

# VentureCapital

## Magazin

[www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de)

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Mit Sonderbeilage  
„Innovation trifft Tradition –  
Unternehmensfinanzierung in  
Norddeutschland“



## Veränderte Anforderungen

Die Assetklasse Private Equity aus LP-Sicht

**Statistik zeigt  
nach oben**

INVESTITIONEN IM ERSTEN  
HALBJAHR 2011 STEIGEN DEUTLICH

**Expansion auf  
blanken Schuhen**

MELVO GMBH LIEFERT LEDER-  
PFLEGEMITTEL BIS NACH INDIEN

**„Erfolg ist nicht zwangs-  
weise wiederholbar“**

INTERVIEW MIT FALK STRASCHEG  
UND SVENJA BECKER, EXTOREL



## STEADFAST CAPITAL

### TRANSAKTIONEN 2010

#### Akquisitionen innerhalb des Portfolios:

##### Januar 2010

MPS beteiligt sich mehrheitlich an dem Weltmarktführer für Co<sub>2</sub> Betäubungssysteme und Blutsammelanlagen



##### Februar 2010

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



##### Dezember 2010

Dahlback erwirbt die „Unser Heimatbäcker“ und wird somit zur größten Bäckereikette in Ostdeutschland.



#### Neuerwerb:

##### 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 Schlachtsystemen



**STEADFAST CAPITAL** ist eine unabhängige, auf mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Europa und den Benelux Ländern ausgerichtete Private Equity Beratungsgesellschaft. Die von Steadfast Capital beratenen Fonds beteiligen sich an nicht börsennotierten Unternehmen, um Lösungen für Unternehmensnachfolgen, Konzernausgliederungen oder Wachstumsfinanzierungen zu ermöglichen, welche immer auch Kapitalbeteiligungen des Managements vorsehen.

Nach den ersten beiden Fonds, Steadfast Capital Fund I (Jahrgang 2004) und Steadfast Capital Fund II (Jahrgang 2006), hat Steadfast Capital mit dem Fundraising für seinen dritten Fonds (Ziel 250 Millionen Euro) begonnen und setzt darin seine erfolgreiche, branchenunabhängige Beteiligungsstrategie an starken mittelständischen Unternehmen unverändert fort. Das First Closing wurde im Juni 2011 bei 104 Millionen Euro erreicht.

# Editorial

## Die Branche muss zuhören



Torsten Paßmann, Redaktionsleiter



Susanne Gläser, Redakteurin

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Fundraising ist zurzeit ein knallhartes Geschäft: Egal ob Buyout- oder Venture Capital-Fonds, ob Fokus in der DACH-Region oder außerhalb Europas, ob Cleantech, Internet oder Life Sciences: Die Branche hierzulande tut sich schwer, bei Investoren Kapital für neue Fonds einzuwerben. Zu tief sitzt die Verunsicherung bei institutionellen Investoren wie Privatanlegern gleichermaßen. Doch liegt die Zurückhaltung allein an Eurokrise, Staatsverschuldung und Börsen-Achterbahn? Das Team vom VentureCapital Magazin hat nachgehakt: bei Versicherungen, Pensionskassen, Family Offices und Dachfonds aus dem deutschsprachigen Raum.

Nicht jeder wollte öffentlich Stellung beziehen – doch die finale Botschaft ist recht schlicht: Die wichtigste Aufgabe der General Partner, die derzeit im Fundraising sind, ist: Zuhören! Denn die Investoren haben sich nicht grundsätzlich von der Assetklasse Private Equity abgewandt – vielmehr wünschen sie sich neue Konzepte und eine Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen. Die Botschaften der Limited Partner lesen Sie ab Seite 12. Als Vertreter eines Family Offices gaben Svenja Becker und Falk Strasczeg Auskunft darüber, welche Trends sie auf dem Markt beobachten und wie zufrieden sie mit den Renditen ihrer bisherigen Private Equity-Anlagen sind (S. 34–35).

Dass das schleppende Fundraising – wie von vielen befürchtet – dazu führt, dass die deutsche Branche immer kleiner wird, ist nicht auszuschließen, wäre jedoch fatal. Zu wichtig sind die Beteiligungsfonds hierzulande für die Finanzierung innovativer und wachstumsorientierter Unternehmen – gerade in Zeiten schwächelnder Kapitalmärkte und restriktiver Banken. Dennoch stimmen die Halbjahreszahlen des Branchenverbands BVK positiv: Die Investitionstätigkeit hierzulande ist von Januar bis Juni deutlich gestiegen, die Statistik weist nach der Flaute seit 2009 endlich wieder nach oben (S. 22–23). Der wirtschaftliche Aufschwung scheint also auch die Beteiligungsinvestoren erreicht zu haben. Was das zweite Halbjahr bringt, ist allerdings unklar: Die pessimistischen Stimmen werden beim Ausblick auf die kommenden Monate immer lauter. Doch gerade Krisenzeiten haben Beteiligungsinvestoren in der Vergangenheit stets gute Kaufmöglichkeiten geboten. ■

Eine aufschlussreiche Lektüre wünschen Ihnen

*torsten.passmann@vc-magazin.de*  
*susanne.glaeser@vc-magazin.de*

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



IPO Sole Lead Manager Entry Standard 08-2011 <b>amalphit</b>	IPO Sole Lead Manager Sole Bookrunner Prime Standard 07-2011 <b>YBS</b> <b>YOUNGBERG &amp; BERNHARDT</b>	Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot Joint Lead Manager Sole Bookrunner Entry Standard / 05-2011 <b>KINGHERO</b>
Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot Sole Lead Manager Sole Bookrunner Entry Standard / 05-2011 <b>itd SYSTEMS</b>	Unternehmensanleihe Sole Lead Manager Open Market 01-2011 <b>exergia</b>	Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot Sole Lead Manager Entry Standard / 10-2010 <b>itd SYSTEMS</b>
IPO Joint Lead Manager Entry Standard 08-2010 <b>KINGHERO</b>	Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot Sole Lead Manager Entry Standard / 08-2010 <b>BlueCap</b>	IPO Sole Lead Manager Entry Standard 02-2010 <b>TravelViva</b>
Designated Sponsoring Research General Standard seit 01-2010 <b>HANSA GROUP AG</b>	Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot und prospektpflichtige Zulassung Sole Lead Manager und Sole Bookrunner Prime Standard / 12-2009 <b>Eckert &amp; Ziegler</b>	Aktienrückkauf Sole Lead Manager Prime Standard 11-2009 bis 01-2010 <b>all for one.</b>
Designated Sponsoring Research Prime Standard seit 12-2008 <b>Eckert &amp; Ziegler</b>	Prospektpflichtige Zulassung aus Kapitalerhöhung Sole Lead Manager General Standard / 05-2008 <b>EHLEBRACHT AG</b>	Designated Sponsoring Research General Standard seit 08-2007 <b>SNP</b>

### Auszug Referenzen

**Bank M**  
Repräsentanz der biw Bank für Investments  
und Wertpapiere AG

Mainzer Landstraße 61  
D - 60329 Frankfurt am Main

Dirk Blumhoff / Ralf Hellfritsch  
Telefon +49 (0)69-71 91 838-10

E-Mail [info@bankm.de](mailto:info@bankm.de)  
Internet [www.bankm.de](http://www.bankm.de)

- 3 Editorial**  
Die Branche muss zuhören

## Auslese

- 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

## Titelthema

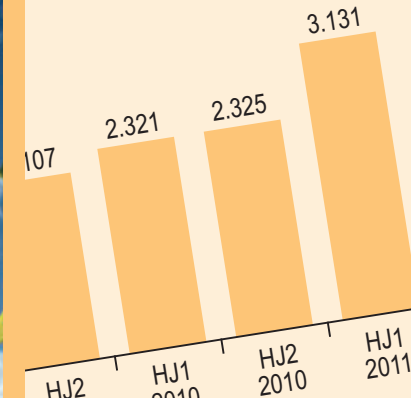
- 12 Veränderte Anforderungen**  
Die Assetklasse Private Equity aus LP-Sicht

## Märkte & Zahlen

- 18 Bericht aus dem Fundraising**  
„Die Strategie sollte leicht zu verstehen sein“  
Interview mit Nick Money-Kyrle, Managing Partner von Steadfast Capital
- 19 „Wir beobachten ein Gesund-schrumpfen der Branche“**  
Interview mit Andreas Schlenker, Partner, Partech International
- 20 Menschen & Macher**  
Sarik Weber  
Teil 56 der Serie

- 22 Hochkonjunktur für Private Equity**  
Investitionen im ersten Halbjahr 2011 steigen deutlich

- 26 Executive Talk**  
„Ich kann mir vorstellen, dass die Bedeutung von Private Equity weiter zunimmt“  
Interview mit Prof. Dr. Dieter Hundt, Präsident, Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände



## 12 Veränderte Anforderungen

### Die Assetklasse Private Equity aus LP-Sicht

Das Fundraising ist momentan wohl die größte Herausforderung für Private Equity-Manager weltweit: Erst schockte die Finanz- und Wirtschaftskrise die institutionellen Anleger, nun führen Rezessionsängste und staatliche Schuldenkrisen zu Investitionszurückhaltung. Wie kann man Investoren dennoch überzeugen? Welche neuen Anforderungen müssen General Partner erfüllen? Das VentureCapital Magazin hat bei den LPs nachgefragt.

## 22 Statistik zeigt nach oben

### Investitionen im ersten Halbjahr 2011 steigen deutlich

Der wirtschaftliche Aufschwung bei deutschen Unternehmen hat auch die Private Equity-Branche erfasst: Die hohe Nachfrage nach Eigenkapital und die guten Prognosen vieler Unternehmen haben im ersten Halbjahr 2011 zu einem deutlichen Anstieg der Investitionen in Deutschland geführt. Mit einem Gesamtvolumen von 3,1 Mrd. EUR übertrafen die Investitionen das Ergebnis des vorangegangenen Halbjahres um rund ein Drittel.

- 28 Innovationen auf historischem Boden**  
Das Investforum Sachsen-Anhalt 2011 lud nach Halle

- 36 Die Masse macht's!**  
Crowdfunding als Finanzierungsalternative

## Early Stage & Expansion

- 30 VC-Kolumne von Dr. Peter Güllmann, NRW.Bank**  
It's the economy, stupid!
- 31 Kein Investment ohne Markt- und Technologieexperten!**  
Zugang zu Experten als Schlüsselfaktor bei der Due Diligence  
Benjamin Lüpschen, Innosquared

- 32 Case Study**  
**Expansion auf blanken Schuhen**  
Melvo GmbH liefert Lederpflegemittel bis nach Indien

- 34 „Erfolg ist nicht zwangsweise wiederholbar“**  
Interview mit Falk Strascheg und Svenja Becker, Extorel GmbH

## Mittelstand/Buyouts

- 38 Wenn der Beteiligungs-kaufvertrag platzt**  
Welche Folgen Täuschungen haben  
Kai Schadbach, Schadbach Rechtsanwälte
- 40 M&A Kolumne von Dr. Gernot Wunderle, goetzpartners Corporate Finance**  
M&A am Scheitelpunkt?
- 42 Leave Me Alone!**  
Neue rechtliche Regelungen beim Ausschluss von Minderheitsaktionären  
Dr. Martin Kock, Jones Day





## 32 Expansion auf blanken Schuhen

Melvo GmbH liefert Lederpflegemittel bis nach Indien

Ob in Europa, Indien oder Russland – für eine gute Pflege des Schuhwerks sorgt die traditionsreiche melvo GmbH aus Ludwigsburg. In den letzten Jahren hat der Hersteller von Schuhpflegemitteln international expandiert und mehrere Produktrelaunches abgeschlossen.

## 34 „Erfolg ist nicht zwangsweise wiederholbar“

Interview mit Falk Strasczeg und Svenja Becker, Extorel

An guten Unternehmen besteht in Deutschland kein Mangel, an Kapital, das in junge Unternehmen investiert werden soll, dagegen schon. Venture Capital-Legende Falk Strasczeg und Svenja Becker, Senior Investment Managerin der Extorel GmbH, dem Family Office der Familie Strasczeg, sprachen im Interview über die aktuelle Situation beim Fundraising.

## Private Equity-Dachfonds

### 44 „Es gibt noch Fonds, die überzeichnet sind!“

Interview mit Horst Güdel und Norman Lemke, Mitglieder des Vorstands, RWB AG

### 46 Fondsportrait Schwellenländer mit Familienanschluss

Star Private Equity IX Beteiligungs GmbH & Co. KG – Die Neue Welt

### 47 Dachfonds-News

## Entrepreneurship

### 48 Entrepreneurship-Flash

### 50 Investor im Portrait Ein Investor für jede Unternehmensphase Teil 118: S-UBG AG

### 52 „Als Sportler ist man vor allem Unternehmer in eigener Sache“

Interview mit Stefan Pfannmöller, Geschäftsführer und Partner, Venture Stars

### 53 Elevator Pitch Innknowledge GmbH

## Datenbank

### 56 Deal-Monitor

### 62 Events Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

### 63 Zitat des Monats

### 63 Ausblick/Impressum

### 64 Stellenmarkt

In Kooperation mit



### 66 People

# Start-up 2012

Der Wegweiser für Gründer  
Eine Sonderausgabe des  
VentureCapital Magazins  
(7. Jg.)



**Anzeigenschluss:**  
26. September 2011

**Erscheinungstermin:**  
8. Oktober 2011

**Anzeigen/  
Heftabnahmen:**  
**Denise Hoser**  
hoser@goingpublic.de  
Tel.: +49 (0) 89-2000 339-30

**Claudia Kerszt**  
kerszt@goingpublic.de  
Tel.: +49 (0) 89-2000 339-52

## Branche des Monats

### Energie

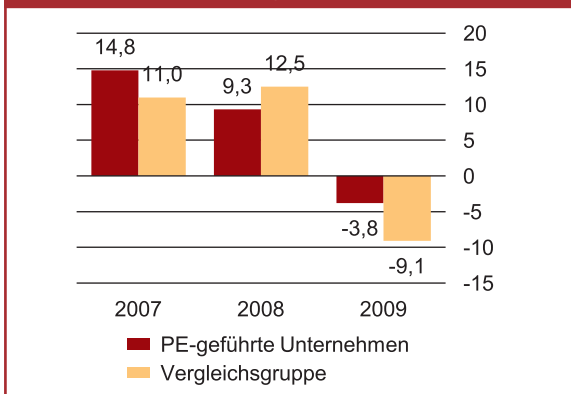
Deutsche Business Angels setzen auf die Energiewirtschaft: Laut aktuellem Business Angels Panel des Privatinvestoren-Dachverbands BAND ist die Branche der beliebteste Investitionsfokus unter den Investoren. Auf einer Skala von 1 (= unattraktiv) bis 7 (= sehr attraktiv) benoteten die rund 30 befragten Business Angels sie mit durchschnittlich 5,36 Punkten. Im Zuge der gestarteten Energiewende wollen sich demnach 63% der Befragten künftig noch stärker nach neuen Energieerzeugungskonzepten umsehen. Auf der Beliebtheitskala folgen Web-Services/E-Business, Umwelttechnik, Medizintechnik und Elektrotechnik/Elektronik. Die Befragung findet quartalsweise statt.

## Vergleich des Monats

### In der Krise bewährt

Private Equity-Portfoliounternehmen sind besser durch die Finanz- und Wirtschaftskrise gekommen als andere Unternehmen, belegt eine Untersuchung der Unternehmensberatung A.T. Kearney. Zwar litten auch die Portfoliounternehmen von Beteiligungskapitalgebern unter den Auswirkungen der Rezession. Im Vergleich zu Firmen, die nicht von einem Finanzinvestor unterstützt wurden, fielen die Ertragseinbußen demnach allerdings geringer aus. Die Studie untersuchte 109 Portfoliounternehmen in der DACH-Region und eine Vergleichsgruppe von 309 Firmen ohne Beteiligungsinvestor. Die Analyse zeigt, dass die Umsätze der Vergleichsgruppe im Krisenjahr 2009 mit 9,1% drastischer fielen als der Rückgang um 3,9% bei den Private Equity-Portfoliounternehmen. Zahlen für das Folgejahr wurden nicht ausgewiesen.

ERTRAGSWACHSTUM VON UNTERNEHMEN  
AUS DER DACH-REGION IN %



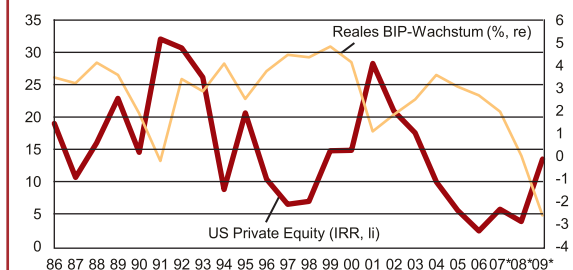
Basis: 100 PE-geführte Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz und eine Vergleichsgruppe von 309 Unternehmen  
Quelle: A.T. Kearney

## Grafik des Monats

### Krisenfonds performen am besten

Rezessionszeiten sind der richtige Moment, um in Private Equity-Fonds einzusteigen: Je schlechter die Konjunktur im Gründungsjahr eines Fonds, desto höher die Rendite. Ein Report des Deutsche Bank Research-Teams belegt den Zusammenhang zwischen Vintage von amerikanischen Private Equity-Fonds und dem Wachstum des US-Bruttoinlandsprodukts. Für Fonds des Top-Quartils ist der Zusammenhang laut Studie noch ausgeprägter als für den Median der Fonds. Grund für die gute Performance der „Krisenfonds“ sei u.a. das in Rezessionsphasen sinkende Preisniveau bei Unternehmensübernahmen.

BIP-WACHSTUM UND RENDITEN VON PRIVATE EQUITY  
(NACH VINTAGE-JAHR), USA



IRRs sind der Interne Zinsfuß für Ein- und Auszahlungen von PE-Fonds ohne Gebühren und Carried Interest seit Gründung des Fonds. Der Restwert des Fonds wird als finaler Cashflow berücksichtigt

\* Fonds aus dem Jahr 2007 oder jünger erlauben noch keine aussagefähige Analyse  
Quelle: Cambridge Associates, DB Research, Global Insight

## Regionen des Monats

### Emerging Markets und CEE im Kommen

Um 2,5% legte der weltweite M&A-Markt im vergangenen Jahr zu – den wichtigsten Anteil daran hatten die Emerging Markets: Das gesamte Transaktionsvolumen außerhalb von Europa und den USA wuchs 2010 um 48%, während die Geschäfte mit Fusionen und Übernahmen in Europa um 15%, in Nordamerika um 8% einbrachen, so eine Studie des Beratungshauses Roland Berger Strategy Consultants. Auch innerhalb Europas war eine Verschiebung zugunsten der aufstrebenden Volkswirtschaften zu verzeichnen: Rund 10% des europäischen M&A-Transaktionsvolumens von 369 Mrd. EUR entfielen 2010 auf die CEE-Region (Mittel- und Osteuropa, Russland und die Türkei): Die erreichten 166,5 Mio. EUR bedeuten laut Roland Berger einen historischen Höchststand.



Hier  
drin:  
Geld von der  
NRW.BANK

## Wir stärken Ihr Eigenkapital.

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



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen



## Positives Fundraising-Signal von Creathor

Deutsche Beteiligungsgesellschaften, die einen neuen Fonds auflegen möchten, haben es seit der Finanzkrise schwer: Institutionelle Investoren sind derzeit nur sehr bedingt bereit, ihr Kapital in die Assetklasse Private Equity zu investieren. So konnte die gesamte deutsche Branche im Jahr 2010 nur 930 Mio. EUR einsammeln – damit wurde das schwache Vorjahr, in dem mit 1,07 Mrd. EUR immerhin die Milliardengrenze überschritten worden war, sogar noch unterboten – von den 2,69 Mrd. EUR aus dem Jahr 2008 ganz zu schweigen. Dennoch gab es 2011 wieder einige Erfolgsmeldungen. Im September gelang dem Frühphaseninvestor Creathor Venture das First Closing des Creathor Venture Funds III bei 51 Mio. EUR. Im Interview berichtet CEO Dr. Gert Köhler von seinen Fundraising-Erfahrungen.

**VC Magazin:** Sie haben gerade das First Closing Ihres dritten Fonds bei 51 Mio. EUR bekannt gegeben. Welche Zwischenbilanz ziehen Sie aus Ihrem bisherigen Fundraising-Prozess?

**Köhler:** Fundraising ist zurzeit eine schwierige Angelegenheit. Die ganze europäische Venture Capital-Szene war in den vergangenen Jahren nicht besonders erfolgreich, und selbst die erfolgreichen Fonds haben keine großen Rückflüsse an ihre Investoren ausgezahlt. Dementsprechend haben viele Limited Partner mittlerweile keine Allokationen mehr frei für Wagniskapital. Gleichzeitig haben auch viele Börsenanlagen

schlecht performt, sodass insgesamt gerade eine gewisse Investitionszurückhaltung herrscht.

