

Jerome C. Glenn |
Executive Director,
The Millennium Project

Will Whitehorn |
President,
Virgin Galactic

Jody Turner |
Future Trends Expert
CultureofFuture.com

Fritz Edelmann |
Head of Innovation & Product,
Scout24 Holding GmbH

trendforum 2010

- ▀ 23. und 24. November 2010 in der BMW Welt, München
- ▀ Freuen Sie sich auf 50 Top-Praktiker und führende Zukunfts-, Trend- und Innovationsexperten aus 6 Nationen
- ▀ Hochkarätiges Networking, Trendscouts live, Best-of-Futurists, Trend-Erlebniswelt

www.trendforum2010.de

Partner



„Nur die Besten können noch Fonds auflegen“

Interview mit Maximilian Brönner, Partner bei LGT Capital Partners

Mit einem Volumen von 562 Mio. EUR haben LGT Capital Partners und die Solutio AG gerade den größten deutschen Private Equity-Dachfonds seit der Lehman-Pleite aufgelegt. An Crown Premium IV haben sich über 30 institutionelle Investoren beteiligt, die größte Gruppe bilden Versicherungen mit 47%, gefolgt von Versorgungswerken, Stiftungen und Family Offices sowie Pensionskassen. Maximilian Brönner, Partner bei LGT Capital Partners, erklärt im Interview mit Susanne Harrer vom VentureCapital Magazin, worauf Investoren Wert legen und welche Märkte zurzeit die besten Chancen bieten.

VC Magazin: Wie beurteilen Sie die Fundraising-Bedingungen von Private Equity-Fonds bzw. -Dachfonds im Moment?

Brönner: Die Bedingungen sind nach wie vor schwierig. Nur die besten Anbieter sind in der Lage, Fonds aufzulegen. Investoren vertrauen nur Anbieter, die eine hohe Stabilität im Investmentteam und eine nachhaltige Performance über die letzten Jahre hinweg aufweisen können. Die meisten investieren erst ab einer kritischen Fondsgröße, bei Dachfonds im Bereich ab 300 Mio. EUR. Das führt zu einer weiteren Konsolidierung, weil es für Anbieter, die kleinere Fonds auflegen, schwierig wird, Investoren zu gewinnen. Im Bereich der Direktfonds werden wohl 15 bis 20% der Anbieter keinen neuen Fonds mehr auflegen können. Im Dachfonds-Bereich wird dieser Prozentsatz eher höher sein.

VC Magazin: Im Fundraising für den Fonds Crown Premium IV konnten Sie das ursprüngliche Zielvolumen von 500 Mio. EUR leicht übertreffen. Worauf führen Sie das zurück?

Brönner: Wir hatten einen sehr hohen Zuspruch von unseren bestehenden Investoren – knapp 90% des Fonds volumens kommt von ihnen, viele sind damit bereits zum dritten oder vierten Mal in unserem Crown-Programm investiert. Über diesen Vertrauensbeweis freuen wir uns. Dafür war sicherlich die Rendite der Vorgängersfonds, besonders des Crown Premium II, ausschlaggebend, wo wir 2009 viele Exits und substanzielle Auschüttungen hatten. Übrigens stammen 98% der Investoren aus Deutschland.

VC Magazin: Wie hat sich das Portfolio des 2006 aufgelegten dritten Fonds entwickelt, und wie sieht es derzeit aus?



Maximilian Brönner

Brönner: 2007 und 2008 hatten wir eine typische J-Kurve. In diesem Jahr hat die sich allerdings wieder erholt, und wir sind aktuell im positiven Bereich, was vor allem Wertaufholungen im Primärportfolio und Sekundärtransaktionen geschuldet ist.

VC Magazin: Über die Fondsgenerationen I, II und III hinweg haben Sie die Allokation in Venture und Growth Capital reduziert – für Crown Premium IV sind 10% eingepflanzt. Was hat zu dieser Entwicklung geführt?

Brönner: Unsere Investoren erwarten von uns eine Rendite zwischen 10 und 15%. Diese können wir nur erwirtschaften, indem wir sehr selektiv investieren. Venture Capital ist volatiler als das klassische Buyout-Geschäft, somit erwarten wir hier Renditen, die nachhaltig bei 15 bis 20% liegen. Dies leisten allerdings nur sehr wenige Beteiligungsfonds. Deshalb arbeiten wir nur noch mit wenigen Adressen zusammen, die aus unserer Sicht risikoadjustierte Renditen erbringen.

VC Magazin: Secondary Investments sollen bis zu 30% der Anlagen ausmachen. Wie beurteilen Sie die Chancen auf diesem Markt, dem viele Akteure einen Aufschwung voraussagen?

Bröunner: Wir halten den Markt für sehr attraktiv. Ein Aufschwung kann aber auch bedeuten, dass zu viele Spieler auf dem Markt unterwegs sind und dadurch die Preise verdorben werden. Wir selbst sind im Bereich kleinerer und mittlerer Transaktionen aktiv, dort sehen wir weiterhin deutliche Marktineffizienzen.

VC Magazin: Die Crown Premium-Fonds investieren schwerpunktmäßig in Europa und den USA. Wie bewerten Sie im Moment das Chancen-Risiko-Profil auf diesen Märkten?

Bröunner: Beide Märkte sind nach wie vor attraktiv, wenn man mit sehr hoher Selektivität herangeht. Gerade in Europa kann die Branche weiterhin eine Reihe von Themen angehen, z.B. Konsolidierung, Buy&Build, Spin-offs von Corporates, Nachfolgethematik bei Familienunternehmen. Da sehen wir im Vergleich mit den USA die größeren Opportunitäten. Wir gewichten Europa leicht über, was aber auch der Tatsache geschuldet ist, dass unsere Investoren vor allem Euro-Investoren sind und wir daher das Währungsexposure zugunsten des Euros steuern wollen.

VC Magazin: Welche Branchen werden in den kommenden 12 bis 18 Monaten besonders viel Interesse der Private Equity-Investoren auf sich ziehen?

Bröunner: Das werden aus unserer Sicht Branchen mit nachhaltigem und planbarem Cashflow sein. Die Banken achten heute noch mehr als früher darauf, Fremdkapital nur für planbare Geschäftsbereiche zur Verfügung zu stellen. Das sind vor allem fragmentierte Branchen, die konsolidiert werden können – ein klassisches Spielfeld der Beteiligungsbranche.

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

susanne.harrer@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Maximilian Bröunner ist Partner bei LGT Capital Partners. Die Investmentgesellschaft verwaltet 19 Mrd. USD in Private Equity- und Hedgefonds-Anlagen und verfügt über Niederlassungen in Europa, Nordamerika und Asien.

Dachfonds-News

Fliegender Wechsel

Pantheon Ventures hat Kevin Albert als neuen Partner und Vorstand an Bord geholt. Seine Funktion als Global Head of Business Development nimmt er vom New Yorker Büro aus wahr. Zuvor war Albert u.a. bei Merrill Lynch und ab 2005 als Managing Director bei Elevation Partners aktiv. Dachfondsmanager Pantheon verwaltet derzeit rund 22 Mrd. USD.

Englischer Abgang

Die britische Asset Management-Gesellschaft Henderson Global Investors will sich teilweise aus dem Private Equity-Geschäft zurückziehen. Laut einer Unternehmensmitteilung soll der börsennotierte Dachfonds Henderson Private Equity Investment Trust aufgelöst werden. Ein Rundschreiben an die Aktionäre mit Details zur geplanten Abwicklung war für den September angekündigt, lag bei Redaktionschluss jedoch noch nicht vor. Im Jahr 2010 lag der Aktienkurs des zu etwa 70% im Vereinigten Königreich investierten Fonds bisher um mehr als die Hälfte unter dem Net Asset Value. Die mit 21% größte Position im Portfolio war Ende Juli der Fonds August Equity Partners II.

Contrium legt nach

Der Hamburger Dachfondsmanager Contrium Capital bleibt dem Privatkundengeschäft trotz bisher schwachem Fundraising treu. Der Anfang 2007 gestartete Contrium 1, der prospektgemäß vier Zielfonds gezeichnet hat, wurde jetzt mit 6 Mio. EUR Eigenkapital geschlossen. Angepeilt waren 10 Mio. EUR. Ein kleines Private Placement wurde in der Zwischenzeit auf kurzem Weg platziert. Derzeit befindet sich Contrium 3 in Vorbereitung, der wie seine Vorgänger in Venture Capital-Zielfonds investieren wird.

Final Closing in Detroit

Der kleine private Dachfonds Renaissance Venture Capital Fund hat sein Zielvolumen von 50 Mio. USD erreicht. Die Gesellschaft will das Kapital über andere Venture-Firmen vorwiegend regional, das heißt in Michigan, investieren. Bislang sind 6 Mio. USD an den lokalen Investor Arboretum Ventures und die in Florida ansässige Gesellschaft Arsenal Venture Partners geflossen. Diese wiederum haben 23 Mio. USD in zwölf Unternehmen in Michigan investiert.

Vermeintlich sichere Renditen

Investoren begeistern sich wieder für das Thema Infrastruktur

Vor einigen Jahren galten sie als Megatrend, in der Finanzkrise erlebten sie einen Megaabsturz: Infrastruktur-Investments litten während der Krise unter fehlenden Krediten, zu hohen Bewertungen und schwachem Fundraising. Vor dem Hintergrund zunehmender Staatsverschuldung steigt weltweit der Druck zur Privatisierung im öffentlichen Sektor – und das Interesse am Infrastruktursektor erwacht wieder. Doch der Markt stellt die Investoren auf die Geduldsprobe.

Infrastruktur lockt Investoren

Auf 41.000 Mrd. USD schätzt die OECD bis 2030 den weltweiten Investitionsbedarf im Infrastrukturbereich. Pro Jahr werden quer über den Globus etwa 2.000 Mrd. USD für die Erneuerung von Straßen, Schienen und Flughäfen, die Verlegung von Strom- und Gasleitungen oder die Eröffnung neuer Schulen, Krankenhäuser und Sportanlagen benötigt. Diese Entwicklung lockte in den letzten Jahren verstärkt private Investoren an, die Infrastrukturprojekte übernehmen und durch erhöhte Effizienz ihre Rendite steigern wollen. Die Zahl der Infrastrukturfonds steigt seit 2003 kontinuierlich: Dem Zahlenmaterial des Datenanbieters Prequin zufolge gibt es derzeit weltweit 119 nicht börsennotierte Infrastrukturfonds mit einem Gesamtvolumen von 114,6 Mrd. USD. Im vergangenen Jahr waren es 84. Auch Private Equity-Gesellschaften entdeckten das Thema Infrastruktur für sich, renommierte Häuser wie Blackstone, KKR, Carlyle, 3i und EQT stellten eigene Infrastrukturteams zusammen und legten Fonds auf, die sich daran machten, beispielsweise Straßen zu sanieren und Brücken zu bauen.

Rendite-Risiko-Profil attraktiv

Bei den Investoren gelten Infrastruktur-Investments als relativ sicher, schließlich wird Infrastruktur auch in

Krisenzeiten benötigt. Regelmäßige Ausschüttungen, die früher erfolgten als in anderen Anlageklassen, z.B. die ständige Erhebung von Mautgebühren, sorgen für einen hochwertigen IRR (interner Zinsfuß). Die meisten Verträge von Infrastrukturanbietern sehen zudem einen regelmäßigen Inflationsausgleich vor. Bei Renditen von 10 bis 15% bietet der Sektor damit für viele ein attraktives Rendite-Risiko-Profil.