**VC Magazin:** Wie viel Zeit hat Ihr Fundraising bis zum First Closing in Anspruch genommen?

**Köhler:** Wir sind im zweiten Halbjahr 2010 gestartet und hatten ursprünglich damit gerechnet, den Fonds schon ein wenig früher schließen zu können. Aber auch mit einem sehr guten Track Record muss man momentan viel Überzeugungsarbeit leisten.

**VC Magazin:** Was sind die größten Vorbehalte institu-

Anzeige



### Veranstaltung:

**Thementag „Carve Out – Erfahrungsberichte und handwerkliche Aufgaben bei Konzern spin-offs“**

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

**Datum:** 20. Oktober 2011

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

### Inhaltliche Schwerpunkte:

Konzern-Spin-offs sind eine wesentliche Quelle für den Deal Flow von Private Equity-Häusern. Sie spielen aber auch eine wichtige Rolle für strategische Käufer und machen damit einen Großteil aller M&A Transaktionen aus. Auch wenn Spin-offs nichts Neues sind, stellen sie die Beteiligten immer wieder vor eine ganze Reihe neuer Herausforderungen, deren praktische Bewältigung für den Erfolg der Transaktionen mit entscheidend ist. Zusammen mit Konzern- und Unternehmensvertretern wollen wir wesentliche Fragestellungen sowohl aus Sicht eines Konzerns, eines PE-Hauses und eines Management Teams darstellen und zudem auf typische Fragestellungen in der Due Diligence sowie für die rechtliche Umsetzung eingehen.

### Informationen und Anmeldung unter:

[www.private-equity-forum.de](http://www.private-equity-forum.de) • Tel.: 0211-641 62 68

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

## Aufbruchsstimmung in der Cleantech-Branche

Die deutsche Energiewirtschaft möchte die von der Bundesregierung eingeläutete Energiewende aktiv mitgestalten. Im Rahmen der Handelsblatt Jahrestagung „Erneuerbare Energien 2011“ diskutierten Vertreter aus Industrie und Versorgungswerken, Verbandssprecher und Politiker die Chancen und Herausforderungen, die der beschleunigte Atomausstieg und die intensive Förderung erneuerbarer Energien mit sich bringt. Den Höhepunkt der zweitägigen Veranstaltung bildete der Vortrag von EU-Kommissar Günther Oettinger. Er forderte Politik und Wirtschaft auf, paneuropäische Strategien zur Förderung erneuerbarer Energien zu entwickeln, statt auf einzelstaatlichen Regelungen zu beharren.



EU-Kommissar Günther Oettinger redete Politik und Wirtschaft ins Gewissen.



tioneller Investoren derzeit?

**Köhler:** Das Problem ist, dass die Assetklasse Venture Capital – und besonders europäisches Wagniskapital – als nicht profitabel eingestuft wird. Viele fragen sich, ob amerikanisches Venture Capital nicht besser performe als europäisches, und haben zudem Vorbehalte, weil hierzulande der Staat eine so große Rolle im Frühphasenbereich spielt. Hier gilt es dann aufzuklären und auf den eigenen Track Record zu verweisen.

**VC Magazin:** Wer sind die Investoren Ihres dritten Fonds?



Dr. Gert Köhler

**Köhler:** Das Management selbst ist mit 15 Mio. EUR investiert, eine ähnlich hohe Summe stellt der European Investment Fund. Der Rest des Kapitals stammt von Privatanlegern und Family Offices. Institutionelle Investoren haben sich bislang nicht committet, es laufen allerdings noch Gespräche.

**VC Magazin:** Wann möchten Sie den Fonds final schließen?

**Köhler:** Wir rechnen mit dem Final Closing zum Ende des Jahres oder im ersten Quartal 2012. Wir sind derzeit nicht mehr aktiv im Fundraising-Modus, sondern konzentrieren uns auf bereits laufende Investmentprozesse. Angestrebt ist ein Gesamtvolumen von 80 Mio. EUR – damit fallen wir aus dem Fokus vieler großer Dachfonds. Zu groß soll der Fonds jedoch

auch nicht werden, denn die reine Größe korreliert nicht automatisch mit höherer Rentabilität.

**VC Magazin:** Warum ist jetzt der richtige Zeitpunkt, um in einen europäischen Venture Capital-Fonds zu investieren?

**Köhler:** Es gibt derzeit keinen großen Wettbewerb unter den Investoren, aber viele spannende neue Themen. Weil die gesamtwirtschaftliche Lage eher unsicher ist, sind die Einstiegsbedingungen gerade sehr attraktiv. Mit einem wirtschaftlichen Aufschwung bieten sich zudem gute Entwicklungsmöglichkeiten für Portfoliounternehmen – und interessante Exit-Chancen.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige

## PRIVATE EQUITY DIREKT BETEILIGUNGEN

# Eigenkapital für Unternehmer: Gemeinsamer Erfolg ist unser Ziel.

Als Ihr Partner für Private Equity Direktbeteiligungen entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen eine individuelle Eigenkapital-lösung 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](mailto:info@wgz-initiativkapital.de)

[www.wgz-initiativkapital.de](http://www.wgz-initiativkapital.de)



## Social Investments im Aufwind

TOP

Europäische Investoren setzen verstärkt auf das Thema Nachhaltigkeit. 84% der in einer Studie von Thomson Reuters Extel und dem britischen Verband für nachhaltige Investments und Finanzen UKSIF befragten 209 Buyside-Firmen planen 2012 einen Ausbau ihrer Tätigkeiten bei sozialverantwortlichen Investitionen und nachhaltigen Anlagestrategien.

FLOP



## Mittelständler wollen kein Private Equity

Die große Mehrheit der deutschen Mittelständler lehnt externes Beteiligungskapital als Finanzierungsoption für ihr Unternehmen ab. Bei einer Umfrage der Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) schlossen 80% der befragten Mittelständler eine Zusammenarbeit mit Finanzinvestoren aus. Als Hauptgründe nannten sie die Angst, im eigenen Unternehmen an Einfluss zu verlieren, sowie die Unkenntnis, was sich hinter dem Begriff Private Equity überhaupt verberge.

## NEWTICKER

+++ **Wien** – Die Venture Capital-Initiative der Austria Wirtschaftsservice GmbH stellt im Rahmen eines zweiten Calls insgesamt 5 Mio. EUR Risikokapital für junge Unternehmen zur Verfügung. +++ **Frankfurt** – Die Sauren Golden Awards 2011 gehen in der Kategorie Hedgefonds an Lilian Co (LBN Advisers) und an Miles Geldard (Jupiter Asset Management) in der Kategorie Comeback des Jahres. +++ **London** – Die Private Equity-Gesellschaft 3i ist aufgrund einer schleppenden Kursentwicklung aus dem FTSE 100-Index gefallen. +++ **Berlin** – Unter dem Motto „Der geschlossene Fonds – Das kleine Wirtschaftswunder“ hat der VGF Verband Geschlossene Fonds eine Medienkampagne zum besseren Verständnis des Anlageprodukts in der Öffentlichkeit gestartet.

## Zweites Private Equity-Seminar in Mainz

Der Branchenverband BVK und die Münchener TUM School of Management führen ihr Fortbildungsangebot für Private Equity-Nachwuchskräfte fort: Am 24. und 25. November 2011 findet im Hyatt Regency Hotel in Mainz das zweitägige Private Equity-Seminar 2011 statt. Das Programm richtet sich mit teilweise parallel veranstalteten Seminartei-

len an zwei unterschiedliche Zielgruppen: zum einen an Nachwuchskräfte von Venture Capital-Gesellschaften, zum anderen an Manager von Buyout-Gesellschaften. Der Lehrgang findet nach der großen Resonanz auf den ersten Durchgang im vergangenen März bereits zum zweiten Mal statt. Weitere Informationen unter [www.eec.wi.tum.de](http://www.eec.wi.tum.de)

## Mic AG verzeichnet gutes erstes Halbjahr 2011

Mit einem Umsatz von rund 2,9 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2011 hat der Frühphaseninvestor mic AG laut eigenen Angaben das beste erste Halbjahr in der Unternehmensgeschichte abgeschlossen. Das Nettoergebnis verbesserte sich auf rund 400.000 EUR, nachdem im ersten Halbjahr 2010 noch ein Verlust in Höhe von rund

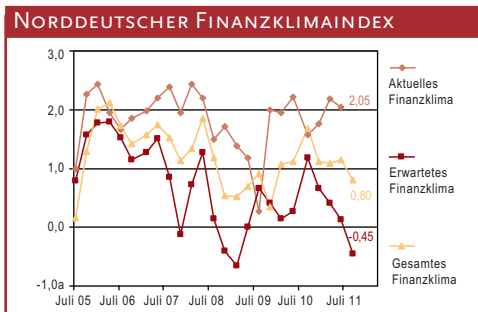
600.000 EUR angefallen war. Laut Unternehmensangaben wurden in der ersten Jahreshälfte alle Verbindlichkeiten getilgt und die Eigenkapitalquote auf 100% erhöht. Durch eine im August vollzogene Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln hat sich das Grundkapital der Gesellschaft auf rund 4,7 Mio. EUR erhöht.

## Norddeutsche Unternehmen verunsichert

Das Finanzklima im norddeutschen Mittelstand hat sich weiter verschlechtert: Sorgen um die Staatsschuldenkrise ließen den vom Beratungshaus Nord Consult vierteljährlich ermittelten Finanzklimaindex im dritten Quartal 2011 von 1,15 Punkten im Vorquartal auf 0,80 Punkte weiter sinken. Auch wenn sich die tatsächliche Kreditverfügbarkeit laut Aussagen der befragten norddeutschen Unternehmen nur leicht von 2,18 auf 2,05 verschlechtert hat, sind die Erwartungen hinsichtlich der zukünftigen

Kreditverfügbarkeit deutlich von 0,13 auf -0,45 gesunken. Die Schere zwischen aktueller und erwarteter Kreditverfügbarkeit ist damit zum dritten Mal in Folge weiter auseinandergegangen und erreicht den Höchststand seit Beginn der Umfrage. Parallel zur Verschlechterung des Finanzklimaindex stieg der Anteil der Befragten, die im vergangenen Quartal infolge fehlender Bankfinanzierung

auf Investitionen verzichtet oder diese eingeschränkt haben, um knapp 5% auf 22,7%.



Quelle: Nord Consult

# Venture-Capital-Initiative

## aws beteiligt sich mit EUR 5 Mio. an Frühphasen-Fonds

Im Rahmen der Venture-Capital-Initiative lädt die Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) Fonds mit Investitionsfokus auf forschungs- und technologieorientierten Unternehmen in der Frühphase ein, sich zu bewerben.

Die Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) beteiligt sich zu marktüblichen Konditionen an Fonds bestehender oder neuer Managementteams mit Minderheitsbeteiligungen bis maximal 30 % des Fondsvolumen. Das Beteiligungskapital der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) beträgt insgesamt EUR 5 Mio.

Sie sind Manager eines Fonds, der

- sich im Fundraising befindet,
- sich an forschungs- und technologieorientierten Unternehmen in der Gründungs- oder ersten Wachstumsphase mit regionalem Schwerpunkt in Österreich beteiligt
- und zudem über ausgewiesene Erfahrung im Bereich Frühphasen-Investments verfügt,

dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung.

### **Bewerbungszeitraum**

Mitte September 2011 bis 31. Dezember 2011

### **Informationsveranstaltung**

Montag, 24. Oktober 2011, 16.00 Uhr in der aws (Ungargasse 37, 1030 Wien)

Detailinformationen und Bewerbungsunterlagen stehen Ihnen auf den Internetseiten der aws zum Download zur Verfügung. Bewerbungen richten Sie bitte direkt an die aws, Kennwort „Venture-Capital-Initiative/2. Call“.

### **Rückfragen**

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

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

Mag. Wolfgang Sendner | w.sendner@awsg.at | Telefon: +43 1 501 75-319

Mag. Burag Tuzkaya | b.tuzkaya@awsg.at | Telefon: +43 1 501 75-251



# Veränderte Anforderungen

## Die Assetklasse Private Equity aus LP-Sicht

Das Fundraising ist momentan wohl die größte Herausforderung für Private Equity-Manager weltweit: Erst schockte die Finanz- und Wirtschaftskrise die institutionellen Anleger, nun führen Rezessionsängste und staatliche Schuldenkrisen zu Investitionszurückhaltung. Viele bestehende Limited Partner melden zudem ihre Unzufriedenheit mit den Renditen aus bestehenden Private Equity-Engagements und sind deshalb zögerlich bei Neuzusagen. Wie kann man Investoren dennoch überzeugen? Welche Vorbehalte gilt es zu entkräften? Welche neuen Anforderungen müssen General Partner erfüllen? Das VentureCapital Magazin hat bei den LPs nachgefragt.

### Schwache Erholung

Das Rennen ist eröffnet: Zahlreiche Private Equity-Manager haben in diesem Jahr ihr Fundraising für die nächste Fondsgeneration gestartet, viele planen, in den kommenden Monaten ebenfalls auf Kapitalsuche zu gehen. Erst wenigen ist bereits ein erstes oder gar das finale Closing gelungen. Obwohl die Zurückhaltung bei institutionellen Investoren nach wie vor groß ist, hat sich im Laufe des ersten Halbjahrs 2011 zumindest ein wenig Optimismus breitgemacht. Der Datendienstleister Preqin meldet einen Anstieg des weltweit eingesammelten Fondsvolumens

JEREMY GOLDING, GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER, GOLDING CAPITAL PARTNERS GMBH:

WAS SIND DIE TYPISCHEN SORGEN INSTITUTIONELLER INVESTOREN, WENN ES UM PRIVATE EQUITY IN DEUTSCHLAND GEHT?

Aktuell sorgen sich institutionelle Investoren um die wirtschaftlichen Aussichten der erworbenen Unternehmen, den hohen Wettbewerb zwischen den Private Equity-Fonds und die damit einhergehenden hohen Kaufpreise. Zusätzlich stellen sich Fragen hinsichtlich des Einsatzes von Fremdkapital, der Herausforderungen bei der operativen Wertsteigerung sowie der limitierten Veräußerungsmöglichkeiten über die Börse. Neben den wirtschaftlichen Herausforderungen



Jeremy Golding

für Private Equity-Investments sind zusätzlich aufsichtsrechtliche Neuerungen wie Solvency II oder die Großkredit- und Millionenkreditverordnung (GroMiKV) zu erfüllen. Erfolgreiche Private Equity-Fonds haben die wirtschaftlichen Herausforderungen in der Vergangenheit gemeistert, indem sie ihre Portfoliounternehmen konsequent strategisch weiterentwickelt haben und damit schlussendlich für ihre Investoren Renditen über 20% Brutto-IRR erzielen konnten. Das zeigt, dass die Auswahl der richtigen Private Equity-Manager in Deutschland die größte Herausforderung bei der Investitionsentscheidung für institutionelle Investoren darstellt.

### Fonds-Closings seit Jahresbeginn 2011 mit Schwerpunkt DACH-Region (Auswahl)

Gesellschaft	Fonds	Volumen* in Mio. EUR
Auctus Capital Partners AG	Auctus III	155
b-to-v Partners AG	b-to-v Entrepreneurial Growth II	19
Zouk Capital LLP	Cleantech Europe II	230
CMP Capital Management Partners GmbH	CMP German Opportunity Fund II	175
Creathor Venture Management GmbH	Creathor Venture Fonds III	51
Deutsche Beteiligungs AG	DBAG Expansion Capital Fund	242
eCapital entrepreneurial Partners AG	eCapital III Cleantech Fonds	50
Finattem Fonds Management Verwaltungs GmbH	Finattem III	135
HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH	HV Holtzbrinck Ventures Fund IV L.P.	177
Innovationsstarter Hamburg GmbH	Innovationsstarter Fonds Hamburg	12
Kizoo AG	Kizoo SaaS-Fonds	10
MIG Verwaltungs AG	MIG Fonds 9	80
MVP Management GmbH	MVP II	70
Partners Group AG	Partners Group Infrastructure 2009 Programm	500
Pontis Capital GmbH	Pontis Growth Capital Fund II	30
Steadfast Capital GmbH	Steadfast Capital Fonds III	104

\* Angestrebtes oder tatsächliches Volumen

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



von 61,6 Mrd. USD im ersten Quartal des laufenden Jahres auf 66 Mrd. USD im zweiten Quartal. Damit erreicht die Branche zum Halbjahr immerhin schon mehr als die Hälfte des Kapitals, das sie im Gesamtjahr 2010 einsammeln konnte: Im vergangenen Jahr kam die Branche auf 225 Mrd. USD, was nach 295,9 Mrd. USD im Jahr 2009 und satten 666,5 Mrd. USD 2008 einen deutlichen Einbruch darstellte.

### Mehrere Closings im ersten Halbjahr

Für den deutschen Markt liegen indes noch keine Zahlen vor – der Branchenverband BVK veröffentlicht sie nur im Jahresrhythmus. Eine Verbesserung wäre der Szene zu wünschen: Im vergangenen Jahr konnten deutsche Beteiligungsgesellschaften lediglich 930 Mio. EUR einsammeln, auch 2009 war mit einem Volumen von 1,07 Mrd. EUR kein

**DR. FRANK A. ERHARD, CEO UND VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENT, RISING STAR AG:  
WELCHE TYPISCHEN FEHLER BEGEHEN ZIELFONDSMANAGER IM FUNDRAISING?**

Um erfolgreich Fundraising zu betreiben, sollten Fondsmanager beachten, dass die Kapitaleinwerbung aufgrund der vielschichtigen Anforderungen unterschiedlicher Investorentypen eine segmentspezifische Ausrichtung der Fondskonstruktion, -konditionen und Investitionspolitik erfordert; Family Offices, UHNWI-Investoren (die sog. Ultra High Net Worth Individuals), Versicherungen und Dachfonds setzen differenzierte Anforderungen an die Ausgestaltung moderner



Dr. Frank A. Erhard

Fondskonstrukte. Angesichts sich seit einigen Jahren ändernder externer Rahmenbedingungen ist es für Zielfonds eminent wichtig, Fondsstrukturen zu optimieren und veränderte Investorenanforderungen zu erfüllen. Um wandelnden Erfordernissen wie Pricing, Investment Guidelines und regulatorischen Anforderungen Rechnung zu tragen, ist – insbesondere bei Nachfolgefonds – eine Optimierung der etablierten Fondskonzepte erforderlich. Letztendlich zählt, neben einem hervorragenden Erfolgsnachweis, die Fähigkeit, flexibel auf Investorenbedürfnisse reagieren zu können, sowie eine nachhaltig sinnvolle Investitionspolitik.

Anzeige

**Board Academy**

[www.board-academy.de](http://www.board-academy.de)

- Strategieentwicklung und -implementierung
- Bilanzierung/Reporting/Controlling
- Risk & Compliance
- Legal
- Finance
- Human Resources

## Gremienarbeit ist mehr als Verantwortung.

Die Board Academy als gemeinsame Initiative von Steinbach & Partner Executive Consultants, Deloitte, Commerzbank, Beiten Burkhardt und Seidenschwarz & Comp. bietet die Grundlage für qualifizierte Gremienarbeit im Rahmen eines exklusiven Curriculums für Aufsichtsräte und Beiräte.

Neben fachlicher Tiefe, Coaching und einer einzigartigen Zertifizierung gestaltet die Board Academy den Aufsichtsrats- und Beiratsclub gemeinsam mit der WELT. Vernetzungen sind, gerade für Mandatierungen, erforderlich, um Themen der Zukunft zu treiben.



ALEXANDER BINZ, GENERAL PARTNER, VON BRAUN & SCHREIBER PRIVATE EQUITY PARTNERS GMBH:  
WELCHE ANFORDERUNGEN STELLEN SIE BEI DER SELEKTION VON ZIELFONDS AN DIE MANAGEMENTTEAMS?

Viele Investoren fokussieren sich bei der Auswahl von Private Equity-Fonds auf die historische Performance eines Managers. Dabei ist die Entscheidung für ein Fondsinvestment im Wesentlichen eine Wette auf die Fähigkeiten des aktuellen Managementteams. Zentrale Fragen für einen professionellen Investor sind:



Alexander Binz

- **Performance:** Kann das derzeitige Team die Performance der Vergangenheit auch in der Zukunft wiederholen?
- **Stringenz:** Hat der Private Equity-Fonds in der Vergangenheit auch tatsächlich gemäß der bei Auflage des Fonds angekündigten Strategie hinsichtlich Segmenten, Industrien, regionalem Fokus und Finanzierungsphasen investiert?