Boom und Krise

Doch im Boom der Jahre 2006 bis 2008 gingen die Investoren auch im vermeintlich sicheren Infrastrukturbereich hohe Risiken ein: Viele Projekte wurden mit hohen Summen von Fremdkapital finanziert, um die Renditen nach oben zu treiben. Die Bewertungen stiegen stärker als die Ertragskraft der Objekte. In der Finanzkrise platzte die Blase. Investoren sehen sich seither mit Engpässen bei der Fremdkapitalfinanzierung und mit Refinanzierungsschwierigkeiten konfrontiert. Das Vertrauen der Limited Partners wurde erschüttert, viele Fondsanbieter mussten ihre Fundraising-Ziele aufgeben oder Gebühren nachlassen.

Lage weiter angespannt

„Der Markt ist seither noch nicht wieder richtig in Gang gekommen“, beobachtet Götz Hoyer von der Private Equity-Beratungsgesellschaft Fleischhauer, Hoyer & Partner. Zwar habe es einige neue Projekte gegeben, „doch auf den Durchbruch wartet die Branche noch“, so Hoyer. Für viele Gesellschaften bleibt die Lage angespannt: Projekte verzögern sich häufig, weil die Verhandlungen mit Fremdkapitalgebern nur sehr schleppend verlaufen. Außerdem blieben die vermehrten Notverkäufe aus, die Experten im Zuge der Krise erwartet hatten. Die Branche hatte damit gerechnet, dass einige Investoren Assets verkaufen müssen, um an Liquidität zu gelangen. Stattdessen halten die Investoren ihre Objekte, um sie nicht unter Wert veräußern zu müssen.

Milliarden vom Staat

Trotzdem bleiben Infrastruktur-Investments attraktiv, das Interesse bei institutionellen Investoren steigt wieder. Große Player wie Alinda oder Aviva sind derzeit im Fundraising. Die holländische Investmentgesellschaft Dif hat im September den Fonds Dif Infrastructure II bei 571 Mio. EUR geschlossen. Die Credit Suisse plant einen neuen Fonds mit einem Volumen

INFRASTRUKTURFONDS FÜR PRIVATANLEGER IM FUNDRAISING (AUSWAHL)

Initiator	Beteiligungsname	Mindestanlage	Laufzeit
BAC	InfraTrust 8	15.000 EUR	8 Jahre
conRendit	ConRendit 17 Infrastrukturlösun-	15.000 EUR	4 Jahre
Hannover Leasing	Infrastruktur Invest II	15.000 EUR	12 Jahre
König & Cie.	Infrastruktur International I	10.000 EUR	10 Jahre
Macquarie	Macquarie 7 Infrastruktur	10.000 EUR	mind. 9 Jahre
MPC Capital	Sachwert Rendite Fonds Indien 2	10.000 EUR	4 Jahre
Shedlin	Turkish Energy Fund 1	20.000 EUR	5 Jahre
WealthCap	Infrastruktur Amerika	10.000 EUR	9 Jahre

Quelle: eigene Recherche



Quelle: Prequin

von 500 Mio. USD. Auch die Private Equity-Gesellschaften, die sich im Boom an das Thema Infrastruktur gewagt haben, wollen am Sektor festhalten. Die Vorzeichen stehen gut: Viele Staaten haben gegen Wirtschaftskrise und Rezession Konjunkturpakete geschnürt, die den Sektor ankurbeln dürften: Die USA haben im vergangenen Jahr im Rahmen des sogenannten Recovery Acts 787 Mrd. USD für die Sanierung von Straßen, Brücken, Bahntrassen und Flughäfen zur Verfügung gestellt. Im Zuge des Kongresswahlkampfes hat Präsident Barack Obama weitere Milliarden versprochen. In Brasilien sollen bis 2014 etwa

880 Mrd. USD für Infrastruktur und öffentliche Projekte bereitgestellt werden. In Deutschland waren für 2009 und 2010 jeweils 12 Mrd. EUR eingeplant. Doch Hoyer warnt: „Die staatlichen Konjunkturpakete haben lange Vorlaufzeiten, man wird noch etwas abwarten müssen, bis positive Effekte für private Infrastrukturprojekte spürbar werden.“ Bislang seien die staatlichen Mittel vor allem in soziale Infrastruktur geflossen. Hier finden sich aufgrund niedrigerer Renditechancen allerdings weniger private Investoren.

Ausblick

Der Infrastruktursektor muss sich in Geduld üben. Das Interesse der Investoren kehrt zurück – doch der Markt wartet noch auf Impulse. Staatliche Konjunkturpakete könnten viele neue Projekte ermöglichen. Aufgrund hoher Verschuldungsgrade können viele Staaten gar nicht anders, als den Infrastruktursektor zu privatisieren. Doch völlig freie Hand werden und können die Staaten den Privaten nicht geben. Eine zuverlässige Wasser- und Stromversorgung genauso wie ein flächendeckendes Angebot an Krankenhäusern sind nur drei Beispiele für Schlüsselaufgaben des Staates, deren vollständige Privatisierung nicht gewünscht ist. ■

susanne.harrer@vc-magazin.de

Anzeige



STUTTGARTER E-BUSINESS-TAGE • 9. UND 10. NOVEMBER 2010

INTERNET DER DIENSTE FÜR MARKETING, VERTRIEB UND MANAGEMENT

Frühbucherrabatt bei
Anmeldung bis zum 1. Oktober

Die Stuttgarter E-Business-Tage 2010 zeigen, insbesonders anhand zahlreicher Praxisbeispiele, Erfahrungen und zukunftsweisender Ideen von Anwendern und Unternehmen, interessante und innovative Lösungen auf.

Weitere Informationen und Anmeldung:
Tel: +49 (0) 711 / 970 - 5120
ebusinessstage@iao.fraunhofer.de

Anwenderforum, 9. November 2010:
Web-basierte Lösungen zur Kundenansprache und Informationsgewinnung

Anwenderforum, 10. November 2010:
Social Media Monitoring und Web Intelligence

MARKTANALYSE
SOCIAL MEDIA CROWDSOURCING
INNOVATIONSMANAGEMENT
WETTBEWERBSBEOBACHTUNG
REPUTATIONSMANAGEMENT

Fondspotrait

Fortschritt der Umwelt zuliebe

BPE Fund Investors Dachfonds III

Auch im 21. Jahrhundert steht die Welt vor Herausforderungen, die nur mit der Entwicklung neuer Technologien zu bewältigen sind. Cleantech, also der Einsatz sauberer Technologien bei gleichzeitiger Schonung von endlichen Ressourcen, gilt als Megatrend, der für Investoren noch dazu sehr lukrativ sein kann. Dazu zählen beispielsweise die Nutzung alternativer Energiequellen oder die Steigerung der Energieeffizienz. Die BPE Fund Investors G.m.b.H. setzt mit ihrem neuen Dachfonds auf diesen Trend.

Final Closing steht kurz bevor

Die institutionellen Venture Capital-Dachfonds von BPE arbeiten derzeit mit etwa zwei Dutzend internationalen Managementteams und deren Fonds zusammen. Der BPE Dachfonds I aus dem Jahr 2002 stand im Zeichen der Technologie, und der Nachfolgefonds, aufgelegt im Jahr 2006, erweiterte den Fokus um das Thema Healthcare. Im Portfolio befinden sich unter anderem rund 100 Cleantech-Unternehmen. Aktuell befindet sich der dritte Dachfonds im Fundraising. Nach dem First Closing Anfang 2009 ist im vierten Quartal 2010 das Final Closing mit einem zugesagten Investorenkapital von 100 Mio. USD geplant. „Wir sind auf sehr gutem Weg zu dem Zielvolumen“, sagt Dr. Andreas Odefey, Gründungsgesellschafter und Geschäftsführer von BPE, ohne jedoch einen konkreten Platzierungsstand zu nennen.

Klarer Fokus auf die USA

Der BPE Fund III soll in zehn bis zwölf Zielfonds investieren und auf diesem Weg mittelbar an rund 450 Unternehmen beteiligt sein. Damit will das Management die optimale „Abbildung des Marktes“ erreichen. Bislang hat der Dachfonds fünf Zielfonds gezeichnet. Im Zentrum des Engagements stehen die USA, in die nach vorläufiger Planung etwa 88% des zugesagten Kapitals fließen können. In Bezug auf Branchen ist eine 75%ige Beteiligung auf Cleantech vorgesehen; 22% sind in der Plandiversifikation dem Technologiesektor zugeschrieben. Die restlichen 3% für Healthcare runden das Portfolio ab. Etwas mehr als die Hälfte des Kapitals soll für Early Stage-Beteiligungen aufgebracht werden. Der Rest fließt in Later Stage-Transaktionen. Zudem verfolgt BPE eine Diversifikation der Investments über Vintage-Jahre. Zwei Exits, darunter der Börsengang von Tesla Motors, wurden bereits verzeichnet.

BPE FUND INVESTORS III

• Zielvolumen	100 Mio. USD
• Laufzeit	10 bis 14 Jahre
• Investitionsthema	Cleantech in den USA
• Internet	www.cleantech-fund-of-funds.de



Fenster zum Markt

Neben den „klassischen“ institutionellen Investoren und Family Offices spricht BPE gezielt strategisch interessierte Industrieunternehmen an, die über den Dachfonds an ein „Fenster zum Markt“ gelangen. Die Einstiegshürde für institutionelle Investoren liegt bei 5 Mio. EUR oder alternativ 7,5 Mio. USD. Privatinvestoren dürfen schon ab 1 Mio. EUR bzw. 1,5 Mio. USD dem Fonds beitreten. Die geplante Fondslaufzeit beträgt wie üblich zehn bis 14 Jahre. In den ersten drei Jahren steht BPE jährlich eine Management Fee von 1,25% zu, die anschließend auf 1,0% bzw. 0,75% sinkt. Darüber hinaus ist für das Dachfondsmanagement ein Carried Interest in der Höhe von 10% vereinbart, nachdem die Investoren die Hurdle Rate von 9% erzielt haben.

Management: Erfahren und verschwiegen

Über den Track Record des Managements und die Performance der beiden Vorgängerfonds will BPE keine Auskunft erteilen. Diese Informationen erhalten lediglich interessierte Investoren. So bleibt nur der Blick auf die Unternehmensgeschichte. Das deutsch-amerikanische Managementteam der in Hamburg ansässigen Firma verfügt über 50 Jahre Erfahrung im Private Equity-Markt. In seiner heutigen Form existiert die ehemalige Tochter der Berenberg Bank seit Anfang 2001, als das Management durch einen Buyout BPE übernommen hat. In der Gesellschafterriege hat inzwischen mit der M.M. Warburg eine andere Privatbank Platz genommen.

Fazit:

Cleantech ist mehr als ein Boom-Thema. Dieser Sektor entwickelt sich seit Jahrzehnten kontinuierlich weiter und gewinnt angesichts dringender Umweltfragen an Bedeutung. Investoren können ihre ökologisch-ethische Beteiligungsstrategie mit Cleantech-Fonds umsetzen. Der dritte BPE-Dachfonds bietet aufgrund seiner Struktur eine breite Diversifikation der Chancen und Risiken. Da der geografische Fokus in den USA liegt, sollten Investoren nicht mit dem Greenback hadern. Für jene, die ohnehin schon einen Teil ihres Vermögens in USD angelegt haben, könnte der BPE-Fonds eine interessante Beteiligung sein. ■

Alexander Endlweber
redaktion@vc-magazin.de



FRANKFURT
13. EURO FINANCE WEEK
15.-19. NOVEMBER 2010

Medienpartner

VentureCapital
Magazin

Drei Tage nach dem G20-Treffen in Seoul trifft sich die Finanzwelt auf der EURO FINANCE WEEK

15.-19. November 2010,
Congress Center Messe, Frankfurt am Main

Jetzt anmelden!

Unter den Sprechern sind



Josef Ackermann
Chairman of the Management Board and the Group Executive Committee, Deutsche Bank AG, Frankfurt a. M.



Martin Blessing
Chairman of the Board of Managing Directors, Commerzbank AG, Frankfurt a. M.