- **Zusammenspiel des Teams:** Unterschiedliche Charaktere und Fähigkeiten bereichern ein Team. Trotzdem darf die grundsätzliche „Harmonie“ bei der Zusammenarbeit nicht infrage stehen. In diesem Kontext sind strukturierte Entscheidungsprozesse mit klaren Regeln notwendig. Nachfolgefragen müssen adressiert sein. Die Kompensationsstruktur jedes Einzelnen muss dafür sorgen, dass alle langfristig an einem Strang ziehen.
- **Motivation und Können des Einzelnen:** Neben exzellenter akademischer Ausbildung und vielfältiger Erfahrung im Private Equity-Umfeld muss der klare „Hunger“ erkennbar sein, hart und erfolgreich für den neuen Fonds zu arbeiten. Ein signifikantes persönliches Fondsinvestment stellt Interessenkongruenz mit den Investoren sicher.

allzu gutes Jahr gewesen. 2008 waren noch 2,7 Mrd. EUR zugesagt worden. Dass sich die Statistik in diesem Jahr erholt, deuten einige erfolgreiche Fonds-Closings an, die im ersten Halbjahr hierzulande bereits vermeldet wurden: Auctus Capital Partners meldeten bereits im März das Closing ihres dritten Fonds bei 155 Mio. EUR. Im Juni schloss Finatam die ebenfalls dritte Fondsgeneration bei 135 Mio. EUR. Einer der größten Abschlüsse des bisherigen Jahres gelang dem paneuropäischen Team von Zouk Capital, das für den Cleantech Europe II-Fonds 230 Mio. EUR einsammelte. Im Frühphasenbereich vermeldete Creathor zuletzt ein First Closing bei 51 Mio. EUR. Und auch im Bereich der Beteiligungsfonds für Privatanleger gab es positive Signale: Für den MIG Fonds 9 kamen 80 Mio. EUR zusammen.

### Sorge um Konjunktur und Börse

Während einige Gesellschaften also aufatmen können, haben andere noch eine Wegstrecke vor sich. Neben dem Mittelstandsinvestor Steadfast Capital buhlen dem Vernehmen nach auch die deutschen Venture Capital-Flaggschiffe Earlybird, Wellington und Neuhaus Partners um die Gunst der Investoren. Auf welche Erwartungen und Vorbehalte sie dabei treffen, spiegelt die Umfrage wider, die das VentureCapital Magazin unter institutionellen Investoren im deutschsprachigen Raum gemacht hat. Dass die Anlageklasse Private Equity von der jüngsten Marktvolatilität weit weniger betroffen ist als Aktienanlagen, schätzen die Investoren demnach durchaus. Sie geben jedoch zu bedenken, dass Konjunkturdellen und ein schwächelndes Börsenumfeld sich zeitverzögert auch

ANDREAS BINDER, PORTFOLIOMANAGER PRIVATE EQUITY, WAVE MANAGEMENT AG: WARUM SOLLTE EINE VERSICHERUNG EIN LANGFRISTIGES – UND DAMIT ILLIQUIDES – INVESTMENT IN EINEN PRIVATE EQUITY-DACHFONDS EINGEHEN?

Gegenfrage: Warum sollte eine Versicherung dieses NICHT tun? Die Liquiditätsanforderungen von Lebens- wie Sachversicherungen sind natürlich stets zu beachten, erweisen sich aber aufgrund der meist langfristigen Passivverpflichtungen als eher gering. Ein Teil der Asset Allocation kann und wird daher entsprechend langfristig – und damit auch in gewissem Maße illiquide – z.B. in Hypotheken, Nachrangpapieren, Immobilien, Beteiligungen oder auch Private Equity angelegt.



Andreas Binder

Ein Investment in einen Private Equity-Dachfonds ist zwar – zumindest de facto – illiquide, aber durch die Kompensation in Form des Illiquiditätszuschlages (sprich: höhere Gesamtrendite) gut zu begründen. Gerade Investoren wie Versicherungen oder Pensionskassen können sich den Vorteil ihrer langfristigen Verpflichtungen

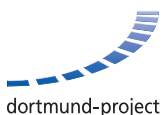
durch Investments in langfristige/illiquide Assets daher entsprechend zunutze machen. Die Illiquidität von Dachfonds bietet so auch den Vorteil, dass innerhalb aller Marktzyklen weiterinvestiert wird, was in den Public Markets nur schwer einzuhalten ist.

Der Illiquidität (und den Kosten) eines Private Equity-Dachfonds stehen die Vorteile wie Diversifikation, geringere Volatilität, Selektion, Zugang und interne Ressourcenersparnis entgegen. Dachfonds erscheinen aufgrund dieser Eigenschaften dabei insbesondere sinnvoll

- bei speziellen Private Equity-Segmenten wie z.B. Turnaround oder Small Cap Buyouts
- in besonderen Regionen wie z.B. Asien
- bei dem Zugangsweg Secondaries.

Zusammenfassend bieten Private Equity-Dachfonds obgleich ihrer Illiquidität eine relativ gute Möglichkeit, an der Assetklasse Private Equity zu partizipieren und deren entsprechende Vorteile zu nutzen.

# VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2011



DR. RÜDIGER VON KOLLMANN, GRÜNDER UND VORSTAND DER SOLUTIO AG:

WELCHE VORTEILE BIETET PRIVATE EQUITY GEGENÜBER INVESTMENTS IN INFRASTRUKTUR UND IMMOBILIEN?

Private Equity bewährt sich bereits seit über einem Jahrzehnt als eigenständige Assetklasse und rückt aufgrund sinkender Renditepotenziale traditioneller Anlagen weiter verstärkt in den Fokus von institutionellen Anlegern. Die Gründe hierfür liegen vor allem in der geringeren Volatilität und der relativ niedrigen Korrelation zu traditionellen Anlageklassen. Bei einer Beimischung verbessert dies das Risiko-



Dr. Rüdiger von Kollmann

profil des Gesamtportfolios. Darüber hinaus konnten Private Equity-Investments in der Vergangenheit meist die Renditeentwicklung der Aktienmärkte übertreffen. Beides sind Gründe dafür, dass Investoren verstärkt ihr Aktien-Exposure durch Private Equity substituieren. Wichtig dabei ist allerdings ein strategischer und kontinuierlicher Portfolioaufbau über mehrere Jahre und eine effiziente Diversifikation nach Auflagejahren und Managern. Zudem treten die beschriebenen Diversifikationseffekte und eine Rendite/Risiko-Verbesserung merklich erst ab einer Quote von 3 bis 5% ein.

auf die Beteiligungsportfolien auswirken. Gerade die hohen Kaufpreise und die fehlenden Veräußerungsmöglichkeiten über die Börse machen Limited Partner derzeit Sorgen, berichtet Jeremy Golding, Geschäftsführer des Dachfonds Golding Capital Partners.

Schweizer Rising Star AG. Jan von Graffen von der Süddeutschen Krankenversicherung wünscht eine Anpassung von Stressfaktor und Korrelation: Der derzeitige Stressfaktor von 49% sei zu hoch, eine Senkung des Korrelationsfaktors auf ca. 0,6 im Standardmodell angebracht.

### Anpassungen gefordert

Veränderte Rahmenbedingungen stellen für die Investoren zusätzliche Herausforderungen dar: So gilt es in den kommenden Monaten, u.a. auf die Anforderungen von Solvency II und die Großkredit- und Millionenkreditverordnung (Gro-MiKV) zu reagieren. Die Entscheidung für ein Private Equity-Commitment würde einigen Limited Partnern leichter fallen, wenn die Fondskonzeptionen angepasst würden. Wandelnden Erfordernissen wie Pricing, Investment Guidelines oder regulatorischen Anforderungen muss hier Rechnung getragen werden, fordert Dr. Frank A. Erhard, CEO der

### Fazit:

Zwar gab es im ersten Halbjahr des Jahres positive Signale für das Fundraising von Private Equity-Fonds – die wirtschaftliche Unsicherheit ist jedoch geblieben. Im Gespräch mit dem VentureCapital Magazin reden Limited Partner Klartext über ihre Einstellung zur Assetklasse – wer sich im Rennen um Fondskapital behaupten möchte, sollte gut zuhören.

*susanne.glaeser@vc-magazin.de*

JAN VON GRAFFEN, ABTEILUNGSLEITER VERMÖGENSVERWALTUNG, SÜDDEUTSCHE KRANKENVERSICHERUNG A.G.:

IST PRIVATE EQUITY EIN SICHERER HAFEN IN ZEITEN VOLATILER MÄRKTE?

Private Equity bietet nach wie vor sehr gute Diversifikationseffekte. Die geringe Korrelation zu den traditionellen Assetklassen bringt in der aktuellen Marktphase eine Beruhigung ins Portfolio. Letztendlich ist der Anteil im Gesamtanlagenkontext der Versicherungen in der Regel zu klein, als dass die Effekte des volatilen Marktes abgefangen werden könnten. Aber auch Private Equity wird sich nicht ganz der Volatilität entziehen können, und zeitverzögert werden sich die Effekte über die Bewertungen in den Portfolios widerspiegeln. Ich gehe aber davon aus, dass die Auswirkungen deutlich geringer sein werden als im Aktien-



Jan von Graffen

markt. Die Süddeutsche Krankenversicherung investiert ausschließlich in Dachfonds, welche dank der hohen Diversifikation auf Einzelinvestmentebene nicht stark betroffen sein sollten. Hinsichtlich Solvency II vermute ich, dass Private Equity im Verhältnis zu Public Equity, bedingt durch die risikoadjustierten besseren Renditen, an Attraktivität gewinnen wird. Interessant wird sein, ob der Stressfaktor und die Korrelation noch angepasst werden. Der derzeitige Stressfaktor von 49% ist zu hoch. Aus Untersuchungen von einem unserer Dachfondsmanager geht hervor, dass der Stressfaktor bei ca. 30% angemessen wäre. Zusätzlich wäre eine Senkung des Korrelationsfaktors von 0,75 auf ca. 0,6 im Standardmodell sinnvoll. So oder so stellt Private Equity aus meiner Sicht auch unter Solvency II einen wichtigen und beruhigenden Portfoliobaustein dar.



[www.wir-investieren-in-deutschland.de](http://www.wir-investieren-in-deutschland.de)

[www.wir-investieren-in-china.de](http://www.wir-investieren-in-china.de)

[www.wir-investieren-in-indien.de](http://www.wir-investieren-in-indien.de)

# 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](http://www.rwb-ag.de)

  
**RWB**  
Spezialist für Private Equity

# „Die Strategie sollte leicht zu verstehen sein“

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

Seit Anfang des Jahres befindet sich Steadfast Capital im Fundraising für den dritten Fonds. Im Interview berichtet Nick Money-Kyrle, was potenzielle Limited Partners bewegt, welche Gruppe besonders betreuungsintensiv ist und welche Argumente überzeugen.

**VC Magazin:** Sie sind Ende 2010 ins Fundraising für Ihren dritten Fonds gegangen. Welche Erfahrungen haben Sie bislang gemacht?

**Money-Kyrle:** Dachfonds stellen aus meiner Sicht derzeit die betreuungsintensivste Investorengruppe dar, da sie häufig einem gewissen Standardisierungsansatz folgen, gerade wenn es um Vertragsverhandlungen geht. Dazu müssen sie einerseits selbst Geld einsammeln, andererseits weisen viele größere Fonds, die in den Jahren 2005 bis 2007 Geld gesammelt haben, noch wenig Rückflüsse und zum Teil eine sehr schlechte Performance auf. Wer damals als institutioneller Investor erstmals in bekannte Markennamen mit Riesenfonds investiert hat, zeigt sich nun abwartend – ebenso wie Versicherungen, die mit Bilanzauflagen kämpfen müssen. Da sich die von uns beratenen Fonds glücklicherweise sehr positiv entwickelt haben, konnten wir im Juni das First Closing bei 104 Mio. EUR erreichen.

**VC Magazin:** Welche Investmentstrategie kommt bei institutionellen Investoren gut an?

**Money-Kyrle:** Investoren schätzen Kontinuität bei der Strategie. Außerdem sollte sie leicht zu verstehen sein und eine klare Eingrenzung haben. Kleinere Regionalfonds sind wieder „in“, aber ein rein opportunistischer Ansatz wird weniger geschätzt. Investoren erwarten viel mehr als kluge Finanzierungsstrukturen und wollen genau verstehen, wie die Private Equity-Gesellschaften beim Portfoliounternehmen einen Mehrwert geschaffen haben.

**VC Magazin:** Und welche Gründe sprechen hinsichtlich der Rahmenbedingungen für deutsches Private Equity?

**Money-Kyrle:** Für Investments in deutsche Private Equity-Gesellschaften sprechen u.a. die wirtschaftlichen Rahmendaten als größte Volkswirtschaft Europas, der starke Mittelstand und die bisher relativ geringe Penetration der Branche oder der geringe Wettbewerb unter Investoren im Vergleich zu angelsächsischen Ländern.

**VC Magazin:** Spüren Sie einen erhöhten Informationsbedarf, wie Sie auf Regulierungsfragen wie die AIFM-Direktive oder auf Rahmenbedingungen wie die Schuldenpolitik der EU reagieren?

**Money-Kyrle:** Obwohl sich die AIFM-Direktive langsam einer konkreten Umsetzung nähert, haben die Limited Partners derzeit noch wenige Fragen dazu. Die politischen Rahmenbedingungen werden nur am Rande thematisiert, z.B. in Bezug auf das eingestellte Engagement der KfW Bankengruppe als Fondsinvestor. Wichtiger sind steuerrechtliche Aspekte und Fondsstrukturen, denn die ausländischen Kapitalgeber wollen die Rückflüsse aus Fondsinvestments nicht zweimal versteuern müssen.

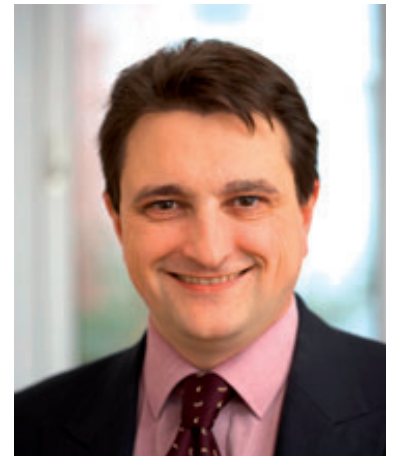
**VC Magazin:** Vielen Dank für das Gespräch! ■

*torsten.passmann@vc-magazin.de*

*Die Langfassung des Interviews mit weiteren Fragen zu Expansions- und Wachstumsfinanzierung steht unter [www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de) bereit.*

## Zum Gesprächspartner

**Nick Money-Kyrle** ist CEO von Steadfast Capital und Managing Partner von Fynamore Advisers LLP. Von Frankfurt und England aus berät die Buyout-Gesellschaft Fonds, die im deutschsprachigen Raum und den Beneluxländern investieren. Zu den bevorzugten Branchen gehören u.a. Nahrungsmittel, Maschinenbau und Automobilzulieferer.



Nick Money-Kyrle

# „Wir beobachten ein Gesundschumpfen der Branche“

Interview mit Andreas Schlenker, Partner, Partech International

*Partech International ist auf dem Frühphasenparkett ein alter Bekannter: Bereits 1982 investiert das Team von Paris und San Francisco aus in europäische und amerikanische Start-ups. Vor einigen Monaten starteten die Investoren das Fundraising für ihre sechste Fondsgeneration. Im Interview berichtet Andreas Schlenker, Partner bei Partech, vom aktuellen Stand und gibt einen Ausblick auf die Entwicklung der europäischen Branche.*

**VC Magazin:** Sie haben vor Kurzem das Fundraising zu Ihrem sechsten Fonds gestartet. Wie sehen die Pläne für den neuen Fonds im Detail aus?

**Schlenker:** Wir streben ein Volumen von 100 bis 120 Mio. EUR an. Der Fonds soll primär im europäischen Raum investieren, ein Teil wird auch weiterhin in den USA investiert. In Europa sind unsere Schwerpunktregionen Deutschland, Frankreich und die Beneluxländer. Wir setzen auf die Branchen Internet und digitale Medien sowie auf E-Commerce-Konzepte, weil in diesen Branchen mit wenig Kapital schnell Erfolge erwirtschaftet werden können und wir somit eine höhere Kapitaleffizienz erwarten. Außerdem finden wir die Bereiche IT und Energieeffizienz spannend.

**VC Magazin:** Welche Zwischenbilanz ziehen Sie aus Ihrem bisherigen Fundraising-Prozess?

**Schlenker:** Wir haben erst vor Kurzem angefangen, sind aber sehr zufrieden und können wohl schon bald ein erstes Closing bekannt geben, das über den Erwartungen liegen dürfte. Wir bekommen viel Support von bestehenden Investoren der Vorgängerbonds und verzeichnen jetzt auch die ersten Commitments von neuen Adressen. Generell stellen wir jedoch eine große Zurückhaltung bei den Limited Partners gegenüber europäischem Venture Capital fest. Die Assetklasse hat in den vergangenen zehn Jahren so schlecht performt, dass viele LPs sie gar nicht mehr auf dem Radar haben. Einige wenige Venture Capital-Gesellschaften mit wirklich gutem Ruf können noch Kapital einsammeln, ich schätze aber, dass 80% der Limited Partners momentan keine Investments mehr in diesem Bereich tätigen.

**VC Magazin:** In welche Richtung wird sich die europäische Venture Capital-Szene Ihrer Meinung nach entwickeln?

**Schlenker:** Wir beobachten ein Gesundschumpfen der Branche. Ich erwarte, dass die Mehrheit der Frühphasenfonds keine neue Fondsgeneration mehr wird auflegen können. Europaweit wird es in einigen Jahren nur noch 15 bis 20 gute professionell arbeitende Venture Capital-Fonds mit kritischer Größe geben, pro Kernland dürften das drei

bis vier Adressen sein, dazu zwei bis drei paneuropäische Fonds. Die wenigen verbleibenden Gesellschaften werden aber umso bessere Gelegenheiten für starke Deals zu geringen Einstiegspreisen haben, schließlich wird sich der Wettbewerb deutlich verringern.



Andreas Schlenker

**VC Magazin:** Wie heben Sie sich im Wettbewerb um Kapital von anderen Fonds ab, die derzeit ebenfalls im Fundraising sind?

**Schlenker:** Wir sind seit 1982 im Geschäft und haben damit eine hohe Kontinuität und sehr viel Erfahrung – wir legen bereits die sechste Fondsgeneration auf! Außerdem punkten wir mit unserem Track Record: Wir verzeichnen positive Returns und allein seit Dezember 2010 haben wir sieben Exits realisiert, in den USA haben wir ein großes IPO in der Pipeline. Wir fahren außerdem nicht die klassische Home Run-Strategie. In Europa erreichen die meisten Start-up-Exits höchstens Volumina von 150 Mio. EUR – dem muss ein Investor strategisch Rechnung tragen: Ein Großteil der Investments muss positive Returns generieren und die „Casualty Rate“ sollte minimiert werden.

**VC Magazin:** Danke für das Interview, Herr Schlenker! ■

*susanne.glaeser@vc-magazin.de*

*Die Langfassung des Interviews mit weiteren Fragen steht unter [www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de) bereit.*

## Zum Gesprächspartner

**Andreas Schlenker** ist Principal der Venture Capital-Gesellschaft Partech International. Bevor er 2003 zu Partech kam, arbeitete er im Business Development in einem E-Mail-Marketing-Start-up. Bei Partech betreut er die Bereiche Internet-Services, E-Commerce und digitale Medien.



# Sarik Weber

## Teil 56 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

*Sarik Weber ist ein Mann der New Economy: Er war erster Mitarbeiter bei Open BC (später Xing), gründete u.a. die cellity AG und begleitet heute mit der Hanse Ventures BSJ GmbH zwölf Online-Unternehmen wie z.B. 1000kreuzfahrten.de oder hochzeitsplaza.de. Seine Vergangenheit liegt jedoch in der Old Economy: Im ersten Job prägten Möbelbeschläge sein Tagesgeschäft, anschließend waren es Tischwäsche und Textilien.*

### Aufbau eines Marktführers

1967 in Hamburg geboren, studierte er nach Abitur und Bundeswehr „European Business Studies“ in Osnabrück, an der Universidad de Deusto, San Sebastián, sowie am Buckinghamshire College of Higher Education in London. Im Rahmen eines Auslandspraktikums startete er bei der Hettich-Gruppe in Spanien, von der er noch während des Studiums den Auftrag erhielt, die Vertriebsniederlassung Hettich Iberia aufzubauen. Binnen fünf Jahren gelang der Sprung zum spanischen Marktführer für Möbelbeschläge im Fachhandel.

### Networking im Bordbistro

Der Zufall führte den Verkaufsprofi 1996 zu seinem nächsten Engagement. Auf einer Bahnfahrt lernte er den Chef des Textilunternehmens Tap-Gruppe aus Brakel, Franz Jacoby, kennen. Wenige Tage nach dem interessanten Gespräch im Bordbistro erhielt er ein Angebot als Niederlassungs- und Vertriebsleiter. „Das war kein einfaches Engagement. Ich musste mich in einer komplett neuen Branche zurechtfinden, und nur wenige aus der größtenteils älteren Belegschaft hatten mir die Aufgabe zugetraut“, erinnert sich der heute 43-Jährige.

### Der Weg in die New Economy

Im Jahr 2000, auf der Spitze des Internet-Booms, zog es ihn von der Old in die New Economy. „Ich hatte das Angebot, in die Geschäftsführung der Suchmaschinen-Marketing-Agentur eprofessional GmbH einzusteigen und mich auch finanziell am Unternehmen zu beteiligen, neben den Gründern und der VC-Gesellschaft bmp“, erklärt Weber, der für seine Einlage einen Kredit auf sein Elternhaus aufnahm. Schnell gelang es ihm, große Kunden wie Lufthansa, Tchibo oder Thomas Cook zu gewinnen, bevor die Dotcom-Krise auch eprofessional erfasste. „2003 haben wir mit Ach und Krach den Break-even geschafft, das war wichtig, denn bei mir stand das Elternhaus auf dem Spiel“, bekennt Weber, der bei eprofessional sein Faible für die Online-Welt und digitale Netzwerke entdeckte. Als Top-User von Open BC

(heute Xing) kam er schnell mit Netzwerkgründer Lars Hinrichs ins Gespräch, stieg 2004 als erster Mitarbeiter ein und verantwortete als Vice President Sales den weltweiten Vertrieb. Aufgrund vieler Premium-Accounts war das Unternehmen, an dem sich auch Wellington Partners beteiligt hatte, schnell profitabel. Im November 2006 gelang das IPO.

### Vom Macher zum aktiven Investor

„Für mich war das eine Zäsur“, blickt Weber zurück. Parallel zur Veräußerung seiner Xing- und eprofessional-Anteile (das Unternehmen wurde an Zanox verkauft) gründete er Ende 2006 mit Partnern den Telekommunikationsdienstleister cellity AG, den Nokia im Jahr 2009 übernahm. Daneben begann er, sich als Business Angel an Internet-Start-ups zu beteiligen. „Irgendwann habe ich aber erkannt, dass man das nicht als Hobby machen kann“, erklärt Weber. Gemeinsam mit Artaxo-Gründer Jochen Maaß führt er seit 2010 die Hanse Ventures BSJ GmbH. Als weitere Gründungsgesellschafter fungieren Dr. Bernd Kundrun, ehemaliger Vorstandschef der Gruner + Jahr AG, und Rolf Schmidt-Holtz, CEO von Sony Music Entertainment. „Wir alle kennen den Gründungs- und Wachstumsprozess aus eigener Erfahrung sehr gut. Unser Anspruch ist, nicht eines von fünf Unternehmen, sondern vier von fünf Unternehmen zum Erfolg zu führen“, betont Weber, der für seine Profession rund 70 Stunden pro Woche unterwegs ist. „Ich helfe jungen Gründern wirklich gerne und bin in einer Position, die Spaß macht“, ergänzt er. In seiner knappen Freizeit stehen seine Frau und die elf und acht Jahre alten Söhne im Mittelpunkt. Als Hobbys nennt er Joggen, Schwimmen und Reisen und darüber hinaus Keynote Speaking und Networking. ■

*mathias.renz@vc-magazin.de*

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







# Deutsches Eigenkapitalforum

21.– 23. November 2011

Frankfurt am Main

»Unternehmer treffen Investoren«

Seit 1996 organisieren die Deutsche Börse und die KfW Bankengruppe das Deutsche Eigenkapitalforum. Mit über 5.000 Teilnehmern aus der Finanzindustrie, der deutschen und internationalen Unternehmerschaft sowie Investoren und Analysten ist die 3-tägige Veranstaltung inzwischen Europas größte Plattform rund um die Eigenkapitalfinanzierung.

## Deutsche Börse unterstützt wachstumsstarke Unternehmen. Bewerben Sie sich jetzt!

50 ausgewählte erfolgreiche, private Unternehmen erhalten die Möglichkeit, ihr Geschäftskonzept namhaften Investoren aus der Venture Capital- und Private Equity-Szene zu präsentieren und für eine Finanzierung zu werben. Seien Sie unter den TOP 50 Unternehmen dabei und bewerben Sie sich jetzt. Mittelständische Unternehmen sind ebenfalls zum Deutschen Eigenkapitalforum 2011 eingeladen, um ihre Visibilität gegenüber dem Kapitalmarkt zu erhöhen – auch wenn sie aktuell kein Kapital aufnehmen möchten.

Ein attraktives Konferenz- und Seminarprogramm informiert über die neuesten Entwicklungen in den Themengebieten der Unternehmensfinanzierung. Branchenforen wie das Alternative Energy Forum, das GreenTech Forum oder das LifeScience Forum beleuchten aktuelle Branchen- und Technologietrends und bieten Ihrem Unternehmen einen passenden Rahmen zur Präsentation Ihrer Leistungen und Produkte.

Anmeldung und weitere Informationen: [www.eigenkapitalforum.com/top50](http://www.eigenkapitalforum.com/top50)

## Sponsoren und Partner

<b>Co-Initiator:</b>	Ernst & Young
<b>Hauptsponsoren:</b>	Berenberg Bank, Close Brothers Seydler Bank AG, DZ BANK AG, equinet Bank AG, FCF Fox Corporate Finance GmbH, Istanbul Stock Exchange, Jefferies International Limited, LBBW/Landesbank Baden-Württemberg, Silvia Quandt & Cie. AG
<b>Sponsoren:</b>	BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, CMS Hasche Sigle, Haubrok, HSBC Trinkaus, IKB Deutsche Industriebank AG, KPMG, Morgan Stanley, Röf's Partner, Taylor Wessing, WestLB
<b>Partner:</b>	Creathor Venture, cyberOne, DVFA, Holland Private Equity, PvF Investor Relations, STEP Award
<b>Medienpartner:</b>	Biocom AG, BNE Business New Europe, Bond Magazine, Börsen Radio Network, Börsenzeitung, DAF Deutsches Anleger Fernsehen, dpa-AFX Wirtschaftsnachrichten, FID Verlag, FINANCE-Magazin, FinanzNachrichten.de, GoingPublic Magazin, International Herald Tribune, IR Magazine, Markt und Mittelstand, mergermarket, n-tv, Neue Zürcher Zeitung, REITs Deutschland, Swiss Equity Magazin, VDI Nachrichten, VentureCapital Magazin

# Hochkonjunktur für Private Equity

*Investitionen im ersten Halbjahr 2011 steigen deutlich*

Der wirtschaftliche Aufschwung bei deutschen Unternehmen hat auch die Private Equity-Branche erfasst: Die hohe Nachfrage nach Eigenkapital und die guten Prognosen vieler Unternehmen haben im ersten Halbjahr 2011 zu einem deutlichen Anstieg der Investitionen in Deutschland geführt. Mit einem Gesamtvolumen von 3,1 Mrd. EUR übertrafen die Investitionen das Ergebnis des vorangegangenen Halbjahres (2,3 Mrd. EUR) um rund ein Drittel. Ulrike Hinrichs, Geschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK), stellte in München die aktuelle Statistik des Branchenverbands vor. Trotz EU-Schuldenkrise und den jüngsten Turbulenzen an den Kapitalmärkten bleibt sie für das Gesamtjahr optimistisch.

## Gute Stimmung lockt Investoren

„Seit dem Tiefpunkt im ersten Halbjahr 2009 hat sich der deutsche Markt nachhaltig erholt. Seit nunmehr vier Halbjahren in Folge verzeichnen wir einen Investitionsanstieg“, freut sich Hinrichs über die Entwicklung der deutschen



Ulrike Hinrichs,  
BVK

Beteiligungsbbranche. Die positive Konjunkturentwicklung habe zu einer größeren Nachfrage nach Beteiligungskapital bei mittelständischen Unternehmen genauso wie bei Gründern geführt. „Die Notwendigkeit, das Unternehmenswachstum im wirtschaftlichen Aufschwung zu finanzieren, lässt viele Unternehmen zu Beteiligungskapital greifen“, beobachtet auch Dr. Sonnfried Weber, Geschäftsführer der BayBG

Bayerische Beteiligungsgesellschaft und Gastgeber der BVK-Präsentation. Den größten Schwung verzeichnete der Beteiligungsmarkt im zweiten Quartal 2011: Von April bis Juni wurden rund 1,8 Mrd. EUR in deutsche Unternehmen investiert, was einen Zuwachs von 43% gegenüber den ersten drei Monaten des Jahres ausmacht, in denen das Investitionsvolumen rund 1,3 Mrd. EUR erreichte.

## Große Buyouts pushen Beteiligungsmarkt

Vor allem das lebhaftere Buyout-Geschäft trug im ersten Halbjahr zur Zunahme der Investitionstätigkeit bei. Eine wesentliche Rolle spielten insbesondere große Buyout-Transaktionen: Ihr Volumen stieg von Januar bis Juni 2011 im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2010 um fast die Hälfte – von 1,7 Mrd. auf 2,5 Mrd. EUR. Über 50% des Volu-

mens vereinten zwei große Deals auf sich: Rohne Capital investierte gemeinsam mit Triton rund 900 Mio. EUR in die Carbon Black Gruppe der Evonik AG und Cinven beteiligte sich mit 580 Mio. EUR an S.L.V. Elektronik/Elektrotechnik. Große Deals stellten allerdings rein von der Anzahl her nur einen geringen Teil der Transaktionen im ersten Halbjahr: Investitionen in Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz machten nur 14% der 646 eingegangenen Beteiligungen aus. Knapp die Hälfte der Neuengagements des ersten Halbjahres gingen Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG) ein. Sie finanzierten 294 Unternehmen mit einem gesamten Investitionsvolumen von knapp 68 Mio. EUR. Besonders gefragt bei Mittelständlern sei derzeit Kapital zur Umsetzung betrieblicher Wachstumsmaßnahmen, erläuterte BayBG-Chef Weber. In die Finanzierung von Seed- oder Start-up-Phasen sind demnach nur 20% des von den MBGs investierten Kapitals geflossen.

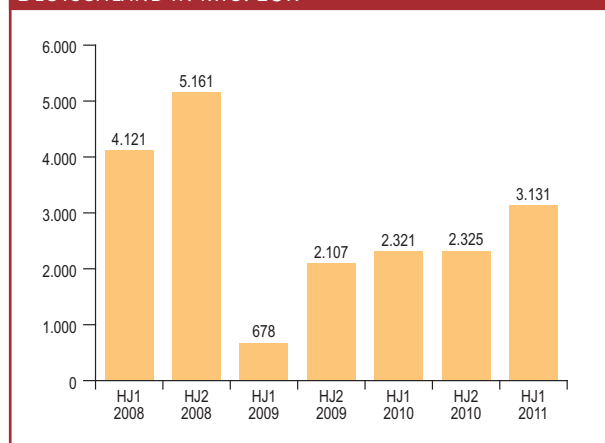


Dr. Sonnfried Weber,  
BayBG

## Venture Capital bleibt auf niedrigem Niveau

Investitionen im Venture Capital-Sektor blieben auch in diesem Jahr bislang auf niedrigem Niveau. Der Bereich erreichte im ersten Halbjahr 2011 ein Gesamtvolumen von 326 Mio. EUR. Verglichen mit dem Kapitalvolumen von

HALBJÄHRICHE PRIVATE EQUITY-INVESTITIONEN IN DEUTSCHLAND IN MIO. EUR



Quelle: BVK

**Regel 1 für mehr Wachstum:**

# Hören Sie auf, ein kleiner Fisch zu sein.



**Wem wollen Sie Ihre Finanzierungsstrategien anvertrauen:**

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

**Egal, welche Ziele Sie mit Ihrem Unternehmen anstreben:**

Wir unterstützen Sie bei Ihrem Wachstum.

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

**quirin bank AG, Investment Banking:**

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

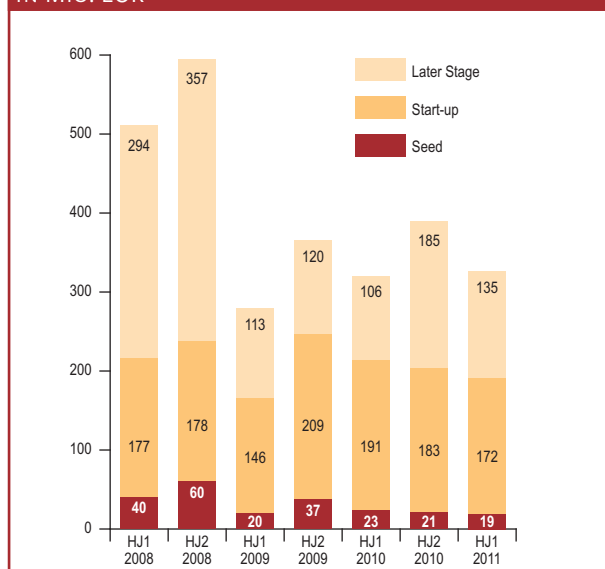


**quirin bank**  
Die Unternehmerbank



389 Mio. EUR im zweiten Halbjahr 2010 musste damit ein Rückgang verzeichnet werden. In der Quartalsbetrachtung liegt das Volumen mit 163 Mio. EUR im zweiten Quartal geringfügig über dem Vorquartal. Die Zahl der Unternehmen, die mit Venture Capital finanziert wurden, ging jedoch von 292 auf 256 zurück. Hinrichs sieht den Sektor dennoch langfristig im Aufwind: „Die politische Aufmerksamkeit für Frühphasenkapital wird zunehmen, deshalb erwarten wir auch wieder eine Steigerung der Investitionen.“ Im Bereich Minderheitsbeteiligungen (Growth, Turnaround, Replacement) wurden insgesamt 309 Mio. EUR in 116 Unternehmen investiert. Hier konnte das Ergebnis des vorangegangenen Halbjahres von 233 Mio. EUR zwar übertroffen werden. Im ersten Halbjahr 2010 waren jedoch noch 871 Mio. EUR erreicht worden.

HALBJÄHRICHE VENTURE CAPITAL-INVESTITIONEN IN MIO. EUR

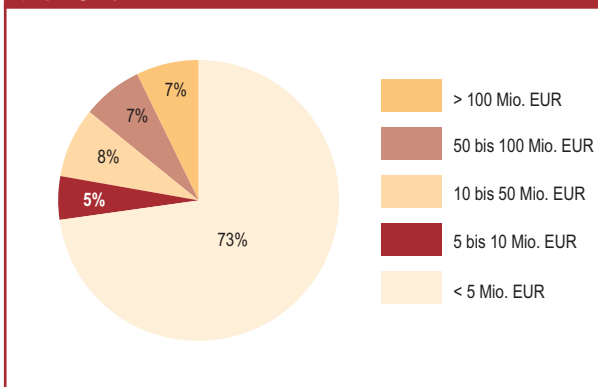


Quelle: BVK

## Auswirkungen der Börsenkrise noch unklar

Das Divestment-Volumen legte im ersten Halbjahr 2011 zu und erreichte rund 2,2 Mrd. EUR. In der zweiten Jahreshälfte 2010 hatte es bei 1,3 Mrd. EUR gelegen. Verkäufe über die Börse machten 29% des Gesamtvolumens aus, in absoluten Zahlen wurden Anteile an neun deutschen Unternehmen aus den Händen von Finanzinvestoren an der Börse verkauft. In sechs Fällen handelte es sich um Aktienverkäufe nach Notierung, drei Unternehmen schafften ein

FINANZIERTE UNTERNEHMEN 1. HALBJAHR 2011 NACH UMSATZ



Quelle: BVK

IPO. Vor diesem Hintergrund stimmt die aktuelle Nervosität der Finanzmärkte die Experten beim BVK nicht allzu nervös, was die künftigen Exit-Aussichten der Beteiligungsgesellschaften betrifft. Schließlich seien Börsengänge ohnehin nicht der wichtigste Verkaufskanal für die Branche. Dennoch wird eine Fortsetzung des guten ersten Halbjahres nicht für selbstverständlich erachtet. Hinrichs zufolge bleibt abzuwarten, ob sich der Aufwärtstrend der Branche fortsetzen kann. „Nachdem der Private Equity-Markt die Einschnitte der Finanz- und Wirtschaftskrise überwunden hatte, wird sich nun zeigen, welche Herausforderungen die neuesten Entwicklungen an den internationalen Kapitalmärkten mit sich bringen“, so die BVK-Geschäftsführerin.

## Ausblick

Die Private Equity-Branche profitierte im ersten Halbjahr 2011 vom Aufschwung der deutschen Wirtschaft. Für ihre Expansionsbestrebungen und Wachstumsmaßnahmen brauchen die deutschen Unternehmen Kapital – und finden in Beteiligungsinvestoren immer häufiger Partner auf Zeit. Ob der Trend sich auch im zweiten Halbjahr fortsetzen wird, ist angesichts der sich eintrübenden Konjunkturprognosen unklar. 2011 dürfte aber erfolgreicher werden als das Vorjahr. „Wir gehen davon aus, dass die Vorjahresinvestitionen deutlich übertroffen werden“, sagt Hinrichs.

Sabine Merath  
redaktion@vc-magazin.de



# EUROPEAN VENTURE MARKET

where investors and entrepreneurs meet

8th & 9th of November 2011

Principality of Liechtenstein

ICT • CLEANTECH • LIFE SCIENCES

16th edition

70 Companies

reputable investors

Premium Partners:



REGIERUNG  
DES FÜRSTENTUMS LIECHTENSTEIN

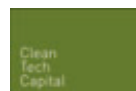


CORPORATE FINANCE PARTNERS

Gold Sponsor:



Supported by:



kmu zentrum.



Media Partners:



International Herald Tribune



Continua  
fon: +49 30 44 03 86-0  
evm@continua.de

2ND EUROPEAN FUNDRAISING MARKET  
6th & 7th of November  
[www.europeanfundraisingmarket.com](http://www.europeanfundraisingmarket.com)  
**EFM**  
EUROPEAN FUNDRAISING MARKET

[www.europeanventuremarket.com](http://www.europeanventuremarket.com)

# „Ich kann mir vorstellen, dass die Bedeutung von Private Equity weiter zunimmt“

*Interview mit Prof. Dr. Dieter Hundt, Präsident, Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände*

Seit 1998 ist er Vorstand der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA). Gleichzeitig führte Prof. Dr. Dieter Hundt bis 2007 als alleiniger geschäftsführender Gesellschafter die Allgaier Werke, einen Automobilzulieferer mit mittlerweile 1.880 Mitarbeitern, heute ist er dort Vorsitzender des Aufsichtsrats. Im Interview mit Georg von Stein spricht Hundt über Wege aus der Euro-Krise, die Zukunftsthemen deutscher Unternehmer und die zunehmende Rolle von Private Equity.

**VC Magazin:** Eine der Forderungen der BDA lautet: „Ja zu Europa, Nein zur Schuldenunion.“ Mit Hinblick auf die Auswirkungen der Schuldenkrise: Welche Forderungen haben Sie bzw. die BDA?

**Hundt:** Die massive Staatsverschuldung in mehreren Euro-Ländern muss entschieden bekämpft werden. Gleichzeitig sollte die europäische Staatengemeinschaft bis an die Grenze des Verkraftbaren gehen, um den Euro zu stabilisieren. Gerade in der Krise muss die europäische Integration verstärkt werden, damit wir im Wettbewerb mit China, den USA, Indien oder Russland weiter erfolgreich bestehen können. Wenn wir die Staatsschuldenkrise in den Griff bekommen, ist auch im kommenden Jahr Wirtschaftswachstum möglich. Mir macht Sorgen, dass wir eine Rezession geradezu herbeireden.

**VC Magazin:** Ist eine Aufteilung in Nord- und Süd-Euro ein mögliches Szenario?

**Hundt:** Die Euroländer müssen in ihrer derzeitigen Form zusammenbleiben, bei jedem anderen Szenario droht ein Dominoeffekt. Mitglieder des Nord-Euros wären z.B. Deutschland, Frankreich, Österreich oder Finnland. Bei aller Bedeutung von Deutschland und Frankreich: Das reicht nicht aus.

**VC Magazin:** Wie beurteilen Sie den Ankauf von Anleihen krisengebeutelter Staaten durch die Europäische Zentralbank?

**Hundt:** Das entspricht nicht den Grundprinzipien der EZB. Wenn die Zentralbank durch den Ankauf von Staatsanleihen direkte Unterstützung leistet, ist ihre Unabhängigkeit infrage gestellt. Diese Staaten zu stabilisieren, ist Aufgabe des Rettungsschirms, durch den gleichzeitig klar vorgegeben wird, was bei Defizit und Schuldenabbau



Prof. Dr. Dieter Hundt

erreicht werden muss. Wenn das nicht eingehalten wird, darf es keine Unterstützung geben.

**VC Magazin:** Abgesehen von der Finanzkrise: Was sind für die deutschen Unternehmen die wichtigsten Themen der nächsten drei Jahre?

**Hundt:** Die Regierungskoalition kann ihr Versprechen „mehr Netto vom Brutto“ einlösen, indem sie die Möglichkeit nutzt, die Sozialbeiträge zu senken. Schon im nächsten Jahr können und müssen die Rentenbeiträge sinken. Ein Anstieg der Sozialbeiträge wäre hingegen gefährlich für die wirtschaftliche Entwicklung. Allerdings drohen Mehrbelastungen bei der Pflegeversicherung durch Reformkonzepte, die Milliarden kosten. Ich bin überzeugt, dass eine Weiterentwicklung der Pflegeversicherung auch kostenneutral möglich ist. Ein weiteres großes Problem ist die Fachkräftesicherung. Die deutsche Wirtschaft hat



bereits jetzt Wertschöpfungsverluste in Milliardenhöhe, weil uns qualifizierte Fachkräfte fehlen. Derzeit können allein 155.000 Arbeitsplätze in den sogenannten MINT-Berufen – gemeint sind Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik – nicht besetzt werden. Insgesamt werden wir bis zum Jahr 2025 in Deutschland aufgrund des demografischen Wandels 6,5 Millionen Erwerbsfähige weniger haben.