Sharon Bowles, MEP
Chair, Committee on Economic and Monetary Affairs, European Parliament, Brussels



Hans-Dieter Brenner
Chief Executive Officer Helaba Landesbank Hessen-Thüringen, Frankfurt a. M.



Jean-Claude Juncker
Prime Minister and Minister for the Treasury, Ministère d'Etat, Luxembourg



Wolfgang Kirsch
Chairman of the Board of Managing Directors, DZ BANK AG, Frankfurt a. M.



Christine Lagarde
Minister of Economy, Industry and Employment of the Republic of France, Paris



George Papaconstantinou
Minister of Finance of the Hellenic Republic, Athens



Alessandro Profumo
President, European Banking Federation, Brussels



Olli Rehn
Commissioner for Economic and Monetary Affairs, European Commission, Brussels



Dr. Wolfgang Schäuble, MdB
Minister of Finance of the Federal Republic of Germany, Berlin



Lars H. Thunell
Executive Vice President and Chief Executive Officer, IFC, Washington D.C.



Jean-Claude Trichet
President, European Central Bank, Frankfurt a. M.



Dominique Strauss-Kahn, PhD
Managing Director, International Monetary Fund, Washington, D.C.

Sponsoren

Deutsche Bank

COMMERZBANK

DZ BANK
Zusammen geht mehr.

Helaba
Landesbank Hessen-Thüringen

Hauptmedienpartner

Internationaler Hauptmedienpartner

TV-Hauptmedienpartner Europa

TV-Partner Deutschland

Frankfurter Allgemeine
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

International Herald Tribune
THE GLOBAL EDITION OF THE NEW YORK TIMES

CNBC

n-tv
DER NACHRICHTENSENDER

Mobilitätspartner

GLOBAL BUSINESS TRAVEL

Škoda

20 Jahre

Maleki Group

www.eurofinanceweek.com | info@eurofinanceweek.com

Entrepreneurship-Flash

9. Deutscher Gründerpreis verliehen

Der Deutsche Gründerpreis 2010 ging an die Bora-Lüftungstechnik GmbH aus Raubling und die Internetstores AG aus Esslingen. Zum neunten Mal wurde die Auszeichnung im September in Berlin vergeben. Die Preisträger und Nominierten erhalten ein individuelles, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Coaching. Zudem übernehmen Kuratoriumsmitglieder des Deutschen Gründerpreises über einen Zeitraum von zwei Jahren Patenschaften. Für sein Lebenswerk wurde der Familienunternehmer Ludwig Georg Braun ausgezeichnet. Weitere Informationen unter: www.deutscher-gruenderpreis.de



Internetstores AG, Esslingen

Neu: Gründerwettbewerb – IKT Innovativ

Das Bundeswirtschaftsministerium hat einen neuen Gründerwettbewerb ausgerufen: Mit einem Preisgeld von bis zu 30.000 EUR und einem umfangreichen Coaching durch erfahrene Experten bietet der Gründerwettbewerb – IKT Innovativ Jungunternehmern die Möglichkeit, Feedback zu ihren Geschäftsideen zu erhalten und Kontakte zu Investoren zu knüpfen. In zwei Wettbewerbsrunden präsentieren sich zukünftige Unternehmer der Informations- und Kommunikationstechnik der Jury, die innovative, umsetzbare Gründungskonzepte mit Marktfähigkeit auszeichnet. Anmeldeschluss für die erste Runde ist der 30. November 2010. Weiter Informationen unter www.gruenderwettbewerb.de

Internet-Start-ups siegen auf Medienwoche

Drei Internet-Start-ups freuten sich auf der Berliner Venture Lounge über Auszeichnungen. Im Rahmen der Medienwoche auf der IFA kürten Jury und Publikum die diesjährigen Sieger. Platz 1 belegte Mobile Bits, Anbieter einer Software, die die Programmierung von Mobile Games gleichzeitig auf mehreren Plattformen wie Windows, Apple OS und Android ermöglicht. Auf Platz 2 kam der Spiele-Entwickler Splitscreen, über den dritten Platz freute sich der Fitness-Anbieter GymZap.com. Zum ersten Mal stimmte auch das Publikum mit ab: Per SMS konnten die 150 Gäste der Venture Lounge ihr Lieblingsunternehmen küren.

Zweimal Deadline am 30. September

Hier ist Eile geboten: Der European Inventor Award, ausgelobt vom Europäischen Patentamt und der Europäischen Kommission, nimmt noch bis zum 30. September Einreichungen an. Ausgezeichnet werden europäische Unternehmen, deren Innovationen nachhaltigen Erfolg vorweisen können. Ebenfalls am 30. September ist der Anmeldeschluss für den netStart-Award. Der Preis ist mit 10.000 EUR dotiert und kürt im Oktober herausragende Geschäfts-Ideen im Bereich der Net Economy. Mehr Details unter www.epo.org und www.netstart.de

Weconomy Award kürt Gründer

Zehn Gewinner hat der Gründerwettbewerb Weconomy Award von Wissensfabrik – Unternehmen für Deutschland e.V. und Handelsblatt gekürt. Die ausgezeichneten Jungunternehmer werden Mitte Oktober an einem Netzwerk-Wochenende teilnehmen, bei dem sie sich mit namhaften deutschen Topmanagern über ihre Geschäftskonzepte austauschen können. Mehr Informationen unter www.weconomy.de

GEWINNER DES WECONOMY AWARDS 2010

Name	Unternehmenssitz	Branche
Flinc AG	Dieburg	Software/IT
InterTi GmbH	Berlin	Medien
Insu-fast GmbH	Neutraubling	Bau
Couples GmbH	Köln	Software/IT
Benjamin GmbH	Braunschweig	Logistik
Numenus GmbH	Koblenz	Software
Komoot GmbH	Berlin	Software/IT
Ergobag GmbH	Köln	Handel/Innovative Produkte
Audiogent GmbH	Magdeburg	Interaktive Hörbücher
Enymotion GmbH	Heilbronn	Energie

Quelle: Weconomy Award

NEWSTICKER

+++ **Wiesbaden** – Laut Statistischem Bundesamt ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen im ersten Halbjahr 2010 um 2% auf 16.468 Insolvenzfälle gestiegen. +++ **Ungarn** – Mit der Business Angels-Akademie Ready for Equity! fördert u.a. das Leonardo-Programm der Europäischen Union seit September die Aktivität europäischer Business Angels. +++ **Unterschleißheim** – Die Gründerinitiative unternimm was. von Microsoft hat einen Alumni-Verein für ehemals geförderte Unternehmen in Leben gerufen. +++ **Singapur** – Das deutsche Start-up dreipuls wurde für sein Lichtkonzept RIMA mit dem internationalen red dot design award ausgezeichnet.

start-up in 2 Tagen

29./30.10.2010

STATION-Berlin
am Gleisdreieck

www.degut.de

start-up in 2 Tagen

deGUT
Deutsche Gründer- und Unternehmertage

Seminare + + Beratung + + Kontakte + + Finanzierung + + Marketing + + Alles live!

Veranstalter:



Premiumpartner:



Förderer:



Europäischer Fonds für
regionale Entwicklung
Investition in Ihre Zukunft!

Partner:



Messepartner:



Case Study

Konservative Lösung für Expansionsfinanzierung

Oechsler AG: Tradition und Aufbruch

Die im Jahr 1864 gegründete Oechsler AG ist heute spezialisiert auf die Anfertigung technischer Bauteile und Baugruppen für die Automobil- und Medizintechnik und zählt zu den führenden Unternehmen der Kunststoff verarbeitenden Industrie. Als sich Oechsler um die Jahrtausendwende dazu entschloss, seine Produktion zu erweitern und das Unternehmen zu internationalisieren, wandte sich der familiengeführte Mittelständler an einen Investor, um die anstehenden Expansionskosten gemeinsam zu tragen.

Internationalisierung und Aufbruch in den Neuen Markt

Das Jahr 2000 läutete für die traditionsreiche Oechsler AG eine Zeitenwende ein: Unmittelbar zuvor hatte sich das Unternehmen von einer Personen- in eine Kapitalgesellschaft umgewandelt. Damit einher ging eine wegweisende strategische Weiterentwicklung. „Im Vordergrund stand der Einstieg Oechslers als Baugruppenlieferant in die Kommunikationsindustrie, vor allem für die damalige Siemens Mobile“, erinnert sich Claudius Kozlik, Vorstand der Oechsler AG. Tatsächlich entwickelte sich die Tochtergesellschaft von Siemens über die nächsten Jahre zum umsatzstärksten Kunden von Oechsler. Auch die kurz darauf in Angriff genommene Internationalisierung mit der Errichtung einer eigenständigen Tochterfirma in China erforderte zusätzliches Expansionskapital.

Solide Wachstumsfinanzierung

Um die angestrebte Expansion auf solide Füße zu stellen und darüber hinaus genügend finanziellen Spielraum für die notwendige Wachstumsfinanzierung zu erhalten, entschloss sich Oechsler, die WGZ Initiativkapital GmbH als Beteiligungsgesellschafter mit ins Boot zu holen. „Seit

Jahren fordern unsere Kunden aus dem Automotive- und Medizinbereich einen Nachweis der adäquaten Finanzkraft des Lieferanten, bevor sie Aufträge mit mehrjähriger Laufzeit vergeben. Die Finanzkraft wird nicht zuletzt über die Eigenkapitalquote gemessen“, betont Kozlik. Eine reine Fremdkapitalfinanzierung wäre also nur bedingt tauglich gewesen. Entscheidend war zudem das angestrebte Engagement im Mobilfunkbereich. „Nicht zuletzt haben wir aber vor dem Hintergrund der zum Teil exzessiven Entwicklung auf dem Neuen Markt eine eher konservative und eben langfristige Lösung für unsere Expansionsfinanzierung gesucht – rückblickend eine richtige Entscheidung“, so Kozlik weiter. Besonders prägend sei die jahrelange Konstanz der Ansprechpartner auf beiden Seiten. „Unser Netzwerk ist sehr breit, die Kontakte gehen bis in die zweite Managementebene hinein“, sagt Thorsten Möller, Investmentmanager der WGZ. Heute fungiert die WGZ nicht nur als Eigenkapitalgeber, sondern auch als Ratgeber in allen Finanzierungsfragen, die über die eigentliche Beteiligung hinausgehen.