**VC Magazin:** Sie fordern deshalb auch die Rente mit 67. Was können wir für die Fachkräftesicherung noch tun?

**Hundt:** Ältere Menschen werden immer stärker am Erwerbsleben beteiligt. Viele Unternehmen suchen gezielt ältere, erfahrene Beschäftigte. Vorruhestandsregelungen haben wir zum großen Teil hinter uns gelassen. Gleichzeitig müssen wir auch bei den Jugendlichen etwas tun: Die Zahl der Abgänger ohne Schulabschluss muss reduziert werden. Es gibt ungenutzte Potenziale vor allem bei Jugendlichen mit Migrationshintergrund. Auch in der Frauenbeschäftigung liegen enorme Chancen. Viele Frauen, die arbeiten wollen, können es nicht, weil flächendeckende, bedarfsorientierte Kinderbetreuung fehlt. Hier ist die Politik in der Pflicht. Parallel müssen wir die gesteuerte Zuwanderung erleichtern, um Fachkräftelücken gezielt ausgleichen zu können.

**VC Magazin:** Die europäische Frauenquote halten Sie aber für einen falschen Weg. Warum?

**Hundt:** Es gibt tatsächlich zu wenige Frauen in deutschen Chefetagen, aber das wird sich ändern. Das zeigt sich schon heute bei den Nachwuchsführungskräften. Die Unternehmen wissen, dass sie wegen der Demografie und des Fachkräftemangels auch bei Führungspositionen verstärkt auf Frauen angewiesen sind. Eine gesetzliche Quote halte ich aber für falsch. Junge Frauen wollen aufsteigen, weil sie Leistung bringen, nicht weil eine Quote erfüllt werden muss.

**VC Magazin:** Welche Rolle spielt Entrepreneurship für die wirtschaftliche Entwicklung?

**Hundt:** Wir müssen den Unternehmergeist stärker fördern. In Deutschland will

ein Großteil der jungen Menschen in den öffentlichen Dienst, in den USA dagegen wollen junge Menschen Unternehmer werden. Durch das Netzwerk Schule-Wirtschaft bemühen wir uns, junge Menschen frühzeitig für wirtschaftliche Zusammenhänge und damit auch für Entrepreneurship zu begeistern. Auch in meinem eigenen Unternehmen haben unsere Auszubildenden eine Junior-Company gegründet, die eigene Produkte wie zum Beispiel Eierbecher oder Korkeinsätze aus Metallteilen herstellt. So lernen sie, ein eigenes Unternehmen mit Geschäftsführung, Vertrieb, Entwicklungsleiter, Aufsichtsrat und Jahresabschluss zu führen. Ihre Gewinne gibt die Junior-Company für soziale Zwecke aus.

**VC Magazin:** Wie sieht man bei der BDA Private Equity als Finanzierungsinstrument für die deutschen Unternehmen?

**Hundt:** Auch wenn die Kreditfinanzierung dominiert, haben wir eine deutlich zunehmende Tendenz von Finanzkonstruktionen mit Beteiligungsgesellschaften. Im ersten Halbjahr 2011 hat die Private Equity-Finanzierung in deutschen Unternehmen immerhin einen Wert von über 3 Mrd. EUR erreicht, liegt damit aber noch deutlich hinter den angelsächsischen Ländern zurück. Wegen Bankenregelungen wie Basel III, die Bankenkredite verteuern, kann ich mir durchaus vorstellen, dass die Bedeutung von Private Equity für die Unternehmensfinanzierung weiter zunimmt.

**VC Magazin:** Danke für das Interview, Herr Prof. Dr. Hundt! ■

Georg von Stein  
redaktion@vc-magazin.de

### Zum Gesprächspartner

**Prof. Dr. Dieter Hundt** ist seit 1996 Präsident der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA). Daneben ist er u.a. Vorsitzender des Aufsichtsrats des Automobilzulieferers Allgaier Werke und des VfB Stuttgart.

## Medizintechnik 2011

### Technologie – Finanzierung – Investment

Eine Sonderbeilage des  
GoingPublic Magazins  
(9. Jg.)



### Anzeigenschluss:

17. Oktober 2011

### Erscheinungstermin:

29. Oktober 2011

### Anzeigen:

**Karin Hofelich**

karin.hofelich@goingpublic.de

Tel.: +49 (0) 89-2000 339-54

+49 (0) 177-422589

**Johanna Wagner**

wagner@goingpublic.de

Tel.: +49 (0) 89-2000 339-50

+49 (0) 176-10229785

# Innovationen auf historischem Boden

*Das Investforum Sachsen-Anhalt 2011 lud nach Halle*

Halle an der Saale war in diesem Jahr Gastgeber des Investforums Sachsen-Anhalt. Die historischen Räumlichkeiten der Martin-Luther-Universität und des Handel-Hauses bildeten den Rahmen für die Begegnung innovativer mitteldeutscher Unternehmen mit renommierten Investoren. Dem Technologietransferinstitut Univations gelang es auch dieses Mal, die deutsche Venture Capital-Szene nach Sachsen-Anhalt zu locken.

## Beteiligungskapital wichtig für die Region

Mitteldeutsche Geschichte begleitete die über 200 Besucher des Investforums auf Schritt und Tritt: Im spätklassizistischen Löwengebäude der altherwürdigen Martin-Luther-Universität fand am Vorabend des eigentlichen Forums die Eröffnungsveranstaltung statt. Schirmherrin Prof. Dr. Birgitta Wolff, Ministerin für Wissenschaft und Wirtschaft des Landes Sachsen-Anhalt, betonte im Rahmen ihres Grußworts die Bedeutung eines ausreichenden Kapitalangebots für den wirtschaftlichen Erfolg von Unternehmen. Ziel der Landesregierung sei es, Anstöße für die positive Entwicklung des Beteiligungsmarktes im Bundesland zu geben, um die Wettbewerbsfähigkeit des Landes zu sichern und hochwertige Arbeitsplätze zu schaffen.

## Hochkarätiges Podium

Im Anschluss berichteten Kurt Müller, Partner der Venture Capital-Gesellschaft Target Partners, und Peter Ledermann, Vorstand der Mercateo AG, von ihren Erfahrungen aus der Sicht eines Investors und eines finanzierten Unternehmers und erklärten, worauf es bei der Zusammenarbeit ankommt. Christian Musfeldt von DuMont Venture gab Ratschläge für die Verhandlungen von Beteiligungsverträgen, Dr. Michael Brandkamp vom High-Tech Gründerfonds erörterte verschiedene Exit-Möglichkeiten und ging darauf ein, was es für den Unternehmer bedeutet, wenn der Finanzinvestor wieder von Bord geht.



Die historische Kulisse von Halle bot den Rahmen für das Investforum Sachsen-Anhalt 2011.

## Weites Ideenspektrum

Am nächsten Tag ging es für die kapitalsuchenden Jungunternehmer Sachsen-Anhalts zur Sache: Im historischen Handel-Haus, dem Geburtshaus des Komponisten Georg Friedrich Händel, stellten sie sich im Rahmen von Pitches und einer Unternehmerrmesse potenziellen Investoren vor und mussten teilweise knifflige Nachfragen beantworten. Das Spektrum der präsentierenden Unternehmen war vielseitig: Vom Online-Obstversand Obst.de zum Fußballanalysten Fubalytics bis zum Vertragsmanagementdienst Contractix bewiesen die Start-ups Ideenreichtum im Bundesland. Dr. Ulf-Marten Schmieder, Geschäftsführer der Univations GmbH, zieht ein positives Fazit der Veranstaltung: „Zum dritten Mal haben über 200 Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik das Investforum Sachsen-Anhalt besucht. Damit sehen wir die Veranstaltung in der Region sehr gut positioniert und etabliert. Die Präsentationen der Kapital suchenden Unternehmen hatten eine hohe Qualität“, freut sich der Veranstalter und verrät: „Ein Großteil der Unternehmen hat bereits konkrete Finanzierungsgespräche begonnen.“ ■

*susanne.glaeser@vc-magazin.de*



## **FRANKFURT** **14. EURO FINANCE WEEK** **14. - 18. NOVEMBER 2011**

### **Konferenzen und Themen**

• Arab-German Finance and Investment Summit • Banken-IT 2020/Cloud Computing & Business Process Management  
• Congress on Central and Eastern Europe • 6th CR & Responsible Investment Conference • Economic and Financial Stability  
in Europe • EIOPA Conference • Euro Debt Market Conference • European Parliament Conference • 6th European Pension Funds  
Congress • VII. European Real Estate Forum • Exchange Trading Conference • Finance Meets Media – Media Meets Finance  
• Finanzstandort Deutschland • Frankfurt European Banking Congress • Global Finance Conference • 3rd IFC- EURO FINANCE  
WEEK Conference • Payments Conference • Private Banking & Wealth Management Konferenz • Retail Banking Konferenz •  
Risk Management Konferenz • Tianjin – Engine of China's Financial Reform • Versicherungsstandort Deutschland

### **Ein Projekt der**



# It's the economy, stupid!

## Deutschland braucht mehr Venture Capital

### Zum Autor



**Dr. Peter Güllmann** leitet seit 2006 den Bereich Beteiligungen der NRW.Bank. Sein Team investiert mit mehreren Vehikeln in sämtliche Unternehmensphasen – von Gründungs- über Wachstums- bis hin zu Nachfolgefinanzierungen von Mittelständlern.

Schlagzeilen zur Finanzmarkt- oder Euro-Krise bestimmen dieser Tage die öffentliche Nachrichtenlage und die politische Diskussion. Die Realwirtschaft in Deutschland erweist sich demgegenüber noch als relativ robust, obwohl auch hier Abschwächungstendenzen unübersehbar sind. „It's the economy, stupid!“ – den Slogan, mit dem Bill Clinton den Präsidentschaftswahlkampf gewann, möchte man dieser Tage all jenen zurufen, die aufgrund von Finanztransaktionen auf den internationalen Kapitalmärkten die Realwirtschaft aus dem Blick verlieren oder gegen diese gar spekulieren. Denn Letztere entscheidet dauerhaft über die Stabilität und den Erfolg einer Volkswirtschaft.

Motor jeder Volkswirtschaft sind Innovationen in Produkten und Prozessen. Hierfür bedarf es zweierlei: Wissen und Kapital, welches hilft, dieses Wissen in Innovationen und dann in vermarktbare Produkte umzusetzen. Deutschland verfügt über exzellente Forschungseinrichtungen, Universitäten und Wissenschaftler. Was jedoch fehlt, sind Unternehmer und

Venture Capital. Letzteres ist der Treibstoff für Innovationen und damit für Wachstum und Beschäftigung in modernen Volkswirtschaften. Fehlt dieser Treibstoff, stottert irgendwann der Motor und die Innovationskraft erlahmt.

Deshalb muss es beunruhigen, dass es Venture Capital-Fonds in Deutschland zunehmend schwer haben, Kapital für neue Fonds einzuwerben. Die Folge ist, dass in den letzten zwei Jahren nur wenige Fonds ihr Fundraising erfolgreich abschließen konnten. Im Ergebnis gibt es dadurch in Deutschland ein erhebliches Defizit an Venture Capital. Dies gilt für das Frühphasensegment im Besonderen, welches ohne das Engagement öffentlicher Investoren (High-Tech Gründerfonds, NRW.Bank.Seed Fonds-Initiative) faktisch nicht existieren würde, es gilt aber auch in zunehmendem Maße für spätere Finanzierungsrunden.

Seed-Investments, die keine Folgefinanzierung erhalten, sind zum Scheitern verurteilt. Deshalb braucht Deutschland eine lebensfähige Venture Capital-Industrie – auch, damit die öffentlichen Initiativen im Seed-Bereich nicht ins Leere laufen. Dies erfordert zweierlei: Rahmenbedingungen auch im Steuerrecht, die Wagniskapital in Deutschland möglich machen, und Investoren, die den Mut und die Bereitschaft aufbringen, Venture Capital als das zu erkennen, was es ist: eine große Chance für jeden Investor, überdurchschnittliche Renditen zu erwirtschaften, weil das zugrunde liegende Asset Substanz und Perspektive hat. „It's the economy, stupid!“ möchte man demgegenüber all jenen zurufen, die Aktien leer verkaufen oder gegen Währungen spekulieren, statt ihr Geld in Innovationen zu investieren. ■

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 2011“ (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 2011“ zum attraktiven Sonderpreis von 10,- EUR (statt 39,80 EUR) zu. Überzeugt mich die Qualität des Magazins, beziehe ich das VentureCapital Magazin anschließend zum Preis von 148,- EUR pro Jahr (11 Ausgaben zzgl. zwei bis drei Sonderausgaben jährlich). Andernfalls kündige ich mein Kennenlern-Abonnement bis zwei Wochen nach Erhalt der zweiten Ausgabe, und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.

Name, Vorname: .....

Postfach/Straße: .....

PLZ, Ort: .....

Telefon: ..... Fax: .....

E-Mail-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](http://www.vc-magazin.de/abo)

VC 10-2011

# Kein Investment ohne Markt- und Technologieexperten!

## *Zugang zu Experten als Schlüsselfaktor bei der Due Diligence*

*Beteiligungsprüfungen erfordern Expertise. Im Vorfeld jeder Investition ist eine sorgfältige Prüfung durch Branchenkenner die Grundvoraussetzung für eine nachhaltig erfolgreiche Akquisition. Aber wie findet man kurzfristig einen Experten, der die Branche, den Wettbewerb und das Unternehmen unmittelbar kennt, aus unterschiedlichen Perspektiven bewerten kann und mit technologischen Einzelheiten genauso vertraut ist wie mit operativen Abläufen und strategischen Fragen?*

### Wer ist ein Experte?

Als Vermittler von „Expertise on Demand“ hören wir diese Frage immer wieder. Unsere ehrliche Antwort hierauf lautet: Oft gibt es diese eine Person gar nicht, denn die naheliegende Vermutung „je höher die Karrierestufe, desto größer der Erkenntnisgewinn“ führt bei den komplexen Anforderungen im Rahmen einer Due Diligence kaum zum gewünschten Ziel. Eine Führungskraft aus dem Vertrieb kann die Wettbewerbsfähigkeit eines bestimmten Produktes besser beurteilen als ein CEO. Der CEO jedoch ist ein unersetzlicher Ansprechpartner bei vielen strategischen Fragen.

### Perspektiven identifizieren

Ein Beispiel aus der Praxis macht dies klar: Die Stärken und Schwächen eines medizintechnischen Geräts im täglichen Einsatz kann ein spezialisierter Mediziner am besten beurteilen, während technologische Trends und mögliche Alternativansätze in die Kompetenz eines Forschers oder Entwicklers fallen. Zu Fragen der Patentierung und Lizenzierung kann oft ein spezialisierter Berater am meisten beitragen. Ob Fach- oder Führungskräfte, Aktive oder Ehemalige, Experten aus der Wirtschaft, der Technologie oder der Forschung – jeder bringt eine eigene, wichtige Perspektive ein. Diese Perspektiven müssen zunächst identifiziert und bewertet werden. So werden also zuerst für jede Fragestellung passende Anforderungsprofile entwickelt. Erst damit kann die Recherche von Experten beginnen.

### Know-how absichern

Dabei kommt es darauf an, die Suche so effizient und kurzfristig, aber gleichzeitig so umfassend wie möglich durchzuführen. Gerade attraktive „Hidden Champions“ haben oft weltweite Absatzmärkte, die allein mit dem eigenen Kontaktnetzwerk kaum zu überblicken sind. Wurden Experten identifiziert und angesprochen, muss durch eine

Überprüfung mit der gebotenen Sensibilität sichergestellt werden, dass die Experten tatsächlich über das angegebene Erfahrungswissen verfügen. Bei Innosquared haben wir hierfür spezielle Mechanismen und Techniken entwickelt, mit denen wir schnell und sicher feststellen, wie gut ein Experte sich tatsächlich in einem Feld auskennt. Im Einzelfall kann dazu sogar ein Hintergrund-Check gehören. Ein Tipp zum Abschluss: Die Teilnahme an einer Due Diligence ist für viele Experten eine interessante Möglichkeit, ihr Erfahrungswissen zu nutzen. Das ist ein Vorteil, der für die Gewinnung externer Expertise gezielt genutzt werden kann. Unterschätzen Sie jedoch nicht den administrativen Aufwand, zu dem neben der Recherche und Prüfung auch die Ausarbeitung compliancesicherer Projektverträge gehört.

### Fazit:

Für den kompletten Prozess der Expertengewinnung für die Due Diligence haben einzelne Unternehmen einen innovativen Komplettservice für Kapitalgeber entwickelt. Diese Experten vermitteln und organisieren weltweit den Zugriff auf spezialisiertes und unabhängiges Praxis- und Erfahrungswissen. Das hilft Investoren dabei, Märkte, Branchen und Technologien schnell zu verstehen, Trends frühzeitig zu identifizieren und Chancen und Risiken umfassend abzuschätzen. ■

### Zum Autor



**Benjamin Lüpschen** ist Geschäftsführer der Innosquared GmbH. Der weltweit tätige Dienstleister verbindet Finanzinvestoren, Managementberatungen und Unternehmen kurzfristig mit Experten, z.B. im Rahmen einer Due Diligence, um Fragestellungen zu Märkten, Technologien und Prozessen zu klären.

# Expansion auf blanken Schuhen

*Melvo GmbH liefert Lederpflegemittel bis nach Indien*

*Zu einem gepflegten Outfit gehören fast überall auf der Welt blank geputzte Schuhe. Ob in Europa, Indien oder Russland – für eine gute Pflege des Schuhwerks sorgt die traditionsreiche melvo GmbH aus Ludwigsburg. In den letzten Jahren hat der Hersteller von Schuhpflegemitteln international expandiert und mehrere Produktrelaunches abgeschlossen. Das notwendige Kapital stellte die Beteiligungsgesellschaft DZ Equity Partner zur Verfügung.*

## Neue Märkte und Relaunch

Nicht nur beim Start eines Unternehmens sind eigenes Kapital und oftmals auch Geld von externen Investoren vonnöten. Wenn beispielsweise Markenrelaunches oder größere Expansionen geplant sind, ist frisches, zusätzliches Kapital meist sehr gefragt. Bei der melvo GmbH aus Ludwigsburg, einem Hersteller von qualitativ hochwertigen Schuh- und Lederpflegeprodukten, traf beides zu: Das Erschließen neuer Märkte in Indien sowie ein Relaunch mit einer Revitalisierung der Marke Salamander und neuen Produkten in den Kernmärkten Deutschland, Frankreich, Österreich, Russland, Ukraine, Kasachstan und Weißrussland.

## Tochter der Salamander AG

Die melvo GmbH ist eine ehemalige Tochtergesellschaft des Schuhherstellers Salamander. Bereits 1922 begann dieser mit der Entwicklung, der Produktion und dem Vertrieb von Schuhpflegemitteln unter der Marke Salamander. Bis Anfang der 1970er-Jahre wurden die Pflegemittel von „Salamander-Schuhreisenden“ angeboten. Danach wurde eine separate Vertriebsseinheit mit eigenem Außendienst aufgebaut. 1988 übernahm die melvo Vertriebsgesellschaft als Tochter der Salamander AG den Vertrieb, bis man schließlich 2002 die komplette Produktion an melvo übertrug.

### KURZPROFIL MELVO GMBH

• Vision:	Führender europäischer Hersteller und Anbieter mit weltweiter Präsenz in den Kernsegmenten Schuhpflege und Komfortartikel
• Gründungsjahr:	Eigenständige Gesellschaft seit 1988 (zu diesem Zeitpunkt 100%-Tochter des Salamander-Konzerns)
• Unternehmenssitz:	Ludwigsburg
• Mitarbeiterzahl:	130, zusätzlich ca. 90 in Auslandsgesellschaften
• Umsatz 2010:	gruppenweit 42 Mio. EUR
• 2011 (erwartet):	48 Mio. EUR
• Finanzinvestor:	DZ Equity Partner
• Internet:	www.melvo.com



Global blank: Die melvo GmbH konnte mit Hilfe des von DZ Equity Partner bereitgestellten Kapitals Markenrelaunch und Markterweiterung erfolgreich kombinieren.

## DZ Equity Partner bietet Netzwerk

Seit 2004 besteht melvo als eigenständiges Unternehmen und ist weltweit im Schuhfachhandel mit den Marken Salamander und Woly präsent. Das rasante Wachstum ist zunächst auf die Beteiligung des Investors Norddeutsche Private Equity zurückzuführen, der jedoch schon nach vier Jahren den Exit realisierte. Dann kam DZ Equity Partner (DZEP) ins Spiel. „Dieser Investor hat nicht nur Kapital, sondern auch Know-how zugesagt“, berichtet melvo-Geschäftsführer Christoph Hirschmann. Dazu zählt er u.a. Hilfe bei der Unternehmensfinanzierung wie auch die Nutzung eines Kontakte-Netzwerks. So habe DZ Equity Partner ausgewiesene Expertise und Kontakte in Osteuropa, was für melvo von hoher Bedeutung sei. Die Beteiligungsgesellschaft war zudem laut Hirschmann bei der Rekrutierung eines „sehr professionellen Beirats mit erfahrenen Managern“ behilflich. „Darüber hinaus hat der Investor eine maßgeschneiderte Eigenkapitalfinanzierung bereitgestellt und hat uns bei der Strukturierung und Verhandlung der Fremdkapitalfinanzierung unterstützt“, ergänzt Hirschmann.