KURZPROFIL OECHSLER AG

• Vision:	Führendes Unternehmen der Kunststoffverarbeitenden Industrie/Automotive und Medizintechnik
• Gründungsjahr:	1864
• Unternehmenssitz:	Ansbach
• Mitarbeiterzahl:	1.400
• Umsatz 2009:	117 Mio. EUR
• Umsatz 2010 (erwartet):	< 150 Mio. Euro (AG und Töchter)



Der moderne Firmensitz des Traditionsunternehmens Oechsler in Ansbach

Krisen gemeinsam gemeistert

Nach der Pleite von BenQ Mobile, Käufer der Siemens-Handysparte, im Jahr 2007 und dem damit verbundenen Wegfall des ehemals umsatzstärksten Kunden konnten viele Lerneffekte aus dem schnelllebigen Kommunikationsgeschäft – dazu gehören u.a. Entwicklungszeiten, eine hohe Anzahl paralleler Projekte oder eine schnelle und

steile Markteinführung – in andere Unternehmensbereiche transferiert werden. Wie die meisten Automobilzulieferer wurde auch die Oechsler AG von der Wirtschaftskrise des vergangenen Jahres zunächst hart getroffen. Besonders schwer wogen Geschwindigkeit und Ausmaß der Krise, für die keinerlei Vergleichswerte aus der jüngeren Unternehmensgeschichte herangezogen werden konnten. Unter hohem Zeit- und Leistungsdruck wurden Lösungen zur Verbesserung der Kosten- und Liquiditätsstruktur eruiert. Hier profitierte Oechsler vom breiten Beteiligungsportfolio der WGZ und dem daraus resultierenden großen Erfahrungsschatz, der einen zeitnahen Einblick in die Auswirkungen der Krise und die Reaktionen der Unternehmen ermöglichte. „Dies erfolgte zum Teil in intensiven und von einem erfahrenen Berater, den die WGZ stellte, moderierten Workshops. Die Ergebnisse wurden sehr schnell implementiert und trugen letztlich dazu bei, dass Oechsler die Krise im Wettbewerbsvergleich gut überstehen konnte“, so Kozlik. Thorsten Möller von der WGZ ergänzt: „Insgesamt konnte das Unternehmen durch die gewonnenen Erkenntnisse ein Ergebnispotenzial von rund 1,5 Mio. EUR identifizieren.“



Thorsten Möller,
WGZ

Die Expansion geht weiter

Inzwischen ist der Umsatz der Oechsler AG im Vergleich zum Krisenjahr 2009 um 20% gestiegen. Seit dem Einstieg der WGZ im Jahr 2000 hat er sich nahezu verdoppelt. „Wir sehen in der Oechsler AG weiterhin ein großes Entwicklungspotenzial, vor allem im Bereich der Internationalisierung“, meint auch Martin Völker, Geschäftsführer der WGZ, der den Deal mit Oechsler seinerzeit betreut hat. „Aktivitäten und Abläufe im Vertrieb wurden verbessert. Natürlich dauert es seine Zeit, bis diese sich nachhaltig auf die Unternehmensentwicklung auswirken, doch die Oechsler AG hat viele gute Projekte in der Pipeline.“ Das Unternehmen hat überdurchschnittlich von der überraschend schnellen Erholung der Konjunktur profitiert, da Oechsler-Produkte besonders häufig in Premiumfahrzeugen zu finden sind und somit am derzeitigen Export-Boom stark partizipieren. Im Laufe der Jahre ist die WGZ zu einem „wertvollen Begleiter, Berater und Partner für unseren Weg in die Zukunft“ geworden, unterstreicht Kozlik. Da die WGZ quasi als Evergreen-Fonds konzipiert ist, steht sie bei ihren Investments nicht unter Zeitdruck. „Im Moment gibt es für uns keinen erkennbaren Grund, bei der Oechsler AG kurzfristig auszusteigen“, bekennt sich Völker zu dem bayerischen Betrieb. ■

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

Gute Ideen sind ansteckend!

→ Themenfokus: „Life Science“. München, 4. November 2010.

Innovative Entrepreneure präsentieren vor aktiven Investoren.

Infos & Anmeldung: www.venture-lounge.de

VentureLounge
Köpfe Konzepte Kapital

Veranstalter:

Medienpartner, Sponsoren & Kooperationspartner:



„Es war richtig, unser Geschäft breit aufzustellen“

Interview mit Gerd Gruß, Gründer und Geschäftsführer der Rock Shop GmbH

Vor 28 Jahren gründeten die Hobbymusiker Gerd Gruß und Rudi Metzler einen Musikladen und boten neben Instrumenten auch Veranstaltungstechnik an. Heute beschäftigt das Karlsruher Unternehmen rund 80 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2008 einen Umsatz von 18 Mio. EUR. Im Interview erzählt der Gründer und heutige Geschäftsführer Gerd Gruß von seinen Erfahrungen als Unternehmer, dem Vorteil eines universalen Angebots und dem Stadion des SC Freiburg.

VC Magazin: Was hat Sie 1982 dazu gebracht, zusammen mit Ihrem damaligen Bandkollegen Rudi Metzler Ihr Hobby zum Beruf zu machen und den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen?

Gruß: Die Band brauchte Ende der Siebzigerjahre jemanden für die Realisation der Technik, da sind wir eingesprungen. So sind wir schon vor der Gründung des Rock Shops in das Geschäft mit der Vermietung von Veranstaltungstechnik eingestiegen. Nach einigen Jahren stand dann die Entscheidung an, ob wir damit unseren Lebensunterhalt verdienen möchten. Die Liebe zur Musik machte die Entscheidung leicht.

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

Gruß: Ich würde mich auf jeden Fall wieder selbstständig machen. Für jeden, der Verantwortung übernehmen möchte und sich damit wohlfühlt, ist die Selbstständigkeit das Richtige. Später war es die richtige Entscheidung, uns breit aufzustellen. Unser Geschäft steht auf vier Füßen – dem Handel und dem Verleih von Instrumenten, der Veranstaltungstechnik und der Anlageninstallation. Alle Bereiche waren immer Kernkompetenzen von uns und wurden nie aus der Hand gegeben. Wir profitieren davon, ein so großes Angebot und eine breit gestreute Kundschaft zu haben.

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

Gruß: Zum Glück haben wir uns bislang die Finger nicht allzu sehr verbrannt. Gleich am Anfang haben wir eine schlechte Erfahrung mit einem Installationsauftrag gemacht – daraus haben wir für die Zukunft gelernt und erkennen Alarmsignale meist schon frühzeitig.



Gerd Gruß

VC Magazin: Welche Eigenschaften muss ein Unternehmer Ihrer Meinung nach mitbringen, wenn er in der Musikbranche erfolgreich sein möchte?

Gruß: Er muss am Puls der Zeit sein und darf Trends nicht verschlafen, sondern muss sie sofort aufnehmen und in sein Geschäftsmodell integrieren. Ein gutes Team ist sehr wichtig, wir bilden darum selbst aus. Um die Entwicklung von Mitarbeitern haben wir uns immer bemüht. Gemeinsam mit Verbänden haben wir uns dafür eingesetzt, dass der Ausbildungsberuf des „Staatlich geprüften Veranstaltungstechnikers“ anerkannt wurde.

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

Gruß: Ich sehe meine Aufgabe auch in Zukunft darin, den Rock Shop weiterzuentwickeln. Wir haben gerade unser Angebot ausgeweitet: Unsere Tochter für Veranstaltungstechnik Crystal Sounds bietet nun auch Lichtvermietung an. Zuletzt haben wir den Auftrag erhalten, das Fußballstadion des Freiburger SC mit unserer Technik auszustatten.

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

susanne.harrer@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Gerd Gruß gründete und leitet zusammen mit Rudi Metzler die Rock Shop GmbH und deren Tochterunternehmen Crystal Sound GmbH in Karlsruhe. Das Angebot umfasst Instrumentenverkauf und -verleih, Veranstaltungstechnik und Anlageninstallation.

Biogents AG*

Die Biogents AG ist ein Spin-off der Universität Regensburg und vermarktet selbst entwickelte, hoch effiziente, ökologische Mückenfallen für Wissenschaftler (seit 2005) und private Konsumenten (seit 2009). In Summe sind bereits über 15.000 Fallen verkauft.

Die Falle für die Wissenschaftler und Forscher heißt BG-Sentinel und wurde kürzlich von der Rutgers Universität (USA) als neuer Goldstandard zum Fangen der gefährlichen Tigermücken ernannt. Neben Gesundheitsbehörden, Universitäten und wissenschaftlichen Instituten arbeiten auch

BIOGENTS AG

● Firmensitz:	Regensburg
● Internet:	www.biogents.com
● Gründungsjahr:	2002
● Branche:	Gesundheitsprophylaxe, Konsumgüter zur Steigerung der Lebensqualität
● Anzahl der Angestellten:	k.A.
● Kapitalbedarf:	2,5 bis 3 Mio. EUR
● Alleinstellungsmerkmal (USP):	erteilte Patente auf Fangprinzip und Lockstoff, angemeldetes Patent zur Lockstoffausbringung
● Ansprechpartner:	Markus Siegers
● Funktion:	Vorstand

verschiedene militärische Einrichtungen weltweit mit dem BG-Sentinel. Darüber hinaus wird die Falle in mehreren großen Feldversuchen zur Bekämpfung der Ausbreitung von Denguefever getestet, darunter in einem von der Weltbank und öffentlichen Mitteln im Gegenwert von 0,5 Mio. EUR gesponserten Projekt in Brasilien.



Mit einer seit diesem Sommer per Funktionsmodell getesteten neuen Lockstoffquelle sollen Biogents existierende Fallen für den privaten Konsumenten bezüglich Handhabung und Preis-Leistungs-Verhältnis deutlich verbessert werden. Dieses Produkt soll 2013/14 für 199 bzw. 299 EUR u.a. über Baumärkte weltweit vertrieben werden und leistungsfähiger und zuverlässiger sein als die vergleichbaren Produkte der Konkurrenz, die für 699 bis 1.199 USD angeboten werden. In der Zwischenzeit wird Biogents den Vertrieb seiner existierenden Konsumentenfallen weiter ausbauen und so dem Nachfolger einen raschen Markteintritt ermöglichen. ■

* Selbstdarstellung des Unternehmens

MedAble GmbH*

Arzttermine werden bislang am Telefon vereinbart, wenn sich nicht, wie häufig, nur der Anrufer antwortet. Lediglich die Hälfte der 150.000 Ärzte in Deutschland ist im Internet vertreten. Patientenfreundlichkeit? Fehlanzeige. Wie passt das zusammen mit steigendem Wettbewerb, wachsender Patienten- und Serviceorientierung und einem mündigen Patienten, der sich zunehmend als Kunde sieht? Dieser Ausgangssituation möchte das Exist-geförderte Vorhaben MedAble mit einer auf die Bedürfnisse von Arzt und Patienten abgestimmten, ganzheitlichen Lösung begegnen: dem docPlaner.

MEDABLE GMBH

● Firmensitz:	Garching bei München
● Internet:	www.medable.de
● Gründungsjahr:	2009
● Branche:	eHealthcare, Gesundheitswesen, IT
● Anzahl der Angestellten:	3 Gründer + 2 Prakt./Werksstudenten
● Umsatz/EBIT 2011 (erwartet):	0,6 Mio. EUR/-1,75 Mio. EUR
● Umsatz/EBIT 2012 (erwartet):	4,2 Mio. EUR/0,5 Mio. EUR
● Kapitalbedarf:	0,8 bis 2,8 Mio. EUR
● Alleinstellungsmerkmal (USP):	Arzt-Patienten-Interaktion ohne Medienbruch
● Ansprechpartner:	Christoph Ahr
● Funktion:	Kaufmännischer Geschäftsführer



In einem zentralen Portal stehen Patienten intelligente Suchfunktionen zur Verfügung, um einen geeigneten Arzt mit freien Terminen zu finden, sich anschließend auf der von MedAble im eigenen CMS erstellen Website über die Praxis zu informieren und schließlich ohne Medienbruch direkt online einen Termin zu vereinbaren. Nach Markteinführung auf der Weltleitmesse Medica ist sowohl ein regionaler als auch bundesweiter Markteintritt mit einem Kapitalbedarf von 800.000 EUR bzw. ca. 2,8 Mio. EUR denkbar. Der Break-even wird bereits Ende des zweiten Jahres erreicht. Zusätzlich Potenziale sind durch die europaweite bzw. weltweite Expansion sowie durch Produkterweiterungen gegeben. ■

* Selbstdarstellung des Unternehmens

Die Transaktionen des vergangenen Monats

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

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

ERSTRUNDENFINANZIERUNGEN DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS

CONWEAVER GmbH DARMSTADT
Tätigkeitsfeld: Software/Integration von Unternehmensdaten
Volumen: nicht veröffentlicht

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

ANCHOR THERAPEUTICS CAMBRIDGE/USA

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie
Investoren: TVM Capital GmbH, Boston und München; Health-Care Ventures LLC, Cambridge; Novartis Option Fund, Cambridge und Basel
Volumen: 10 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Der Medikamentenentwickler Anchor Therapeutics konnte für seine zweite Finanzierungsrunde 10 Mio. USD einsammeln. Das Unternehmen hofft, dass sich noch weitere Investoren dieser Runde anschließen. Das frische Kapital soll in die Weiterentwicklung der Pepducine genannten Wirkstoffe fließen.

APEPTICO FORSCHUNG & ENTWICKLUNG GMBH WIEN

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie
Investoren: u.a. The BioScience Venture Group AG, München; V+ Venture Plus GmbH, Köln
Volumen: 3 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Das österreichische Unternehmen Apeptico hat die erste Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen. Die Gesellschaft mit Sitz in Wien hat sich auf die Erkennung und Entwicklung von pharmakologischen Nano-Peptiden spezialisiert. Diese dienen der Entwicklung von Arzneimitteln für die klinische und therapeutische Behandlung von schweren, chronischen Erkrankungen. An der Runde beteiligten sich auch Business Angels aus Deutschland und der Schweiz.

FLIP4 GMBH FRANKFURT

Tätigkeitsfeld: E-Commerce
Investor: Paua Ventures GmbH, München
Volumen: sechsstelliger Betrag (2. Finanzierungsrunde)

Das Frankfurter Start-up Flip4New konnte eine weitere Finanzierungsrunde erfolgreich abschließen. Bei dem 2009 gegründeten Unternehmen handelt es sich um eine Plattform, auf der Kunden die Möglichkeit haben, ihre gebrauchten Elektrogeräte gegen neue Produkte, Gutscheine oder Bargeld einzutauschen.

FLORES SOLAR WATER GMBH AUGSBURG

Tätigkeitsfeld: Cleantech
Investor: mic AG, München
Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)
Der Frühphaseninvestor mic AG erwarb 49% an Flores Solar Water. Das Augsburger Unternehmen entwickelt und produziert Wasser-aufbereitungsanlagen, die mithilfe von Solarenergie Salz- und Brackwasser in Trinkwasser wandeln können.

GATE 53/10 TECHNOLOGIES UG HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Internetplattform
Investor: HackFwd GmbH & Co. KG, Hamburg
Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)
Gate 53/10 betreibt die Internetplattform Loved.by. Diese ermöglicht es Nutzern, Produktempfehlungen von Usern im Social Web zu Geld zu machen. Dabei wird eine Produktempfehlung auf der Internetseite hinterlegt und dann von Loved.by über den persönlichen Twitter- und Facebook-Stream veröffentlicht. Zudem verfolgt das Programm, ob es aufgrund dieser Empfehlung Verkäufe des Artikels gab.

HEЛИVIOS AG WIEN

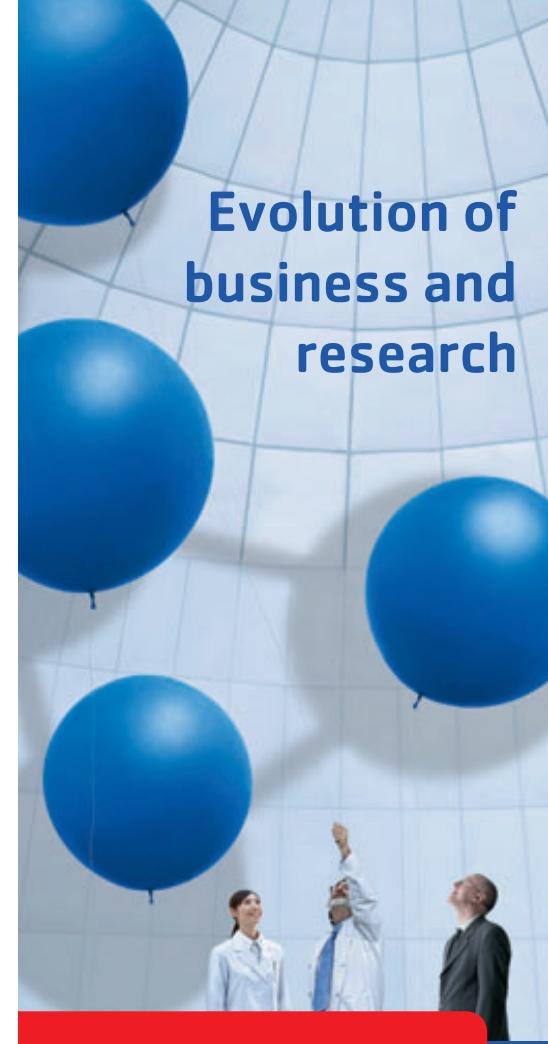
Tätigkeitsfeld: Cleantech
Investoren: nicht bekannt (private Investoren aus Saudi-Arabien, Österreich und der Schweiz)
Volumen: 545.000 EUR (1. Finanzierungsrunde)

Das österreichische Start-up Helivios konnte in der ersten Finanzierungsrunde 545.000 EUR von privaten Investoren aus Saudi-Arabien, Österreich und der Schweiz einsammeln. Das Kapital soll in die Entwicklung des Prototypen Heliotubes investiert werden. Dabei handelt es sich um eine patentierte Technologie zur Konzentration von Sonnenstrahlung.

LEMOPTIX SA LAUSANNE

Tätigkeitsfeld: Lasertechnologie
Investoren: Go Beyond Ltd., Zürich; Privatinvestoren
Volumen: 1,4 Mio. CHF (2. Finanzierungsrunde)
Lemoptix ist ein Spin-off der Polytechnischen Hochschule Lausanne (EPFL). Das Unternehmen entwickelt laserbasierte Mikroprojektionssysteme. An der zweiten Finanzierungsrunde beteiligten sich das Business Angels-Netzwerk Go Beyond und Privatinvestoren.

Evolution of business and research



PHENOX GMBH BOCHUM

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investoren: SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH, Tübingen; NRW.Bank, Düsseldorf

Volumen: nicht veröffentlicht
(2. Finanzierungsrunde)

Die PhenoX GmbH entwickelt, produziert und vertreibt Instrumente zur neurointerventionellen Therapie von Schlaganfällen, wodurch Blutgefäße minimalinvasiv entfernt werden können. Während die NRW.Bank ihr bestehendes Investment aufgestockt hat, kam SHS in dieser Finanzierungsrunde als neuer Investor hinzu. Die zusätzlichen Mittel sollen die Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte unterstützen.

URBAN-BRAND GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investoren: u.a. DN Capital LLP, London; High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; Privatinvestoren

Volumen: nicht veröffentlicht
(1. Finanzierungsrunde)

Bereits vor dem offiziellen Launch von windeln.de, einem Onlineshop für Babyprodukte, haben sich Finanzinvestoren an der Betreibergesellschaft Urban-Brand beteiligt. Über 3.300 Produkte von über 80 Marken sollen angeboten werden. Einer der Gründer ist Konstantin Urban, der auf der Website von Holtzbrinck Ventures noch als Managing Director geführt wird. Neben DN Capital, dem High-Tech Gründerfonds und dem Management beteiligen sich auch Business Angels an der Finanzierungsrunde.

Weitere Finanzierungsrunden

KOOABA AG ZÜRICH

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: nicht bekannt

Volumen: 3 Mio. CHF (Wachstumsfinanzierung)

Das Start-up Kooaba, ein Spin-off der ETH Zürich, ist auf mobile Bilderkennungstechnologie spezialisiert. In einer neuen Finanzierungsrunde unterstützen nicht genannte Investoren das Unternehmen mit insgesamt 3 Mio. CHF, die hauptsächlich in neues Personal und die Expansion in die USA investiert werden sollen.

MISTER SPEX GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investoren: DN Capital LLP, London; Xange Private Equity, Paris/München; Grazia Equity GmbH, Stuttgart; High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; Team Europe Ventures Management GmbH, Berlin; Astutia Ventures GmbH, München

Volumen: 7 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)
Zusammen mit den bestehenden Investoren unterstützt DN Capital den Online-Brillenverkäufer Mister Spex. Das deutsche E-Commerce-Unternehmen plant, das frische Kapital sowohl in das Wachstum innerhalb Deutschlands zu investieren als auch die internationale Expansion voranzutreiben. Mister Spex wurde 2008 gegründet und zählt heute zu den führenden Online-Anbietern von Brillen.

PEVION BIOTECH GMBH ITTGEN/BERN

Tätigkeitsfeld: Impfstoffe

Investoren: BZ Bank AG, Wilen (CH); BB Biotech Ventures, Küsnacht (CH); Core Capital Partners AG, Washington

Volumen: 10 Mio. CHF (Wachstumsfinanzierung)
Das Schweizer Pharma-Unternehmen Pevion Biotech konnte die aktuelle Finanzierungsrunde erfolgreich abschließen. Insgesamt 10 Mio. CHF sicherten die bestehenden Investoren BZ Bank, BB Biotech Ventures und Core Capital Partners Pevion zu. Die Mittel dienen der Unterstützung besonders im Bereich der Produktvalidierung.

REALTIME TECHNOLOGY AG MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Technologie

Investor: Siemens Venture Capital GmbH, München

Volumen: nicht veröffentlicht
(Wachstumsfinanzierung)

Realtime Technology (RTT) wurde vor elf Jahren in München gegründet und beschäftigt mittlerweile rund 400 Mitarbeiter an 14 internationalen Standorten. Mit den 3-D-Visualisierungslösungen von RTT können Produkte in Echtzeit in Szene gesetzt werden. Die frischen finanziellen Mittel sollen in das Wachstum investiert werden.

Partnering

■ Science and business in exchange at BIOTECHNICA PARTNERING.
Your platform to find research cooperations and business partners.
www.biotechnica-partnering.com

In cooperation with

EBC GROUP

■ 2nd Bio@venture Conference 2010

Europe's No. 1 in Biotechnology and Life Sciences

TRADE FAIR | CONFERENCES
PARTNERING | CAREER | AWARD

BIO TECHNICA
Hannover, 5–7 October 2010
www.biotechnica.com

Deal des Monats

ROESER MEDICAL GMBH

BOCHUM

Tätigkeitsfeld: Medizin/Handel

Investoren: EQT Funds Management Limited, Guernsey

Volumen: 50 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Der Fonds EQT Expansion Capital II, der auf Wachstumsfinanzierungen spezialisiert ist, hat sich an der Roeser Gruppe beteiligt, einem herstellerneutralen Handelsunternehmen für den medizinischen Bedarf von Krankenhäusern. Über die beiden Geschäftsbereiche Roeser Medical und Hospigate bietet das Bochumer Unternehmen Versorgungslösungen für Krankenhäuser in Deutschland an.

Seit 1918 ist Roeser im medizinischen Bereich tätig und beschäftigt heute rund 300 Mitarbeiter, das Handelsunternehmen kooperiert mit mehr als 900 verschiedenen Anbietern. EQT investiert 50 Mio. EUR eigenkapitalähnliche Mittel und unterstützt damit das Management bei der Mehrheitsübernahme der Aktien. Des Weiteren sollen sowohl die Marktposition innerhalb Deutschlands als auch das internationale Geschäft weiter ausgebaut werden.

ROESER MEDICAL GMBH

BOCHUM

Tätigkeitsfeld: Medizin/Handel

Investor: EQT Funds Management Limited, Guernsey

Volumen: 50 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Nähere Informationen siehe Deal des Monats.

WOLZNAUTIC OHG

GAUKÖNIGSHOFEN/ACHOLSHAUSEN

Tätigkeitsfeld: Schiffbau

Investor: BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, München

Volumen: 750.000 EUR (Wachstumsfinanzierung)

In Form einer stillen Beteiligung investiert BayBG 750.000 EUR in den Zulieferer WolzNautic OHG. Das Unternehmen produziert vorgefertigte Schiffsbodenbeläge aus Teak- und Irokoholz für Segelsport- und Motoryachten und beliefert renommierte europäische Yachtwerften. Das neue Kapital soll dazu genutzt werden, die Fertigungsabläufe zu optimieren und den Vertrieb weiter auszubauen.