## Dauerhafte Zusammenarbeit angestrebt

Zu den Details des finanziellen Engagements von DZ Equity Partner bei melvo haben beide Partner Stillschweigen vereinbart. DZEP-Geschäftsführer Olivier Weddrien betont aber: „Die Höhe unserer Beteiligung, ihre Laufzeit und die weiteren Konditionen sind individuell abgestimmt und auf die Situation des Unternehmens zugeschnitten.“ Die vereinbarte flexible Beteiligungsdauer war bei der Investoren-



suche ein wichtiger Punkt für melvo: „DZ Equity Partner will bei uns an Bord bleiben, bis die gemeinsamen Ziele erreicht sind. Die Geschäftsführung kann sich damit auf ihre Kernaufgaben konzentrieren und steht deshalb nicht unter Exit-Druck“, stellt Hirschmann fest. „Da wir als Tochter der genossenschaftlichen DZ Bank nicht fondsfinanziert sind, befinden wir uns in der vorteilhaften Situation, die Beteiligungsdauer flexibel nach den Anforderungen der Portfoliounternehmen gestalten zu können“, erläutert Weddrien. Genereller Investitionsanreiz für DZEP war laut Weddrien, dass melvo ein Unternehmen mit guten Produkten und einem aussichtsreichen Geschäftsmodell sei. „Das Management hat bewiesen, dass es die Zukunftschancen des Unternehmens und seiner Produkte erkennt und nutzt“, begründet er das von ihm gesehene Wachstumspotenzial von melvo.

### Auf dem Weg zur „Hochleistungsorganisation“

Das zugeführte Kapital dient laut Hirschmann u.a. der Wachstumsfinanzierung, „in unserem Fall der Finanzierung des Working Capital“, erläutert er. Zudem hätten 2010 und 2011 zahlreiche Initiativen und Markenrelaunches (Salamander, Woly) stattgefunden, die gewisse Aufwendungen erforderten. Generelles Ziel sei, melvo auf einen nachhaltigen und weiter profitablen Wachstumspfad zu bringen, indem die regionale Expansion in allen – etablier-

ten wie auch aufstrebenden – Regionen fortgesetzt sowie kontinuierlich Innovationen und Initiativen erfolgreich am Markt eingeführt würden. Hirschmann will daneben die Bekanntheit der Topmarken Salamander und Woly steigern sowie die internen Abläufe und die Organisation weiter in Richtung „Hochleistungsorganisation“ professionalisieren, wie er erklärt. Durch das deutliche Umsatzwachstum von 2009, als das Unternehmen 30 Mio. EUR erwirtschaftete, über das Jahr 2010 mit 42 Mio. EUR bis zu den für dieses Jahr erwarteten 48 Mio. EUR sieht sich der Geschäftsführer bestätigt.

### Ausblick

Im Mai 2011 hat melvo die Firma LJW in der Nähe von Paris übernommen. Damit ist sie auch in Frankreich mit einer eigenen Dependence vertreten. Weitere Übernahmen oder Kooperationen seien nicht konkret in Planung, würden aber auch nicht ausgeschlossen, heißt es aus der Führungsetage. Zu den weiteren Zielen zählt Hirschmann, das Umsatzwachstum in Osteuropa, vor allem in Russland und der Ukraine, zu forcieren sowie das Engagement in Indien weiter erfolgreich voranzubringen. Zudem soll die neue Frankreich-Tochter in die melvo-Gruppe integriert werden. ■

Gereon Kudella  
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

...munich  
network

## 2. Münchener Innovations-Konferenz

Das Netzwerk-Treffen der Innovativen - Unternehmer, Vertreter aus Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, Investoren, Wissenschaftler und andere Entscheidungsträger, die Innovationsprozesse aktiv gestalten

**Donnerstag, 27. Oktober 2011, Konferenzzentrum München  
Lazarettstr. 33, München**

Infos & Anmeldung unter  
[www.munichnetwork.com](http://www.munichnetwork.com)

### Worum es geht, Schwerpunkte:

- Open Innovation - Innovationen durch Nutzer und Communities | Crowdsourcing: Potentiale, Anwendbarkeit, Community-Management | mit innovativen Nutzern neue technische Lösungen finden: Lead User als Ideengeber für technische Probleme.
- IP-Modularität | Open Innovation schafft Werte, macht es aber schwieriger, diese Werte in Unternehmensgewinne zu verwandeln | Eine IP-modulare Produktarchitektur erlaubt, beides zu erreichen.
- Entrepreneurship und Innovationsklima | Messung von unternehmerischer Neigung | Organisationsdiagnose | Spin-out-Portfolios managen.
- Corporate Venturing - von Start-ups lernen.
- Innovieren, nicht blockieren - Patentwettrüsten vermeiden.

► [www.munichnetwork.com](http://www.munichnetwork.com)

# „Erfolg ist nicht zwangsweise wiederholbar“

Interview mit Falk Strasczeg und Svenja Becker, Extorel GmbH

*An guten Unternehmen besteht in Deutschland kein Mangel, an Kapital, das in junge Unternehmen investiert werden soll, dagegen schon. Falk Strasczeg kennt die Probleme der deutschen Beteiligungsindustrie aus sämtlichen Blickwinkeln: als Unternehmer, General Partner und Limited Partner. Mit ihm und Svenja Becker, Senior Investment Managerin der Extorel GmbH, dem Family Office der Familie Strasczeg, sprach Mathias Renz vom VentureCapital Magazin über die aktuelle Situation beim Fundraising.*

**VC Magazin:** Viele Beteiligungsfonds befinden sich im Fundraising. Wie würden Sie die Stimmung im deutschsprachigen Raum hierfür aktuell einschätzen?

**Becker:** Auch wenn sich die Situation im zweiten Halbjahr 2011 etwas aufgehellt hat, so ist sie für die General Partners nicht einfach, denn es gibt wenig institutionelles Kapital, aber viele Teams auf Kapitalsuche. Wie wir aus unserem Netzwerk wissen, sind auch Family Offices hinsichtlich Zusagen bei Private Equity-Fonds zurückhaltend. Viele bauen derzeit ihr Direktbeteiligungsportfolio aus. Grundsätzlich beobachten wir jedoch eine leicht erhöhte Bereitschaft vonseiten institutioneller Fonds für Private Equity, wobei Buyout- und Special Situations-Fonds beim Fundraising aktuell wesentlich erfolgreicher sind als Venture Capital-Fonds. Ein äußerst wichtiger Partner der Fonds, aber auch der Limited Partners ist der European Investment Fund, und dies aus vielerlei Gründen.

**Strasczeg:** Wenn es vom EIF eine Zusage für einen Fonds gibt, so weiß man auf jeden Fall, dass die Terms and Conditions aus Limited Partner-Sicht durchverhandelt sind und eine sehr detaillierte Due Diligence durchgeführt wurde. Alle Verträge, die vom EIF ausgehandelt wurden, könnte man mehr oder weniger ohne Gegenlesen akzeptieren, denn sie wurden aus dem Blickwinkel eines institutionellen Investors aufgesetzt, der mittlerweile viel Erfahrung in diesem Segment gesammelt hat.

**VC Magazin:** Sie sind an aktuell über 40 Beteiligungskapitalfonds beteiligt. Wie zufrieden sind Sie mit den Renditen der letzten Jahre?

**Strasczeg:** Die Bandbreite ist groß und reicht von totaler Unzufriedenheit bis hin zu sehr hoher Zufriedenheit. Es besteht eine intensive Abhängigkeit von den Zeitpunkten der Investition und vom Geschick der Managementteams. Die Fonds, die 2000/2001 zu sehr hohen Bewertungen



Svenja Becker und Falk Strasczeg

eingestiegen sind, haben teilweise ein schlechtes Liquiditätsmanagement betrieben und hatten später kaum noch Möglichkeiten zu Nachfinanzierungen. Als Folge wurden sie auch bei guten Portfoliounternehmen stark verwässert.

**Becker:** Die erhoffte Outperformance der Anlageklasse Private Equity ist unter Einbezug der höheren Risikoprämie bislang leider nicht gegeben. Das Rendite-Risiko-Verhältnis vor allem im Venture Capital-Bereich passt leider nicht. Auf Einzelfondsbasis gibt es natürlich Ausreißer nach oben, aber leider auch zu viele nach unten, die nicht über das eingezahlte Kapital hinauskommen.

**VC Magazin:** Beobachten Sie Renditeunterschiede zwischen First Time-Fonds und erfahrenen Managementteams?

**Becker:** Die Outperformance von Fonds, deren Management bereits die zweite, dritte oder vierte Fondsgeneration verwaltet, ist nicht immer gegeben. Wir zeichnen auch First Time-Fonds und haben z.T. herausragende Renditen erzielt, aber auch mehrfach erfolgreiche Managementteams gesehen, die enttäuscht haben.

**Strasczeg:** Erfolg ist nicht zwangsweise wiederholbar.

**VC Magazin:** Laut einer gerade veröffentlichten Studie von Earlybird übertreffen in den letzten zwei Jahren europäische Venture Capital-Fonds die US-amerikanischen bei den Erlösen im Vergleich zum eingesetzten Kapital. Teilen Sie diese Einschätzung?

**Strasczeg:** Einschätzung hat etwas mit Schätzung zu tun. Ich weiß, dass es schon vor fünf bis zehn Jahren Untersuchungen gab, die europäischen Fonds höhere Multiples

bescheinigten als US-Fonds. In unserem Portfolio haben wir mit unseren amerikanischen Fonds nicht signifikant bessere Ergebnisse erzielt als mit unseren europäischen.

**Becker:** Wir haben auf beiden Kontinenten gute und schlechte Fonds. Tatsache ist, dass die US-Manager ihre Unternehmen während und nach der Krise 2008 schneller an die neuen Marktverhältnisse angepasst haben. Dadurch haben sich die Wertverluste in Grenzen gehalten. Allerdings sind die Unternehmensbewertungen in den USA auch schon wieder auf einem höheren Niveau als in Europa. Das Preisniveau ist in den USA regional sehr unterschiedlich. Die höchsten Bewertungen sehen wir an Hotspots wie im Silicon Valley oder in der Gegend um Boston.

**VC Magazin:** Welche Trends hinsichtlich Fondsgrößen, Rechtsform, Branchenspektrum und Regionen sind Ihnen aufgefallen?

**Becker:** Bei etablierten Managern sehe ich kaum Veränderungen. Natürlich werden die Fondsgrößen häufig den aktuellen Marktgegebenheiten angepasst. Gerade aus den USA vernehmen wir, dass bei den großen Buyout-Fonds durch die institutionellen Investoren durchaus Druck auf die Konditionen gemacht wird. Hinsichtlich der Strukturen sehe ich bei deutschen Teams inzwischen sehr oft Luxemburger Fondsmodelle. Bei First Time-Fonds ist mein Eindruck, dass diejenigen mit klarer Branchen-/Phasenfokussierung erfolgreicher sind als „Me too-Konzepte“. Unser Family Office präferiert Fonds zwischen 100 und 150 Mio. EUR Fondskapital, die häufig spezialisierter sind.

**VC Magazin:** Sehen Sie aktuell viele First Time-Fonds auf Kapitalsuche?

**Becker:** In Europa gibt es aktuell etliche First Time-Teams auf Kapitalsuche. Wir beobachten hierzulande immer öfter, dass First Time-Teams zum Aufbau eines gemeinsamen Track Records einige von Family Offices und Privatinvestoren finanzierte Club-Deals tätigen, bevor sie ins institutionelle Fundraising gehen.

**Strascheg:** Im Vergleich zu früher sind viele First Time-Fonds heute jedoch mit erfahrenen Beteiligungsmanagern besetzt, die zum Beispiel aus einem bestehenden Team ausgeschieden sind. Früher gab es kaum Manager mit Private Equity-Erfahrung.

**VC Magazin:** Auf welche Kriterien legen Sie bei der Auswahl von Fonds besonders großen Wert? Gibt es Knock-out-Kriterien?

**Becker:** Nach wie vor: Management, Management, Management und die damit verbundenen Track Records. Neben der Investitionsstrategie sind die Terms and Conditions und steuerlichen Strukturen wichtig.

**VC Magazin:** Wie viele Fonds nutzen inzwischen die Dienste eines Placement Agents? Wie wertvoll ist die Einschaltung eines solchen Mittlers?

**Strascheg:** Auch wenn Placement Agents mittlerweile gang und gäbe sind, kann man hier geteilter Meinung sein. Sicherlich ist er für Personen, die nicht in der Investorenwelt zu Hause sind, ein wertvoller Kontaktmann. Überzeugen muss jedoch das Managementteam selbst. Auf der anderen Seite wird ein Placement Agent manchmal auch als kleiner Makel empfunden, weil das Managementteam diese Aufgabe nicht selbst wahrnimmt.

**Becker:** In Zeiten, in denen viele Fonds im Markt sind, bieten Placement Agents eine gute Unterstützung hinsichtlich Aufbereitung/Präsentation der Marketingunterlagen, Koordination von Terminen etc. Das erspart uns Arbeit und schafft eine bessere Vergleichbarkeit. Meiner Erfahrung nach gibt es jedoch hohe Qualitätsunterschiede zwischen einzelnen Placement Agents. Die professionellsten Adressen kommen aus Frankreich, Großbritannien und der Schweiz, in Deutschland gibt es eigentlich nur Einzelkämpfer, aber keine echten Placement Agent-Boutiquen.

**VC Magazin:** Welche Performance erzielte der erfolgreichste Fonds, in den Sie jemals investiert haben, welche der schlechteste?

**Strascheg:** Der von uns gemanagte AEP Advanced European Technologies Fonds hat den Einsatz verfünffacht.

**Becker:** Unser bester Fonds, ein US Venture Capital-Fonds, hat seinen 1997 aufgelegten Fonds 4,6-mal zurückgezahlt und eine Nettorendite von 166% erwirtschaftet. Der schlechteste Fonds steht bei null.

**VC Magazin:** Danke für das Interview! ■

*mathias.renz@vc-magazin.de*

## Zu den Gesprächspartnern

**Falk F. Strascheg** gründete 1987 die Technologieholding, die er 2000 an 3i veräußerte. Die Extorel GmbH, das Family Office der Familie Strascheg, ist aktuell in rund 40 Beteiligungsfonds investiert. **Svenja Becker** ist seit Januar 2000 bei Extorel und zeichnet neben Betreuung, Monitoring und Controlling von bestehenden Venture Capital- und Private Equity-Fondsinvestitionen für die Akquise, Due Diligence und den Abschluss neuer Anlagen verantwortlich.



# Die Masse macht's!

## Crowdfunding als Finanzierungsalternative

*Abseits herkömmlicher Finanzierungsquellen bietet Crowdfunding eine wirkungsvolle Alternative für junge Unternehmen, kulturelle Projekte oder private Kreditnehmer. Auch als Schwarmfinanzierung bezeichnet, stammt diese Idee ursprünglich aus dem Kreativbereich, um vor allem Filmproduktionen zu finanzieren. Doch zunehmend nutzen auch gewinnorientierte Start-ups diese Möglichkeit, über Mikroinvestments ihren Eintritt in die Märkte vorzubereiten. In den USA bereits seit Jahren etabliert, wird der Markt zeigen, ob sich dieses Finanzierungsmodell auch hierzulande durchsetzen wird.*

### Wachsender Markt

Noch gilt das Motto „Die Masse macht's!“, denn die einzelnen Investitionsbeiträge können durchaus sehr niedrig ausfallen. Überzeugen muss ohnehin das Projekt, während die Plattform lediglich als Vermittler fungiert. „In erster Linie ist es nicht unsere Plattform, sondern die einzelnen Projekte oder Unternehmen, welche die Investoren schlussendlich überzeugen müssen“, sagt Philipp Steinberger, Gründer von c-crowd. „Wenn die Idee oder das Geschäftsmodell nicht gut ist, dann lassen sich auch keine Investoren gewinnen, da kann unsere Plattform noch so gut sein. Projekte müssen nicht nur gut und einfach verständlich, sondern auch gut dokumentiert sein, denn sie müssen auch die Emotionen des Investors ansprechen“, so Steinberger. In Deutschland kommt der Crowdfunding-Markt zunehmend in Fahrt: Allein in den ersten sieben Monaten des laufenden Jahres wurden nach einer Studie des Online-Portals Für-Gründer.de insgesamt über 250.000 EUR in 80 Projekte vermittelt. Dabei untersuchte das Portal die Entwicklung von insgesamt fünf deutschen Crowdfunding-Plattformen. Im zweiten Quartal 2011 wurden dabei 60% mehr Gelder eingeworben als noch im Quartal zuvor. Bis Jahresende, so die Schätzung, sollen sich die akquirierten Gelder auf rund 550.000 EUR belaufen. Die Quote der erfolgreich beendeten Projekte liegt bei immerhin 43% bei einem durchschnittlichen Kapitalbetrag pro Projekt von 3.126 EUR. Insgesamt sieht die Studie das Jahr 2011 als Auftakt des Crowdfundings in Deutschland. Dies scheint auch die Berichterstattung in den Publikumsmedien zu belegen, die in den vergangenen Monaten spürbar zugenommen hat.

### Crowdinvesting als Fortführung

Bislang schlug sich der Großteil der Crowdfunding-Investments im Kreativbereich nieder. Hier finden sich Plattformen wie Startnext, Inkubato oder Plin. Die im Jahr 2006 gegründete Musik-Crowdfunding-Plattform Sellaband beispielsweise hat bereits über 60 Fundings erfolgreich abschließen können, daraus resultierten bis heute rund 50 Albumproduktionen. Zuletzt sind mit Innovestment, Mashup Finance oder Seedmatch drei Plattformen an den Start gegangen, die anders als beim klassischen Crowdfunding den Erwerb von Unternehmensanteilen beinhalten und damit auch die Aussicht auf Anteile am späteren Unternehmensgewinn. Im Gegensatz zum System der Business Angels wird jedoch beim „Crowdinvesting“ die Gesamtsumme auf viele kleine Beträge verteilt. Für technisch aufwendige Großprojekte oder kostenintensive Forschungsfinanzierungen, bei denen es zuweilen um mehrere Millionen Euro geht, scheint das System zwar ungeeignet, doch lässt sich an den „Schwarmspenden“ nicht zuletzt ein neues gesellschaftliches Interesse ablesen. Spender wollen ihre Meinung einbringen, was die Priorisierung bestimmter Projekte und Entwicklungen angeht. Auf diese Weise erhalten die Kreditgeber das Gefühl, ihren ganz eigenen und ebenso wichtigen Beitrag zum Gelingen eines Projektes beigetragen zu haben. „Das Schöne an Crowdfunding ist, dass jeder Aktionär auch zum Werbeträger des Unternehmens wird, welcher in seinem Netzwerk für ‚sein‘ Unternehmen oder Produkt bestes Marketing betreiben wird“, unterstreicht Steinberger. C-crowd ist eine der wenigen Crowdfunding-Plattformen, auf welcher Aktien von Unternehmungen direkt gezeichnet werden können. Jens-Uwe Sauer, Geschäftsführer von Seedmatch, ergänzt: „Gerade bei Technologien, die größere Veränderungen oder Verbesserungen für den Alltag vieler Menschen mit sich bringen, ist es von Vorteil, bereits in der Startphase affine Unterstützer zu finden, die dazu beitragen, die Technologie zu nutzen und zu verbreiten.“ Derzeit kann über Seedmatch Kapital in Höhe von maximal 100.000 EUR eingesammelt werden. Mittelfristig werden auch Beträge bis zu 500.000 EUR angestrebt. „Wird Kapital im Millionenbereich benötigt, kann Seedmatch die Rolle eines Koinvestors einnehmen“, erklärt Sauer. „Der Vorteil liegt hier wieder in

der Multiplikatorwirkung der Crowd und der damit verbundene Steigerungen des Bekanntheitsgrades“, ergänzt er.

### Reichen die Mittel?

Investoren stellt sich dabei ebenso wie den Projektverantwortlichen folgerichtig die Frage, ob die über Crowdfunding oder Crowdinvesting eingeworbenen Mittel überhaupt ausreichen, um beispielsweise technologische Entwicklungsarbeiten zu finanzieren. „Im Prinzip haben Finanzierungen über Crowdfunding kein Limit nach oben“, wirft Alexander



Ist Crowdinvesting ein vielversprechender Finanzierungsweg? Die Initiatoren wissen, dass sich nicht zuletzt an der Höhe der „Schwarmspenden“ gesellschaftliches Interesse an bestimmten Projekten ablesen lässt.