ZAHNARZTZENTRUM.CH AG

WINTERTHUR

Tätigkeitsfeld: Healthcare

Investor: G Square, Paris

Volumen: 15 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Die Pariser Private Equity-Gesellschaft G Square beteiligt sich mit 15 Mio. EUR an Zahnarztzentrum.ch. Das Unternehmen sieht sich als führender Anbieter zahnmedizinischer Leistungen in der deutschsprachigen Schweiz. Mit insgesamt 220 Mitarbeitern an zwölf Standorten rechnet Zahnarztzentrum.ch für 2010 mit einem Umsatz von rund 28 Mio. EUR.

ZALANDO GMBH

BERLIN

Tätigkeitsfeld: E-Commerce

Investoren: Investment AB Kinnevik, Stockholm; Tengelmann Warenhandelsgesellschaft KG, Mülheim an der Ruhr; Holtzbrinck Ventures GmbH, München

Volumen: nicht veröffentlicht (3. Finanzierungsrounde)

Als neuer Investor bei Zalando steigt die schwedische Beteiligungsgesellschaft Kinnevik über ihre Tochterfirma Emesco ein und sichert sich rund 3% der Anteile des Onlineshops. Frisches Kapital kam auch von Tengelmann und Holtzbrinck Ventures, die im Zuge der Finanzierungsrounde ihre Anteile am Unternehmen erhöhten.

BUYOUTS

BÖWE SYSTEC GMBH

AUGSBURG

Tätigkeitsfeld: Maschinenbau

Investor: Axentum Capital AG, Zug

Art der Transaktion: Erwerb aus Insolvenz

Volumen: nicht veröffentlicht

Die Schweizer Beteiligungsgesellschaft Axentum einigte sich mit Insolvenzverwalter Werner Schneider auf die Übernahme der Böwe Systec GmbH. Damit werden das europäische und das außereuropäische, insbesondere das japanische Geschäft der insolventen Böwe Systec AG unter einem neuen Besitzer fortgeführt. Das nordamerikanische Geschäft ist zunächst nicht Bestandteil der Transaktion, Axentum hat sich aber eine Option auf dessen Erwerb einzuräumen lassen.

CASEKING GMBH

BERLIN

Tätigkeitsfeld: Computerzubehör

Investor: Afinum Management GmbH, München, via AF Gaming GmbH

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Volumen: nicht veröffentlicht

AF Gaming, eine Tochter des Münchner Finanzinvestors Afinum Management, hat die Mehrheit des Computerzubehöranbieters Caseking von den beiden bisherigen Hauptgesellschaftern übernommen. Caseking wurde 2002 gegründet und vertreibt u.a. Gehäuse, Ventilatoren und Kühlseinrichtungen sowie Grafikkarten.

INTAQUA INTERNATIONAL GMBH

MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Cleantech

Investor: MAC Capital AG, Buonas (CH)

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Volumen: nicht veröffentlicht

Intaqua ist ein Unternehmen aus dem Bereich der Wassertechnik. Zum Portfolio gehören Grau- und Schwarzwasserlauftechnik, Branchenlösungen für die Industriewasseraufbereitung und Vertriebsrechte für ein Ballastwasser-Behandlungssystem. MAC Capital erwirbt 51% an Intaqua International.

INTRESO GMBH	MÜNCHEN
Tätigkeitsfeld: Cleantech	
Investor: MAC Capital AG, Buonas (CH)	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Intreso betreut nationale und internationale Projekte in den Bereichen Photovoltaik und Biomasse. Wie auch bei Intqua geht MAC Capital an dem ebenfalls in München ansässigen Cleantech-Unternehmen eine 51%-Beteiligung ein.

NÚTER FEED S.A.U.	LA CORUÑA
Tätigkeitsfeld: Tiernahrung	
Investoren: u.a. H.I.G. European Capital Partners GmbH, Hamburg	
Art der Transaktion: Übernahme	

Mit der Übernahme von Núter, einem führenden spanischen Hersteller von Tiernahrung, will H.I.G. Capital zusammen mit anderen Investoren die Bilanz des Unternehmens verbessern. So soll auch das Wachstum sichergestellt werden.

REEDEREI PETER DEILMANN GMBH	NEUSTADT IN HOLSTEIN
Tätigkeitsfeld: Schifffahrt	
Investor: Aurelius AG, München	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	

Die Münchener Industrieholding Aurelius beteiligt sich mehrheitlich an der Reederei Peter Deilmann und an dem Kreuzfahrtschiff Deutschland, das aus der ZDF-Sendung Traumschiff bekannt ist. Um die Kapitalbasis der Reederei zu stärken, investieren die Münchner einen zweistelligen Millionenbetrag. Die Transaktion steht noch unter Vorbehalt der Zustimmung der Kartellbehörde und des Bankenkonsortiums.

TECHNO-PHYSIK GROUP	ESSEN
Tätigkeitsfeld: Dämmstoffe	
Investor: Finatem, Frankfurt	
Art der Transaktion: Management Buyout	

Im Zuge eines Management Buyouts hat Finatem Anteile an dem Dämmstoffhersteller Techno-Physik Group erworben. Das Essener Unternehmen wurde 1989 gegründet und hat sich auf die Entwicklung neuartiger Dämmstoffe spezialisiert.

Anzeige

europä forum Luzern
Wirtschaft, Wissenschaft
und Politik im Dialog

Bildung, Forschung, Innovation

Der Industriestandort Schweiz in Europa und der Welt

19. internationales Europa Forum Luzern
8./9. November 2010
KKL Luzern

Öffentliche Veranstaltung
Montag, 8. November 2010
17.30–19.50 Uhr, Eintritt frei

Symposium
Dienstag, 9. November 2010
09.00–17.15 Uhr, CHF 280 / Euro 210

Mit Forschungs- und Industrieausstellung

Jetzt anmelden!
www.europa-forum-luzern.ch

Unter anderen mit



Doris Leuthard
Bundespräsidentin, Vorsteherin EVD



Mauri Pekkarinen
Minister of Economic Affairs, Finland



Ulf Berg
Vorstand Swissmem,
Verwaltungsrat Bobst
Group



Felix Mayer
Co-CEO, Sensirion



Sylvia Schwaag-Serger
Director VINNOVA
(The Swedish Govern-
mental Agency for
Innovation Systems)



Klara Sekanina
Leiterin der Förderagentur
für Innovation (KTI)



Johannes Lorenzo Suter
CEO, SVC-AG für KMU
Risikokapital

Neben einer Grundsatzdiskussion über die Zukunft des Schweizer Forschungs- und Industriestandortes werden Voraussetzungen und Rahmenbedingungen für Innovationen an internationalen und nationalen Beispielen analysiert und schliesslich ein Ausblick auf die Wachstumspotentiale unserer Industrie gewagt.

Hauptpartner

Goldpartner

Partner of Excellence

Partner

Netzwerkpartner

Medienpartner:



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Integrationsbüro EDA/EVD



Credit Suisse
Europafachstelle Kanton Zürich
Förderagentur für Innovation KTI
Schweizerischer Nationalfonds
Syngenta

BVMW
FASMED
KMU-Portal
SATW
SGCI

Swiss Biotech
Swissmem
SwissT.net
VSUD
Zentralschweizerische
Handelskammer HKZ

Neue Zürcher Zeitung

KMU

polyscope SCHWEIZERISCHE MONATSHEFTE

Swiss Equity magazin

BusinessCapital

SECONDARY DEALS

GESUNDHeITS GMBH DEUTSCHLAND	AHRENSBURG
Tätigkeitsfeld: Krankenpflege	
Veräußernder Investor: Barclays Private Equity, London	
Erwerbender Investor: IK Investment Partners GmbH, Hamburg	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Die 1992 gegründete GHD GesundHeits GmbH Deutschland ist ein ambulantes Gesundheits-, Therapie- und Dienstleistungsunternehmen, das sich auf die Betreuung von Kunden und Patienten spezialisiert hat. IK Investment Partners hat die Mehrheit der Anteile an GHD von Barclays Private Equity erworben. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

NIEDERMAYER GMBH	WIEN
Tätigkeitsfeld: Elektrohandel	
Veräußernder Investor: VMS-Delta Holding GmbH, Wien	
Erwerbender Investor: Hypo Equity Management AG, Bregenz; Sapientia Unternehmensberatung und -beteiligungen GmbH, Wien	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Zusammen mit dem Investor Hypo Equity hat Werner Weber über Sapientia Unternehmensberatung und -beteiligungen GmbH – vorbehaltlich der kartellrechtlichen Genehmigung – die Mehrheitsanteile an der Elektrokette Niedermayer erworben. Weber, der 2009 die Geschäftsführung von Niedermayer übernommen hatte, hat seinen Anteil auf 60% verdoppelt, während Hypo Equity die restlichen 40% gekauft hat.

PEPCOM GMBH	MÜNCHEN
Tätigkeitsfeld: Kabelnetzbetreiber	
Veräußernde Investoren: GMT Communication Partners LLP, London; Veronis Suhler Stevenson, London	
Erwerbender Investor: Star Capital Partners Limited, London	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Der Private Equity-Fonds Star Capital hat die Mehrheit der Anteile an Pepcom aus München übernommen. Die Bayern gehören zu den größten Breitbandkabelnetzbetreibern in Deutschland.

nicht genannten Konditionen an den amerikanischen Mobilfunkkonzern Motorola verkauft.

ERDBEERLOUNGE GMBH	KÖLN
Tätigkeitsfeld: Medien	
Investor: Rocket Internet GmbH, Berlin	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Der Berliner Investor Rocket Internet hat seine Anteile an dem Frauenmagazin Erdbeerlounge an OnVista-Gründer Michael W. Schwetje verkauft. Über den Preis und die Hintergründe wurde Stillschweigen vereinbart. Nach dem Exit hält Schwetje jetzt rund 49% an Erdbeerlounge.

GRAPHIKON GMBH	BERLIN
Tätigkeitsfeld: Software	
Investor: IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Die IBB Beteiligungsgesellschaft hat ihre Beteiligung an Graphikon an Isra Vision veräußert. Graphikon bietet Online-Inspektionssysteme u.a. für Solarzellen und -module an. Mit der Übernahme des Berliner Unternehmens plant Isra, seine Marktposition auf dem Markt für erneuerbare Energien zu verbessern.	

NANOGRAM INC.	MILPITAS
Tätigkeitsfeld: Nanotechnologie	
Investor: Nanostart AG, Frankfurt	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: nicht veröffentlicht	
Der japanische Chemiekonzern Teijin hat die amerikanische Nanostart-Beteiligung NanoGram komplett übernommen. Bereits seit einem Jahr entwickeln die beiden Unternehmen elektronische Komponenten, „printed electronics“, die kostengünstig mittels Druckverfahren hergestellt werden können. Für Nanostart war es der zweite erfolgreiche Exit in diesem Jahr.	

NUGG.AD AG	BERLIN
Tätigkeitsfeld: Onlinemarketing	
Investoren: bmp Media Investors AG & Co. KGaA, Berlin; VC Fonds Berlin und VC Fonds Technologie via IBB Beteiligungsgesellschaft, Berlin	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Im Rahmen einer vollständigen Übernahme durch die Deutsche Post konnte bmp Media Investors ihre 22,9% Beteiligung veräußern. Zusammen mit dem von der IBB Beteiligungsgesellschaft verwalteten VC Fonds Berlin hatte sich bmp 2006 an der Targeting-Plattform nugg.ad beteiligt und als Lead-Investor begleitet. Später beteiligte sich auch der VC Fonds Technologie, den ebenfalls die IBB Beteiligungsgesellschaft betreut.

EXITS

ALOQA GMBH	MÜNCHEN
Tätigkeitsfeld: Mobile Applikationen	
Investor: Wellington Partners, München	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Aloqa ermöglicht es Anbietern von ortsgebundenen Inhalten, ihre Inhalte aktiv und auf mobilen Endgeräten kostenlos zu verbreiten. Aloqas Anwendung informiert Nutzer in Echtzeit über Veranstaltungen und mögliche Sozialkontakte in der näheren Umgebung. Wellington Partners hat seine Beteiligung an dem Unternehmen zu

NEUE FONDS

FCF I CO-INVEST FUND UND FCF II

Fokus: Life Science

Volumen: 190 Mio. EUR

Status: geschlossen

Forbion Capital Partners hat die Finanzierung ihrer beiden Fonds FCF I Co-Invest Fund und FCF II in Höhe von 190 Mio. EUR geschlossen. Das Kapital soll in Unternehmen aus dem Bereich Life Science investiert werden, die sich auf die Entwicklung von Medikamenten, medizinischen Geräten oder Neuerungen in der Diagnostik spezialisiert haben. Es sollen besonders Firmen aus Europa, Nordamerika und Israel von den beiden Fonds profitieren.

HASPA-EIGENKAPITALFONDS

Fokus: regionale, mittelständische Firmen

Volumen: 50 Mio. EUR

Status: Start

Zusammen mit der Beteiligungsgesellschaft Haspa BGM legt die Hamburger Sparkasse einen neuen Eigenkapitalfonds mit 50 Mio. EUR auf. Es sollen Tranchen zwischen 0,5 bis 5 Mio. EUR mit einer Laufzeit von ungefähr sieben Jahren in inhabergeführte Unterneh-

men investiert werden. Neben einem guten Geschäftsmodell muss der Kandidat auch eine solide Ertragslage vorweisen können.

NEXT III ONCOLOGY

Fokus: Life Science

Volumen: 26 Mio. EUR

Status: First Closing

Der dritte auf Krebstherapien spezialisierte Fonds von Nextech Invest hat bei seinem First Closing 26 Mio. EUR eingenommen. Mit einem Anteil von 80% sind hauptsächlich Privatinvestoren an dem Fonds beteiligt. ■

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

Der Deal-Monitor entsteht mit freundlicher Unterstützung des



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Anzeige



Sie sind...

...Investor und auf der Suche nach spannenden Ideen?

...Gründer und auf der Suche nach Unterstützung für Ihr Start-up?

Lassen Sie sich vom Entrepreneurship Center
der Ludwig-Maximilians-Universität München inspirieren!

>>> Wir vernetzen Gründer, Investoren und Industriepartner
in München und Umgebung.

>>> Wir bieten ambitionierten Start-ups umfangreiche, kostenlose
Gründungsförderung an (z.B. Räumlichkeiten, Weiterbildung,
Finanzierungsvermittlung).

>>> Wir ermöglichen unseren Partnern Zugang zu Innovation
und dem unternehmerischen Nachwuchs.

Ansprechpartner:

Robert Redweik, Hendrik Rennert

+49 89 2180 6207, entrepreneurship-center@lmu.de

www.entrepreneurship-center.uni-muenchen.de



Events

Datum & Ort	Veranstalter	Event
26.–28.09.2010 Bautzen	ADT-Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. www.adt-online.de	ADT-Jahreskonferenz: Thema: Innovationszentren – Dienstleister für die regionale Wirtschaft abseits der Ballungsräume Teilnahme: 700 EUR, für ADT-Mitglieder ermäßigt
28.09.2010 Karlsruhe	CatCap www.venture-lounge.de	Venture Lounge: Unternehmenspräsentationen von Start-ups vor Venture Capitalisten und Fachleuten mit anschließendem Networking, Fokus: Hightech und Software
28.09.2010 München	Munich Network e.V. www.munichnetwork.com	32. CleantechEve: Treffen und Erfahrungsaustausch zwischen Cleantech-Investoren und Akteuren der Cleantech-Industrie Teilnahme: 30 EUR
28.09.2010 Düsseldorf	eCapital, Tigges Rechtsanwälte, Warth & Klein Wirtschaftsprüfungsgesellschaft www.vcstammtisch.de	VC-Stammtisch Düsseldorf: Thema: Wie man mit Web 2.0 Geld verdienen kann Teilnahme: kostenfrei
29.09.–01.10.2010 Pamplona	Europe Unlimited www.e-unlimited.com	Biospan Investment Forum: Branchentreffen von Biotechnologie-Unternehmen und Investoren Teilnahme: 300 EUR
30.09.2010 Frankfurt	Financial Times Deutschland www.ftd.de	FTD-Hotspot „Mikrofinanzierung“: Halbtägige Konferenz zum Investitions- und Geschäftsmodell „Mikrofinanzierung“ in Deutschland Teilnahme: 390 EUR
04.10.2010 Berlin	ConVent www.convent.de	4. Mittelstandstag Berlin: Themen: Erfolgsfaktor Innovation, Beteiligungskapital für den Mittelstand, Strategien nach der Krise Teilnahme: ab 350 EUR
05.10.2010 Hannover	NBank, BioRegioN, Enterprise Europe Network, Biotechnica www.bioatventure.de	2. Bio@venture Conference 2010: Unternehmenspräsentationen vor Investoren und Beteiligungskapitalgebern Teilnahme: 300 EUR
12.10.2010 Zürich	Swiss Equity magazin www.sustainabilityday.ch	Swiss Equity cleantech day: Konferenz für nachhaltige Investments Teilnahme: 250 EUR
13.10.2010 Frankfurt	Aurelia Private Equity www.aurelia-pe.de	VC-Meeting: Thema: Vom Start-up zur festen Größe in Hessen – 10 Jahre Business Angels Frankfurt-Rhein-Main Teilnahme: kostenlos
14.10.2010 München	CatCap www.venture-lounge.de	Venture Lounge: Unternehmenspräsentationen von Start-ups vor Venture Capitalisten und Fachleuten mit anschließendem Networking, Fokus: Media, Internet und Software
14.10.2010 München	Munich Network e.V. www.munichnetwork.com	LunchBriefing: Netzwerken beim Mittagessen Teilnahme: 30 EUR
14.–15.10.2010 Kopenhagen	EVCA www.evca.com	EVCA Venture Capital Forum: Jahrestreffen der Venture Capital-Investoren innerhalb der EVCA Teilnahme: ab 1.459 EUR
15.10.2010 Oestrich-Winkel	European Business School (EBS) www.ebspreneurship.de	EBSpreneurship Forum: Unter dem Motto „Perspektivwechsel“ bringt die von Studenten organisierte Veranstaltung Gründungsinteressierte, Gründer und Investoren zusammen. Teilnahme: 15–60 EUR
18.10.2010 London	Europe Unlimited www.e-unlimited.com	TMI Tech Media Invest 2010: Treffen von Investoren, Business Angels, Branchenvertretern und Intermediären Teilnahme: ab 195 GBP
20.10.2010 München	Venture Capital Club www_vc-munich.de	VC Club Stammtisch: Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austausch und Netzwerken Teilnahme: 13 EUR
20.10.2010 Nürnberg	Management Circle www.managementcircle.de	Wirtschaftsforum Bayern 2010: Themen: Finanzierung, Strategien, Zukunft Teilnahme: 195 EUR
20.–21.10.2010 Berlin	Leonhard Ventures www.leoven.com	Watervent: Finanzierungsveranstaltung für die Wassertechnologie-Branche Teilnahme: ab 1.100 EUR
25.–27.10.2010 Monaco	Opal Group www.opalgroup.net	European Alternative & Institutional Investing Summit: Konferenz für institutionelle Investoren und Private Wealth-Manager Teilnahme: 400 EUR
26.10.2010 Frankfurt	Financial Times Deutschland www.ftd.de	FTD-Konferenz „Private Equity“: Konferenz für Private Equity-Firmen, Hedgefonds, Investmentbanken und Unternehmen Teilnahme: 750 EUR
26.10.2010 Düsseldorf	Private Equity Forum NRW www.private-equity-forum.de	Thementag: „Mezzanine – die Bombe tickt“ Teilnahme: 90 EUR, für Mitglieder kostenfrei
29.–30.10.2010 Berlin	Investitionsbank Berlin, Investitionsbank des Landes Brandenburg www.degut.de	Deutsche Gründer- und Unternehmertage (deGUT 2010): Messe rund um die Themen Existenzgründung und Unternehmertum Teilnahme: 15 EUR
29.–30.10.2010 Vallendar	IdeaLab! e. V. 0 www.idea-lab.org	IdeaLab! 2010 Der Gründerkongress: Ideenaustausch zwischen Studenten, Gründern, etablierten Unternehmern, Wissenschaftlern und Investoren
08.11.2010 Vaduz	Continua Unternehmensentwicklung AG www.continua.de	European Fundraising Market: Fundraising Event für General und Limited Partner sowie Intermediäre Teilnahme: ab 400 EUR



„Die Politik glaubt, sie sei wieder im Fahrersitz. Das zeigt nur, dass sie die Konstruktion eines Autos nicht kennt. In Wahrheit liegt sie im Kofferraum, gekidnappt von den Bankern.“

Business Angel Peter Jungen während seiner Keynote auf dem zweiten „Investors Summit“ der Mountain Club AG.

Ausblick

*Das VentureCapital Magazin
11/2010 erscheint am 29. Oktober*

Schwerpunktthemen: Investieren im Mittelstand/Nachfolgelösungen/Börsengang

Märkte & Zahlen:

- Trends in der Mittelstandsfinanzierung
- IPO-Statistik 2010

Early Stage & Expansion:

- Special: „Technologiefinanzierung in Baden-Württemberg – Innovation aus Tradition“
- Garantien in Beteiligungsverträgen

Mittelstand/Buyouts:

- Rechtliche Gestaltung des Nachfolgeprozesses
- Planung und Finanzierung der Unternehmensnachfolge
- Alternative Finanzierungsformen für den Mittelstand

Private Equity-Dachfonds:

- Special: Der jährliche Performancevergleich

Entrepreneurship:

- Fallstudie: Takko – Expansion mit Private Equity

**Inklusive Special
„Technologiefinanzierung
in Baden-Württemberg –
Innovation aus Tradition“**

Impressum

VentureCapital Magazin

11. Jahrgang 2010, Nr. 10 (Oktober)

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, Esther Mischkowski, Mathias Renz (Objektleitung)

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Oliver Bönig, Dr. Jochen Brelochs, Henning Busch, Alexander Endlweber, Holger Garbs, Dr. Alexandra Goll, Christof Knop, Dr. André Kruschke, Marc Lohrmann, Pascal Schmidt, Georg von Stein, Patricia Volhard, Dr. Wolfgang Weitnauer, Jörn Windler, Maximiliane Worch

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Bilder: Bilderbox, Fotolia, Pixelio, Photodisc

Titelbild: © UBE/Fotolia

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

Anzeigen: Karin Hofelich, Katja Sauerbrey, Johanna Wagner
Tel.: 089-2000339-50, Fax: 089-2000339-39

Erscheinungsstermine 2010: 29.01. (2/10), 26.02. (3/10), 26.03. (4/10), 30.04. (5/10), 21.05. (6/10), 25.06. (7-8/10), 27.08. (9/10), 24.09. (10/10), 29.10. (11/10), 26.11. (12/10), 17.12. (1/11)
Sonderausgaben: 10.07. (Tech-Guide 2010), 9.10. (Start-up 2011)

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: © 2010 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

People

ERP-EIF-Dachfonds mit neuer Führung

Führungswechsel beim ERP-EIF-Dachfonds, der in deutsche Frühphasenunternehmen aus der Technologiebranche investiert: Seit September steht **Dr. Markus Schillo** (li.) an der Spitze. Er gehört seit 2006 zum ERP-Team und war zuvor Geschäftsführer bei BioFutura Equity-Partners und Investmentmanager bei der Beteiligungsgesellschaft für die deutsche Wirtschaft (BdW). Schillo folgt auf **Dr. Matthias Ummenhofer**, der seit Juli zum Head Equity Fund Investments beim European Investment Fund (EIF) ernannt wurde und damit das gesamte Venture Capital-Geschäft des EIF leitet.



Robert Massing ist ab Oktober Director Business Development bei der Solutio AG. Zuvor war er u.a. als Leiter der Abteilung Public and Private Placements bei der KGAL aus Grünwald sowie als Geschäftsführer der Tertia Beteiligungstreuhand tätig.