Artopé von der Plattform Smava ein. Auch im Kreativbereich bestätigen Ausnahmen die Regel. „Das Projekt ‚Diaspora‘, ein Open Source-Webserver, sammelte anstatt der benötigten 10.000 USD über 200.000 USD ein“, so Artopé, der Smava 2007 ins Leben rief. Bis heute haben mehr als 15.000 Anleger und 6.000 Kreditnehmer über smava.de gemeinsame Geschäfte getätigt und dabei ein Kreditvolumen von 50 Mio. EUR umgesetzt. „Wir bieten Kreditnehmern mit unseren günstigen Online-Krediten von bis zu 50.000 EUR eine einfache Alternative zur Bank, da das Geld direkt von Anlegern finanziert wird“, erklärt Artopé. „So bieten wir den kürzesten Weg zwischen dem Geld der Anleger und dessen Verwendung durch Privatpersonen oder Selbstständige. Dadurch entstehende Ersparnisse werden in Form von besseren Konditionen an die Kunden weitergegeben. Der Kreditnehmer erhält einen günstigeren Kredit als bei der Bank und der Anleger profitiert von besseren Renditen als bei anderen verzinsten Anlagen“, sagt Artopé.

### Das Kind lernt laufen

Es bleibt abzuwarten, ob sich Crowdfunding langfristig als wirkungsvolle Alternative zu herkömmlichen Finanzierungsformen etablieren kann. „Ersetzen wird das Crowd-

funding die klassischen Mittel nicht“, meint Steinberger. Er ist aber fest davon überzeugt, dass Crowdfunding sich in den kommenden Jahren als solide Alternative zu den traditionellen Finanzierungsmöglichkeiten etablieren werde. Gerade den kapitalintensiveren Start-ups dürfte mit Mikrokrediten allein eher wenig geholfen sein. So bleibt die Suche nach lukrativen Koinvestoren zumindest mittelfristig ein wichtiger Bestandteil im Rahmen mancher Crowdfunding-Investments. Und doch ist Crowdfunding gerade für jene Investoren sinnvoll, die ihr Geld nicht in weitere Fonds oder Obligationen investieren, sondern stattdessen mit einem kleinen Teil ihres Vermögens einen Jungunternehmer finanziell oder mit Netzwerk und Ideen unterstützen wollen. „Hier sehen wir eine klare Veränderung bevorstehen. Das bis heute eher elitäre Business Angel-Konzept wird demokratisiert“, prognostiziert Steinberger. Am Ende hilft der Blick ins Ausland, wo das Konzept „bereits seit einigen Jahren erfolgreich funktioniert“, schließt Sauer von Seedmatch. Hierzulande steckt diese Form der Start-up-Finanzierung noch in den Kinderschuhen und macht gerade die ersten Schritte. ■

Holger Garbs  
redaktion@vc-magazin.de

# Wenn der Beteiligungskaufvertrag platzt

## Welche Folgen Täuschungen haben

*Täuschungen beim Kauf einer Unternehmensbeteiligung entstehen durch die Angabe falscher Umstände. Hierzu gehört auch das Schweigen über negative Aspekte. Der Verkäufer einer Beteiligung will den Investor bzw. Erwerber so leichter oder zu besseren Konditionen zum Vertragsschluss bewegen. In einem solchen Fall kann der Getäuschte den Beteiligungskaufvertrag unter Umständen anfechten. Dann gilt der Vertrag als von Anfang an nichtig, also rechtlich als niemals existent. Doch wann liegt ein Anfechtungsgrund für eine arglistige Täuschung vor? Und was können die Folgen sein?*

### Täuschung ist anfechtbar

Der Investor kann den Vertrag anfechten, wenn sein Vertragspartner ihn arglistig getäuscht hat. Die Täuschung muss beim Investor einen Irrtum erregen oder aufrecht erhalten. Objektiv kann die Täuschung durch Handeln oder durch Unterlassen erfolgen. Eine solche Handlung ist das Vorspiegeln falscher oder die Entstellung von objektiv nachprüfbaren Tatsachen; subjektive Werturteile oder pauschale Anpreisungen genügen nicht. Üblicherweise enthalten Beteiligungskaufverträge einen Katalog von Garantien, die sich auf objektive Umstände beziehen. Soweit Werturteile oder Prognosen vorgenommen werden und dabei häufig auf den Businessplan als Anlage Bezug genommen wird, wird der Maßstab von einer verschuldensunabhängigen Garantie auf eine Erklärung nach „bestem Wissen“ gesenkt. Dabei wird häufig wenigstens die Methode für die Prognoseermittlung der Annahmen im Businessplan zu verobjektivieren versucht.

### Schweigen ist nicht Gold

Das Verschweigen stellt nur dann eine Täuschung dar, wenn hinsichtlich der verschwiegenen Tatsache eine Aufklärungspflicht bestand. Grundsätzlich ist es Sache einer jeden Partei, ihre Interessen selbst wahrzunehmen. Wenn der Investor jedoch nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung der Verkehrssitte die Offenlegung redlicherweise erwarten darf, besteht eine Aufklärungspflicht. Nach einem erst kürzlich veröffentlichten Urteil des OLG Brandenburg vom 24.11.2010 kann der Käufer einer Beteiligung an einer GmbH den Kaufvertrag wegen arglistiger Täuschung anfechten, wenn der Verkäufer ihn nicht über die angespannte finanzielle Lage der GmbH aufgeklärt hat. Der Erwerber muss hierbei, auch ungefragt, vollständig und richtig informiert werden. Dieses Urteil dürfte auch für Aktiengesellschaften gelten.



Werden entscheidende Fakten zum Unternehmen falsch dargestellt oder verschwiegen, sind juristische Auseinandersetzungen vorprogrammiert.

### Pflicht zur Aufklärung

Eine weitere Konstellation für eine Aufklärungspflicht ergibt sich aus einem besonderen Vertrauensverhältnis. So besteht für einen Gründer oder Erstrundeninvestor, der seine Beteiligung einem nicht unterrichteten Mitgesellschafter verkauft, eher eine Pflicht zur umfassenden und ungefragten Aufklärung. Nach dem Urteil des OLG Brandenburg besteht sogar besondere Veranlassung zur ungefragten Offenlegung über die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft, wenn ein verhältnismäßig kleiner Geschäftsanteil übernommen wird. Diese Konstellation liegt häufig bei Beteiligungskäufen vor. Eine Aufklärungspflicht entsteht am ehesten, wenn der Investor in seiner Due Diligence-Anforderungsliste alles Wesentliche erfragt und zusätzlich im Garantiekatalog des Vertrages die wesentlichen Punkte abgedeckt hat.

### Vorsicht vor Arglist

Subjektiv muss der Täuschende arglistig gehandelt haben, d.h. er kannte die Unrichtigkeit seiner Angaben oder hielt diese für möglich. Er muss vorsätzlich gehandelt haben – eine Absicht oder ein Schädigungsvorsatz ist jedoch nicht erforderlich. Bedingter Vorsatz genügt. Es reicht also, wenn der Täuschende mit der Unrichtigkeit seiner Angaben rechnet und „ins Blaue hinein“ unrichtige Behauptungen aufstellt, ohne das Fehlen einer zuverlässigen Beurteilungsgrundlage zu offenbaren. Der Verkäufer muss zumindest damit rechnen, dass der Investor durch die Täuschung zum Vertragsschluss bestimmt wird, d.h., dass der Investor



bei wahrheitsgemäßer Erklärung den Vertrag nicht oder nur zu anderen Bedingungen abgeschlossen hätte.

### Folgen der Täuschung

Erklärt der Getäuschte die Anfechtung seiner Willenserklärung zum Vertragsabschluss, gilt der Vertrag als von Anfang an nichtig. Etwaige Ausnahmen vom allgemeinen Recht, gar der Ausschluss des Anfechtungsrechts im Beteiligungskaufvertrag selbst, ist nach der Rechtsprechung eine unwirksame Einschränkung des Selbstbestimmungsrechts. Der Vertrag ist rückabzuwickeln. Der Täuschende muss die gewährten Zahlungen zurückerstatten, der Getäuschte die Geschäftsanteile zurückgewähren. Sollte die Gesellschaft etwa inzwischen erloschen sein, hat der Getäuschte nichts, was er zurückgewähren muss, der Täuschende hat dennoch den Kaufpreis zurückzuerstatten.

### Fazit:

Die Verlockung, durch Vorenthalten negativer Seiten der Zielgesellschaft eher oder zu einem höheren Kaufpreis zum Vertragsabschluss mit dem Investor zu kommen, rechnet sich nicht. Trotzdem sollte sich der Investor selbst schützen, indem er durch eine Due Diligence seine Anforderun-

gen dokumentieren und prüfen lässt. Ferner kann er durch einen umfassenden Garantiekatalog die Werthaltigkeit der Geschäftsanteile vertraglich sichern lassen. Zwar nimmt die Rechtsprechung immer häufiger eine Aufklärungspflicht und damit bei einer Nichtaufklärung auch eine Täuschung an. Allerdings muss der Investor die Anfechtungsgründe der Täuschung und der Arglist nachweisen. ■

### Zum Autor



**Kai Schadbach** ist Gründer und Namenspartner der Transaktionskanzlei Schadbach Rechtsanwälte in Frankfurt. Die Kanzlei ist spezialisiert auf M&A-, Venture Capital- und Private Equity-Transaktionen sowie auf Gesellschaftsrecht und Corporate Finance.

Anzeige



26. Oktober 2011

Technische Universität Ilmenau

[www.vc-campus.de](http://www.vc-campus.de)

# M&A am Scheitelpunkt?

*Von einer Krise ist trotz volatiler Märkte (noch) nichts zu spüren*

## Zum Autor



**Dr. Gernot Wunderle** ist Managing Partner der goetzpartners Corporate Finance, eines unabhängigen M&A- und Beratungshauses mit neun Büros in Europa. Goetzpartners betreibt bei über 20 M&A-Transaktionen in den letzten zwölf Monaten.

„A lot can change in a few months, even for private equity royalty“, titelte das Forbes Magazin im Juli 2007, als klar wurde, dass das Bankenkonsortium um Deutsche Bank, JPMorgan und Unicredit, das die Private Equity-Ikone KKR bei der Akquisition des britischen Pharmahändlers Alliance Boots bei der Syndizierung unterstützte, auf über 10 Mrd. USD an Krediten sitzen blieb. Diese 23 Mrd. USD-Akquisition, der größte Private Equity-Deal in der europäischen Geschichte, markierte den Höhepunkt des Buyout-Booms von 2004 bis 2007. Der „Credit Crunch“ führte zur Implosion des Private Equity-Marktes, der sich erst 2010 wieder auf altem Niveau erholen konnte.

Doch nun droht neues Ungemach: Die finanzierenden Banken konnten im August ihre Darlehen für den 700 Mio. EUR schweren Kauf des Outdoor-Spezialisten Jack Wolfskin nicht wie geplant weiter platzieren. Sind wir wieder an einem Scheitelpunkt und droht uns, dass der Private Equity-Markt in den nächsten Monaten in eine Krise wie im Jahr 2008 abgleitet?

Wir denken nein! Das makroökonomische Umfeld ist nicht vergleichbar: Die Subprime-Krise traf 2008 auf eine heiß gelaufene Konjunktur sowie einen mehrstufig gehebten und aufgeblähten Finanzierungssektor. Die heutige Krise ist demgegenüber eine Krise der Staaten und ihrer Finanz- und Währungssysteme. Die deutschen Unternehmen haben dagegen in den letzten drei Jahren zum Teil

erhebliche Restrukturierungsprogramme durchgeführt und Kostenpotenziale gehoben.

Von einer Krise auf dem M&A-Markt ist bislang nichts zu erkennen, die Anzahl der Transaktionen nimmt weiter zu (15% Steigerung im ersten Halbjahr 2011 gegenüber dem Vorjahreszeitraum!). Und dies gilt insbesondere für Transaktionen mit Private Equity-Beteiligung. Zudem sieht auch die Pipeline an Unternehmen, die zurzeit für den Verkauf vorbereitet werden, sehr vielversprechend aus.

Viele Unternehmen können wieder eine ordentliche Ertrags-historie mit positivem Trend aufweisen und – basierend auf guten Auftragszahlen – attraktive Geschäftspläne aufstellen. Insbesondere bei kleineren und mittleren Transaktionen sind Banken auf dieser Basis auch immer noch zur Akquisitionsfinanzierung bereit – nicht mehr zu Covenant Light-Konditionen und fast zweistelligen EBITDA-Multiples, aber die erhältlichen Finanzierungspakete machen Buyouts weiterhin möglich.

Akquisitionen über 500 Mio. EUR, die meist über die Ausgabe von Unternehmensanleihen finanziert werden, wurden durch die Unruhe an den öffentlichen Märkten dagegen erschwert. Die High Yield Bonds-Märkte, die dieses Jahr schon auf Rekord-Kurs waren – in den ersten sieben Monaten wurden in Europa 59 Mrd. High Yield-Anleihen platziert, fast 79% mehr als im Vorjahreszeitraum – wurden im Juli und August stark getroffen, als Anleger Gelder aus den Unternehmensanleihemärkten in vermeintlich sicherere Anlageformen umschichteten. Erstaunlich ist, dass von dieser Umschichtung – trotz der Fiskalkrise – besonders Staatsanleihen profitierten.

## Fazit:

Trotz der hohen Börsen-Volatilität der letzten Wochen erweist sich der M&A-Markt in Summe als außerordentlich resistent. Wir erwarten auf Sicht der nächsten Monate auch keine signifikante Änderung. Wer jedoch von einer anhaltenden Verunsicherung an den Finanzmärkten ausgeht, sollte das aktuelle positive M&A-Umfeld nutzen, geplante Verkäufe umzusetzen. ■





## Als Mittelständler an die Börse. So haben Sie im Wettbewerb die Nase vorn.

**XETRA** | DEUTSCHE BÖRSE  
GROUP

Sichern Sie Ihre Unternehmensziele durch eine Finanzierung an der Börse. Denn wer in einem hochdynamischen Umfeld mithalten möchte, braucht nicht nur Ideen, sondern auch Kapital: Eigenkapital, das Sie durch die Ausgabe von Aktien aufnehmen, Fremdkapital, das Sie durch Anleiheemission erhalten – wiederholbar, auch für kleinere und mittlere Unternehmen. So stärken Sie zudem Ihre Bonität, Ihren Bekanntheitsgrad und Ihre Vertrauenswürdigkeit.

Die Deutsche Börse bietet Unternehmen aller Größenklassen etablierte Marktsegmente für den Börsengang und den Entry Standard für Unternehmensanleihen. Die Zulassungsverfahren sind einfach und kostengünstig, die Regularien ausgewogen und mittelstandsfreundlich.

Sprechen Sie mit uns. Telefon +49-(0) 69-2 11-1 88 88  
E-Mail [mittelstand@deutsche-boerse.com](mailto:mittelstand@deutsche-boerse.com), Internet [www.deutsche-boerse.com/mittelstand](http://www.deutsche-boerse.com/mittelstand)

**Kapital für Ihre Zukunft. Made in Germany**



# Leave Me Alone!

## Neue rechtliche Regelungen beim Ausschluss von Minderheitsaktionären

*Der Ausschluss von Minderheitsaktionären aus einer Aktiengesellschaft erlaubt es Mehrheitsaktionären, die Beteiligungsstruktur einer dominierten Tochtergesellschaft zu vereinfachen und damit erstens Kosten zu senken und zweitens die eigenen Gestaltungsspielräume zu erweitern. Erst im Juli 2011 hat beispielsweise IK Investment Partners, ehemals Industri Kapital, die Hansa Metallwerke AG per Squeezeout komplett übernommen. Das schwedische Private Equity-Haus hatte die Aktienmehrheit der Gesellschaft mit einem Umsatz von 210 Mio. EUR vor weniger als einem Jahr erworben.*



Mit den seit Juli 2011 geltenden Gesetzesänderungen haben sich die Bedingungen für den Ausschluss von Minderheitsaktionären verändert.

### Drei neue Optionen in zehn Jahren

Das Dritte Gesetz zur Änderung des Umwandlungsgesetzes vom 11. Juli 2011 ermöglicht den Ausschluss von Minderheitsaktionären nunmehr bereits mit einer Mehrheitsbeteiligung von 90%, wenn der Squeezeout im Zusammenhang mit einer Upstream-Verschmelzung erfolgt. Damit hat der Gesetzgeber Mehrheitsaktionären innerhalb von zehn Jahren eine dritte Möglichkeit eröffnet, die alleinige Verfügungsgewalt über ein Unternehmen zu erhalten, ohne den unattraktiven Weg eines Verkaufs aller Vermögensgegenstände gehen zu müssen.

### Aktienrechtlicher Squeezeout

Seit 2002 kann die Hauptversammlung einer Aktiengesellschaft gemäß § 327a Aktiengesetz (AktG) auf Verlangen eines Aktionärs, dem mindestens Aktien in Höhe von 95% des Grundkapitals gehören, die Übertragung der Aktien der Minderheitsaktionäre auf den Hauptaktionär gegen eine angemessene (dem Marktwert entsprechende) Barabfindung beschließen. Mit Eintragung im Handelsregister werden die Aktien automatisch auf den Hauptaktionär übertragen. Die Angemessenheit der Vergütung kann gerichtlich überprüft werden, das sogenannte Freigabeverfahren hindert aber weder Eintragung noch Wirksamwerden des Minderheitenausschlusses. Ob ein Squeezeout auch zulässig ist, wenn eine GmbH mit dem Ziel des Ausschlusses in eine Aktiengesellschaft umgewandelt wurde, ist noch ungeklärt. In der Literatur wird dies überwiegend als eine missbräuchliche Gestaltung angesehen, insbesondere wenn die umgewandelte Aktiengesellschaft nach Ausschluss der Minderheitsaktionäre wieder in eine GmbH zurückverwandelt wird.

### Übernahmerechtlicher Squeezeout

Ein Bieter, dem nach einem erfolgreichem öffentlichen Übernahmeangebot mindestens 95% des stimmberechtigten Grundkapitals der übernommenen Gesellschaft gehören, kann seit 2006 alternativ auch gemäß § 39a Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz (WpÜG) verbleibende Minderheitsaktionäre ausschließen. Anders als beim aktienrechtlichen Squeezeout ist ein Übertragungsbeschluss der Hauptversammlung nicht erforderlich. Der Ausschluss erfolgt vielmehr durch Beschluss des LG Frankfurt/Main, und zwar auf entsprechenden Antrag des Bieters, die übrigen stimmberechtigten Aktien gegen Gewährung einer angemessenen Abfindung zu übertragen. Beim übernahmerechtlichen Squeezeout ist der im Rahmen des Übernahmeangebots gezahlte Preis bindend, wenn der Bieter aufgrund dieses Angebots mindestens 90% des nicht bereits von ihm gehaltenen Grundkapitals erworben hat. In der Praxis ist der übernahmerechtliche Squeezeout allerdings nur selten zum Einsatz gekommen: Die Hürde, mindestens 90% der vom Angebot betroffenen Aktien im Rahmen des Übernahmeangebots auch tatsächlich erworben zu haben, hat sich als zu hoch erwiesen.

### Verschmelzungsrechtlicher Squeezeout

Die Hauptversammlung einer Aktiengesellschaft kann gemäß dem neu in Kraft getretenen §§ 62 Abs. 5 Umwandlungsgesetz (UmwG) die Ausschließung der Minderheitsaktionäre gegen eine angemessene Barabfindung beschließen.

ßen, sofern dem Mehrheitsaktionär mindestens Aktien in Höhe von 90% des Grundkapitals der übertragenden Aktiengesellschaft gehören und der Beschluss im Zusammenhang mit der Upstream-Verschmelzung auf den Mehrheitsaktionär erfolgt. Der Hauptversammlungsbeschluss muss innerhalb von drei Monaten nach Abschluss des Verschmelzungsvertrages erfolgen. Auch bei dem verschmelzungsrechtlichen Squeezeout können die Minderheitsaktionäre die Angemessenheit der Barabfindung überprüfen lassen. Der verschmelzungsrechtliche Squeezeout wird mit Eintragung der Verschmelzung im Handelsregister der übernehmenden Gesellschaft wirksam.

### Mögliche Umwege für einen Squeezeout

Der Anwendungsbereich des verschmelzungsrechtlichen Squeezeouts ist gegenüber dem aktienrechtlichen Squeezeout enger, weil der übernehmende Mehrheitsaktionär selbst eine Aktiengesellschaft, KGaA oder Societas Europaea (SE) mit Sitz im Inland sein muss. Sofern im Rahmen von Buyouts Akquisitionsvehikel zum Einsatz kommen, bietet es sich daher an, gleich eine Aktiengesellschaft als Erwerber zu nutzen. Aber auch nachträglich könnte sich die gewünschte Struktur möglicherweise herstellen lassen: Sofern der Mehrheitsaktionär keine AG, KGaA oder SE ist, könnte der Mehrheitsaktionär die Aktien an der zu verschmelzenden Aktiengesellschaft auf eine von ihm kontrollierte Aktiengesellschaft als Zwischenholding übertragen, um sodann die Minderheitsaktionäre auszuschließen und die beiden Aktiengesellschaften zu verschmelzen. Eine GmbH könnte zu diesem Zweck auch in eine AG umgewandelt werden. Die Möglichkeit der Einschaltung einer AG-Zwischenholding kommt möglicherweise auch dann in Betracht, wenn der Mehrheitsaktionär zwar eine Aktiengesellschaft ist, eine Verschmelzung aber aus anderen Gründen nicht erfolgen soll. Allerdings ist nicht ausgeschlossen, dass auch derartige Gestaltungen als missbräuchlich eingestuft werden.