Im September stießen **Dr. Holger René Bruckhoff**, **Lars Roßner** und **Thomas Draguhn** zu Buse Heberer Fromm in Düsseldorf. Bruckhoff kommt von CMS Hasche Sigle und soll als Partner den Geschäftsbereich Restrukturierung, Sanierung und Insolvenz aufbauen. Die Gesellschaftsrechtler Roßner, der ebenfalls neuer Partner ist, und Draguhn wechseln von KPMG Law.



Der ehemalige RTL-Chef **Prof. Dr. Helmut Thoma** ist seit September Mitglied des Beirats von Ozcapital. Die Hamburger Gesellschaft ist auf Beteiligungen im Medien- und Tourismussektor spezialisiert.

Das Personalkarussell bei Arques rotiert weiter: Zum 1. September legte



Vorstandsmitglied **Michael Hüttner** sein Amt nieder, es folgte **Maik Brockmann** (Fo.). Er ist seit 2006 für Arques tätig und führte zuletzt als Vice President den Bereich Operations. Kurz zuvor kehrte der ehemalige CEO **Dr. Dr. Peter Löw** als Aufsichtsratsmitglied zurück.



Dr. Reinholt J. Knoll wechselte im September zur Rechtsanwaltsgesellschaft Raupach & Wolpert-Elmendorff. Er kommt von Jones Day, wo er in den Bereichen M&A, Gesellschaftsrecht und allgemeines Wirtschaftsrecht als Counsel tätig war. Bei Raupach soll er die Compliance-Beratung ausbauen.

Karl Spielberger ist seit September Managing Partner des neu eröffneten Schweizer Büros von Orlando. Bis 2009 war er Mitglied der erweiterten Konzernleitung bei der Schweizer Großbank UBS.

Hagen Reinsberg ist seit September für die Rechtsanwaltskanzlei Hammonds

tätig. Er arbeitete zuvor bei der Luxemburger Kanzlei Wildgen. Reinsbergs Schwerpunkt liegt auf den Bereichen Investment-, Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht.



Achim Pütz, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Alternative Investments, ist seit September als Equity-Partner der US-Kanzlei Dechert im Bereich Financial Services & Investment Management tätig. Pütz kommt von SJ Berwin und hat sich auf die Strukturierung von traditionellen und alternativen Investments spezialisiert. Neben Pütz wechseln auch die Associates Martin Hüwel und Dr. Frank Wilbert zu Dechert.



Stephan Uhrenbacher unterstützt als sogenannter Entrepreneur in Residence die Wagniskapitalgeber BV Capital und eVenture bei der Identifikation von geeigneten Unternehmen. Uhrenbacher bleibt weiterhin aktiver Gesellschafter und Beirat von Qype sowie Executive Chairman bei Avocadostore.

Soeben erschienen

Viele Werke über Private Equity sind theoretische Abhandlungen – „**Was Sie immer schon über Private Equity wissen wollten**“ will dagegen ein Lesebuch sein, so der Untertitel. Die insgesamt 14 Beiträge sind in sechs Kapitel unterteilt und nach dem Ablauf einer Private Equity-Beteiligung geordnet: von der Idee über die Partnerwahl und den Verkaufsprozess bis hin zum Exit. Das Private Equity Forum NRW als Herausgeber konnte zahlreiche Experten aus unterschiedlichen Fachgebieten gewinnen, ihr Insiderwissen mit den Lesern zu teilen. Erschienen bei der GoingPublic Media AG, 184 Seiten, 19,95 EUR.



P+P Pöllath + Partners ist mit 29 Partnern und insgesamt 90 Rechtsanwälten und Steuerberatern an den Standorten München, Berlin und Frankfurt tätig.

P+P bietet fundierte, kreative und innovative Expertise sowie unabhängige Beratung in folgenden **Arbeitsbereichen** und allen damit in Verbindung stehenden **Rechtsgebieten**, insbesondere in Bezug auf die steuerrechtlichen Aspekte und Implikationen:

Transaktionen

- Unternehmenskauf/-strukturierung
- Private Equity/Venture Capital/Alternative Assets
- Fondsgründung/-strukturierung/-screening
- Listing/Delisting,
- Nachfolgeplanung und -gestaltung
- Steuerstrukturierung und -gestaltung,
- Immobilien sowie
- transaktionsbezogene Schiedsverfahren

Asset Management

- Vermögensmanagement, -anlage, -nachfolge
- verbindliche steuerliche Auskünfte für Unternehmen und Familiengesellschaften
- Beratung von vermögenden Privatpersonen und Family Offices
- Trusts und Stiftungen
- Fonds, Finanzprodukte
- Immobilien

Viele P+P-Berater stehen als „leading“ bzw. „highly recommended“ oft in mehreren Arbeitsbereichen konstant an der Spitze renommierter Ranglisten. Darüber hinaus wurde P+P häufig als „Kanzlei des Jahres“ vor allem im M&A- und Steuerbereich ausgezeichnet.

P+P ist völlig unabhängig und arbeitet mit fachlich führenden Kollegen befreundeter Sozietäten in Deutschland und anderen Jurisdiktionen, sowie mit Beratern, Banken und vielen weiteren Geschäftspartnern zusammen.

Weitere Informationen auch zu unserer Pro-Bono-Arbeit und den P+P-Stiftungen auf unserer Website@:

P+P Munich

Dr. Michael Best, StB
Philipp von Braunschweig, LL.M., RA
Dr. Matthias Bruse, LL.M., RA
Dr. Andrea von Drygalski, RAin
Richard L. Engl, StB
Dr. Wolfgang Grobecker, LL.M., RA
Otto Haberstock, M.C.J., RA
Dr. Benedikt Hohaus, RA, FAStr
Jens Hörmann, RA
Dr. Michael Inhester, RA
Dr. Christoph Philipp, LL.M., RA
Prof. Dr. Reinhard Pöllath, LL.M., RA, FAStr
Dipl.-Kfm. Alexander Pupeter, RA, StB
Andres Schollmeier, RA, FAStr
Dr. Frank Thiäner, RA
Dr. Margot Gräfin von Westerholt, RAin
Kardinal-Faulhaber-Strasse 10
80333 Munich
Tel: +49 (89) 24240-0
Fax: +49 (89) 24240-999
muc@pplaw.com

P+P Frankfurt

Dr. Georg Greitemann, LL.M., RA
Dr. Andreas Junius, LL.M., RA
Dr. Andreas Rodin, RA
Wolfgang Tischbirek, LL.M., RA, StB
Patricia Volhard, LL.M., RAin
Prof. Dr. Ingo Saenger, Of Counsel
Zeil 127
60313 Frankfurt/Main
Tel: +49 (69) 247047-0
Fax: +49 (69) 247047-30
fra@pplaw.com

P+P Berlin

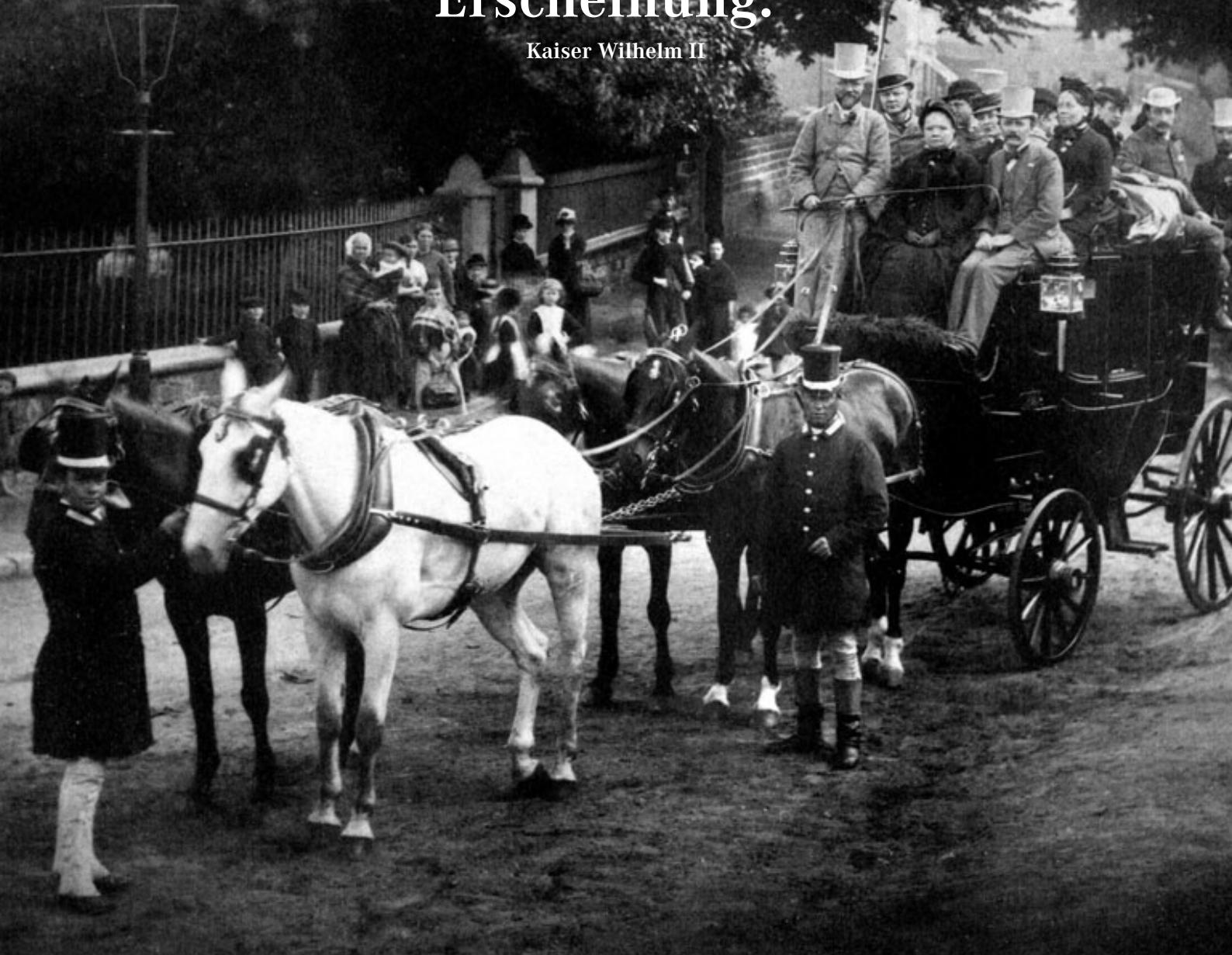
Uwe Bärenz, RA
Prof. Dr. Dieter Birk, StB
Dr. Matthias Durst, RA
Dr. Carsten Führling, RA
Dr. Stefan Lebek, RA
Dr. Andreas Richter, M.A., LL.M., RA
Dr. Thomas Töben, StB
Amos Veith, LL.M., RA
Andreas Wilhelm, RA, Of Counsel

Potsdamer Platz 5

10785 Berlin
Tel: +49 (30) 25353-0
Fax: +49 (30) 25353-999
ber@pplaw.com

„Ich glaube an das Pferd.
Das Automobil ist nur eine vorübergehende
Erscheinung.“

Kaiser Wilhelm II



Die Welt bleibt nicht stehen. Innovationen prägen das Bild von morgen.

Die exklusiv von der Alfred Wieder AG vertriebenen MIG Fonds finanzieren heute potenzialträchtige Spitzentechnologien für den Weltmarkt von morgen – außerbörslich, bankenunabhängig und unternehmerisch orientiert.

**Gestalten Sie als innovativer Finanzdienstleister gemeinsam mit uns die Zukunft!
Treten Sie mit uns in Kontakt.**

ALFRED WIEDER AG

Exklusivvertrieb der MIG Fonds | www.alfred-wieder.ag