### Geringe Erfolgsaussichten von Einwänden

Verfassungsrechtliche Einwände werden voraussichtlich keinen Erfolg haben. Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) hat bereits im Jahr 2007 entschieden, dass ein Squeezeout verfassungsgemäß ist, weil ein Minderheitsaktionär, dem maximal Aktien in Höhe von 5% des Grundkapitals gehören, keinerlei Einfluss auf die Geschäftsführung der Gesellschaft nehmen kann, so dass seine

Beteiligung eher den Charakter einer Kapitalanlage hat. Entscheidend war für das BVerfG demgegenüber, dass die Vermögensinteressen der Minderheit verfahrensrechtlich ausreichend geschützt sind. Eine Minderheit von 10% hat gegenüber einer Minderheit von 5% jedoch nur wenige zusätzliche Vetorechte, so dass das BVerfG den verschmelzungsrechtlichen Squeezeout nicht anders bewerten wird als den aktienrechtlichen.

#### Fazit:

Die Änderung des Umwandlungsgesetzes eröffnet Mehrheitsaktionären eine weitere Möglichkeit, die alleinige Verfügungsgewalt über eine Aktiengesellschaft zu erhalten. Anders als beim aktienrechtlichen und dem übernahmerechtlichen Squeezeout reicht beim verschmelzungsrechtlichen Squeezeout bereits eine Aktienmehrheit von 90% für den Ausschluss der Aktienminderheit. Der Anwendungsbereich zwischen aktienrechtlichem und verschmelzungsrechtlichem Squeezeout könnte dabei in Zukunft verwischen, wenn im Rahmen des verschmelzungsrechtlichen Squeezeouts durch die vorübergehende Schaffung einer Zwischenholding als aufnehmender Aktiengesellschaft ohne Missbrauch der Konzernzustand hergestellt werden kann, der auch im Anschluss an den aktienrechtlichen Squeezeout bestanden hätte. ■

#### Zum Autor



**Dr. Martin Kock** ist Rechtsanwalt und als Attorney-at-Law auch in Kalifornien zugelassen. Als Partner im Münchener Büro von Jones Day ist er fokussiert auf die Beratungsschwerpunkte M&A, Venture Capital und Private Equity und berät insbesondere deutsche und ausländische Finanzinvestoren. Jones Day ist eine weltweit führende Anwaltssozietät mit acht Büros in Europa sowie weiteren 27 Büros in Nord- und Mittelamerika sowie Asien.

# „Es gibt noch Fonds, die überzeichnet sind!“

## Interview mit Horst Güdel und Norman Lemke, Mitglieder des Vorstands, RWB AG



Susanne Gläser vom VentureCapital Magazin im Gespräch mit Horst Güdel und Norman Lemke von der RWB AG

*Das Fundraising ist seit der Finanz- und Wirtschaftskrise für Private Equity-Manager immer schwieriger geworden. Die Anleger – ob institutionelle oder private – sind gegenüber Finanzprodukten jeder Art skeptischer geworden, beobachten Horst Güdel und Norman Lemke, Vorstände des Dachfonds-Anbieters RWB AG. Die Branche muss Vertrauen zurückgewinnen und ihre Versprechen halten, fordern die Manager. Im Interview mit Susanne Gläser ziehen sie Bilanz aus ihren eigenen Fundraising-Erfahrungen und verraten, welche Zielfonds sie im Moment als attraktiv einstufen.*

**VC Magazin:** Als Dachfondsanbieter für Privatanleger kennen Sie die aktuellen Trends auf dem Markt. Welche Themen kommen bei Anlegern derzeit am besten an?

**Güdel:** Mit unseren aktuellen Fonds setzen wir auf Investments in Indien und China. Nicht zuletzt durch das ungebrochene Wachstum dieser Märkte auch während der Finanzkrise hat mittlerweile eine breite Öffentlichkeit realisiert, dass dies die weltweiten Wachstumszentren sind. Mit einer Beteiligung an unseren Fonds wollen viele an dieser Wachstumsstory partizipieren. Besonders stark von dieser Entwicklung profitieren übrigens deutsche Unternehmen – weswegen sich auch hierzulande hervorragende Investitionsmöglichkeiten bieten und Deutschland ein weiterer Schwerpunkt unserer Investitionstätigkeit ist.

**Lemke:** Natürlich muss man immer im Auge behalten, was bei Anlegern gerade am besten ankommt. Wer seine Platzierungstätigkeit jedoch nur noch an Trendthemen wie z.B. Solaranlagen oder Immobilien mit staatlichen Mietern ausrichtet, ist kurzfristig vielleicht erfolgreicher im Vertrieb. Langfristig wird er seinen Anlegern aber kaum Freude bereiten.

**VC Magazin:** Planmäßig sind Sie noch bis Ende November mit drei Fonds Ihrer Special Market-Reihe im Fundraising, ein Fonds der Global Market-Reihe befindet sich nur noch bis Ende September im Verkauf. Können Sie alle Fonds fristgerecht schließen? Welche Bilanz ziehen Sie aus dem Fundraising-Prozess?

**Lemke:** Optimisten hatten in Deutschland schon immer einen schweren Stand. Ohne positive Zukunftserwartungen fallen den meisten Menschen langfristige Investitionsent-

scheidungen jedoch sehr schwer. Vor diesem Hintergrund sind wir sehr zufrieden, dass wir unsere Platzierung um knapp 50% gegenüber dem Vorjahreszeitraum steigern konnten und alle Fonds planmäßig schließen.

**Güdel:** Immer mehr Menschen verstehen, dass man der Sicherheit eines breit gestreuten Portfolios an unternehmerischen Sachwerten mehr vertrauen kann, als Zusagen von Politikern oder einer politikgesteuert agierenden EZB. Unser seit mehr als einem Jahrzehnt als Emissionshaus gelebtes Versprechen, uns als Spezialist ausschließlich auf Private Equity zu konzentrieren, hat sicher viel dazu beigetragen, dass unsere Anleger uns nun auch in Krisenzeiten vertraut haben.

**VC Magazin:** Wie kann die Branche bei den Anlegern neues Vertrauen gewinnen?

**Lemke:** Erstens: Durch ein klares Profil. Zweitens: Anbieter von Investmentprodukten egal welcher Art müssen transparent arbeiten. Es dürfen keine unrealistischen Erwartungen geschaffen werden. Was man verspricht, muss man auch halten. Drittens – auch wenn das mühseliger ist, als auf Trendthemen zu setzen: Der Privatanleger muss aufgeklärt werden. In Deutschland – ohne Zweifel eine der erfolgreichsten Wirtschaftsnationen der Welt – ist erstaunlicherweise nur wenigen wirklich bewusst, dass entgeltliche Wertschöpfung, die das Fundament jeder nachhaltigen Rendite bildet, ausschließlich in Unternehmen stattfindet. In den Unternehmen liegt daher die Quelle unseres Wohlstandes und nicht in den Staatsbürokratien, auf deren „Zins“-Zahlungen und Umverteilungen viele Menschen vertrauen. Das spricht für Investments in Private Equity – erfordert aber eben Aufklärung und natürlich einen langfristigen Anlagehorizont.

**VC Magazin:** Als Dachfonds-Initiator sind Sie ein begehrter Limited Partner für Private Equity-Zielfonds im Fundraising. Wie schätzen Sie die Situation der General Partner im Moment ein?

**Güdel:** Wir beobachten, dass sich der Fundraising-Prozess verlängert hat. GPs brauchen heute sechs bis zwölf Monate länger, um in die Nähe ihrer Zielvolumen zu



kommen. Wir rechnen damit, dass es etwa einem Drittel nicht gelingen wird, einen weiteren Fonds aufzulegen. Im Vorteil sind hier eindeutig die großen Gesellschaften mit etabliertem Namen und gutem Track Record. Doch auch für sie hat die Zurückhaltung der Limited Partners Folgen, z.B. für die Kostenstruktur. Hier werden die Regelungen derzeit investorenfreundlicher.

**VC Magazin:** Wie schätzen Sie das aktuelle Angebot an Zielfonds ein? Wie viele richtig interessante Fonds befinden sich derzeit im Fundraising?

**Güdel:** Wir sehen eine große Zahl interessanter Fonds auf dem Markt. Weltweit gibt es viele vielversprechende Teams, die die Situation nutzen und an der richtigen Stelle günstig einsteigen. Interessante Investmentthemen sind hier natürlich die Emerging Markets – besonders China und Indien, aber auch Brasilien. Nach wie vor sind übrigens einige Fonds auch deutlich überzeichnet, da können auch wir uns nur über Beziehungen Zuteilungen sichern. Pro Jahr sind weltweit etwa 1.000 Private Equity-Fonds im Fundraising, wir halten etwa 200 davon für gute Angebote. Auch in Deutschland gibt es übrigens sehr gute Fonds, anders als die großen internationalen sind sie allerdings nicht überzeichnet. Diese deutschen Fonds werden von einem Topmanagement geführt, allerdings fehlt oft die große Story dahinter.

**VC Magazin:** Nach dem Fundraising ist vor dem Fundraising. Welche neuen Fonds planen Sie für die nächste Fondsgeneration?

**Lemke:** Der 5. Fonds unserer durch breiteste internationale Streuung gekennzeichneten Global Market Reihe wurde bereits durch die BaFin genehmigt. Die Gebührenstruktur wird besonders günstig sein: Wie bei den Special Market-Fonds bereits umgesetzt, werden laufende Managementgebühren nur noch auf das abgerufene Kapital fällig. Auch einen Asien-Dachfonds wird es erstmalig geben. Zu den Fokus-Regionen Indien und China werden Vietnam und Indonesien hinzukommen. Wir sind dafür schon seit zwei Jahren mit Zielfondsmanagern aus diesen beiden Ländern im Gespräch.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Interview! ■

*susanne.glaeser@vc-magazin.de*

#### Zu den Gesprächspartnern

**Horst Güdel** und **Norman Lemke** sind Gründer und Vorstände der RWB Gruppe. Insgesamt verwaltet der Dachfonds-Anbieter rund 1,6 Mrd. EUR von ca. 65.000 Anlegern.

Anzeige

Sie führen mit Geschick, besitzen Erfahrung und Leidenschaft.



Kerkhoff Consulting ist der **Qualitätsführer** der Beratungsunternehmen für Einkauf und Supply-Chain-Management. 2011 und 2010 ist Kerkhoff Consulting mit dem Award „Best of Consulting“ von der WirtschaftsWoche ausgezeichnet, 2009 von der Zeitschrift CAPITAL zu einem „Hidden Champion des Beratungsmarktes“ gekürt worden.

**Dann machen Sie den nächsten Karriereschritt. Wir suchen Führungskräfte.**

Als Qualitätsführer für Einkauf, Beschaffung und Supply-Chain-Management sind wir auf der Suche nach erfahrenen Führungskräften, die unsere Leidenschaft für den Einkauf teilen. Mit hohem Qualitätsanspruch und starken Unternehmenswerten, bilden gegenseitiges Vertrauen und ein partnerschaftliches Miteinander Grundsätze, die unser Verständnis von Wertschätzung ausdrücken. Informieren Sie sich unter [www.kerkhoff-consulting.de](http://www.kerkhoff-consulting.de)

**kerkhoff**  
CONSULTING

# Schwellenländer mit Familienanschluss

## Star Private Equity IX Beteiligungs GmbH & Co. KG – Die Neue Welt

Unter dem Motto „Invest with the best“ bietet die Schweizer Investmentgesellschaft Rising Star AG Privatinvestoren Beteiligungen an Fonds an, die mit erfolgreichen institutionellen Investoren gemeinsam investieren. Über den aktuellen Fonds „Star Private Equity IX – Die Neue Welt“ kann der Anleger gemeinsam mit dem Quandt-Family Office Quilvest investieren. Der von Rising Star angebotene Umbrella-Fonds beteiligt sich an einem Dach- und einem Co-Investmentfonds des institutionellen Schwergewichts. Der Fokus liegt auf Investments in Schwellenländern.

### Mix aus Dachfonds- und Direktinvestments

„Die Neue Welt“ strebt bis Ende 2011 ein Gesamtvolumen von 25 Mio. USD an. Das Kapital fließt zu 75% in einen Dachfonds aus dem Hause Quilvest und zu 25% in einen Co-Investmentfonds. Der Dachfonds QS Geo Pep II strebt ein Gesamtvolumen von 400 Mio. USD an und plant Investitionen in 20 bis 30 Private Equity-Zielfonds. Pro Jahr sind, um – so der Anbieter – eine gründliche Auswahl und eine zeitliche Diversifikation zu gewährleisten, maximal acht Investitionszusagen vorgesehen. Beim Star Private Equity Opportunities – Emerging Markets Co-Investment Fund tritt Quilvest lediglich als Managementpartner auf. Das Zielvolumen liegt bei 100 Mio. USD, geplant sind direkte Beteiligungen an zehn bis 15 Unternehmen gemeinsam mit anderen Private Equity-Fonds.

### Mit Quandt & Co in die Emerging Markets

Eine Tranche von 150 Mio. USD des Gesamtvolumens kommt aus dem von Quilvest verwalteten Vermögen, das von der Familie Quandt und befreundeten Familien stammt. Der „Neue Welt“-Anleger partizipiert damit an den Investitionen des drittgrößten Family Offices weltweit. Quilvest verwaltet derzeit mehr als 15 Mrd. USD. Unter dem Schlagwort „Die Neue Welt“ werden Schwellenländer rund um den Globus gefasst. Dach und Co-Investmentfonds setzen somit auf Unternehmensbeteiligungen in den aufstrebenden Volkswirtschaften wie China, Indien, Brasilien oder Chile. 60% des Kapitals soll dabei in Asien



Rising Star kann die durch die Partnerschaft mit Quilvest erzielten Marketingeffekte durch konkrete Performance untersetzen.

allokiert werden, 30% nach Lateinamerika fließen. Die restlichen 15% sollen in Europa – hier schwerpunktmäßig in Osteuropa – und Afrika angelegt werden. Angestrebt werden Beteiligungen an etablierten Unternehmen, die eine Wachstums- oder Expansionsfinanzierung suchen. Ein Branchenfokus wird aus dem Fondsprospekt nicht ersichtlich.

### Einstieg ab 10.000 EUR möglich

Privatanleger können ab einer Mindestbeteiligung von 10.000 EUR einsteigen. Die Hälfte der Einlage wird bei Beitritt fällig, die weiteren 50% sind am 30.6.2012 zu leisten, wobei sich Rising Star vorbehält, die Rate in Abhängigkeit der Investitionsgeschwindigkeit früher oder später abzurufen. Innerhalb von zwölf Jahren Laufzeit prognostiziert der Anbieter 15% IRR pro Jahr. Dafür kommen auf den Anleger jährliche Kosten von 1,5% für Geschäftsführung und Verwaltung zu. Das Agio beträgt 5%. Die Hurdle Rate liegt mit 10% im branchenüblichen Bereich, nach Überspringen dieser Hürde entfallen 10% der weiteren Gewinne auf das Fondsmanagement.

### Fazit:

Der Fonds „Die Neue Welt“ bietet eine Mischung aus Dachfondsinvestments mit größerer Sicherheit und eher riskanteren Direktinvestitionen. Der Mix birgt ein höheres Renditepotenzial, allerdings sollten sich Privatanleger über das Chancen-Risiko-Profil im Klaren sein. Emerging Markets-Investments könnten auch aufgrund des Aufwertungspotenzials ihrer Währungen gegenüber Dollar und Euro interessant sein. Die Partnerschaft mit Quilvest eignet sich für Rising Star hervorragend als Marketing-Zugpferd, andererseits kann der institutionelle Investor tatsächlich durch entsprechenden Track Record punkten. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

#### STAR PRIVATE EQUITY IX – DIE NEUE WELT

• Zielvolumen:	25 Mio. USD
• Laufzeit:	12 Jahre
• Investitionsthema:	Emerging Markets
• Internet:	www.risingstar.ch

# Dachfonds-News

## Tauschgeschäft im Konzern

Das Emissionshaus MPC Capital hat die Investoren der Mischdachfonds Best Select 3 bis 7 zur Abstimmung über den Verkauf der Anteile an hauseigenen Private Equity-Dachfonds aufgerufen. Wie die Fondszeitung berichtete, fände der Exit mit einem Verlust statt. Nach dem Verkauf wolle der Initiator Immobilienfonds aus dem Konzern in die Mischfonds stecken. Die Abstimmungsfrist endete am 19. August 2011. Über das Ergebnis ist noch nichts bekannt.

## Manager auf Überseewegen

Der spanische Dachfondsmanger Altamar Private Equity hat ein Büro in Chile eröffnet. Die Niederlassung befindet sich der Hauptstadt Santiago und wird von Alvaro González geführt. Investoren aus Südamerika will die Gesellschaft für den gegenwärtig im Fundraising befindlichen Dachfonds Altamar V gewinnen. Das Beteiligungsvehikel soll bis Ende dieses Jahres 200 Mio. EUR Eigenkapital eingeworben haben und im ersten Halbjahr 2012 das Zielvolumen von 250 Mio. EUR erreichen. Ende Juli stand der Fonds bei 120 Mio. EUR, die zum überwiegenden Teil von Pensionskassen und Versicherungen zugesagt wurden.

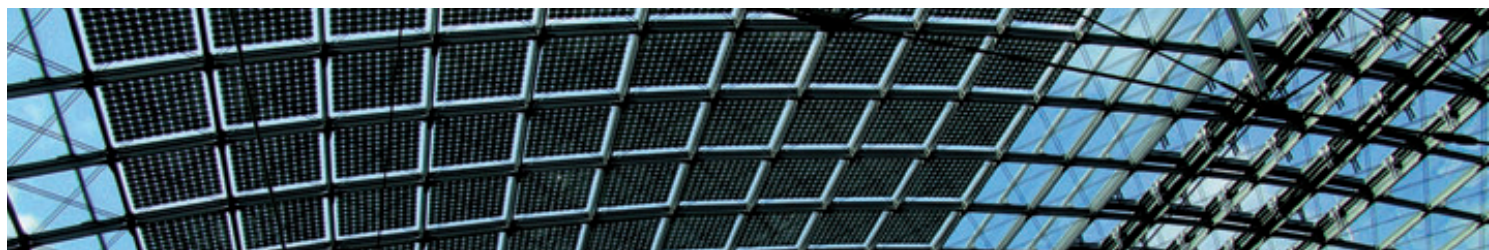
## Neue Struktur bei Allianz Asset Management

Zum Jahreswechsel soll die neue Unternehmensstruktur von Allianz Asset Management, der Holdinggesellschaft der Allianz für den Geschäftsbereich Asset Management, wirksam werden: Ab dem 1. Januar 2012 werden Pimco und Allianz Global Investors, die beiden Investment Manager der Gruppe, als unabhängige Unternehmen unter dem Dach der Holding geführt. Laut Allianz werden insgesamt 1,4 Bio. EUR verwaltet.

## Aktiv im Einkauf, erfolgreich im Fundraising

Axa Private Equity ist nicht nur im Einkauf eine große Nummer, nach Brancheninformationen läuft auch das Fundraising gut. Der Dachfonds Axa Secondary Fund V soll die Schwelle von 3 Mrd. USD erreicht haben und möglicherweise die Zielmarke von 3,5 Mrd. USD überschreiten. Unterdessen teilte die Gesellschaft mit, dass von der HSH Nordbank die Mehrheit an einem Portfolio mit Anteilen an 47 europäischen Buyout-Fonds im Wert von 620 Mio. EUR übernommen wurde. AXA hat 18 Fondsanteile mit ursprünglichen Kapitalzusagen in Höhe von 478 Mio. EUR erworben.

Anzeige



[www.solarpraxis.de](http://www.solarpraxis.de) · [conferences@solarpraxis.de](mailto:conferences@solarpraxis.de)

## 12. Forum Solarpraxis

**Solartechnik – Politik, Märkte, Finanzen, Marketing und Vertrieb · Europas renommierter Branchentreff für Solarindustrie, Finanzwelt, Politik und Medien**

17.–18. November 2011, Maritim proArte Hotel, Berlin

Platin Sponsoren



Platin Medienpartner



Gold Sponsoren



Silber Sponsoren





### Medien-Award für Crowdfunding-Plattform

Eine frische Idee aus dem Venture Capital-Bereich hat sich beim VisionAward\_11 durchgesetzt: Die Crowdfunding-Plattform Seedmatch ist einer der Preisträger, die für ihre innovative Geschäftsideen im Medien-Bereich ausgezeichnet werden. Seedmatch setzte sich in der Kate-

gorie „Business“ durch. Weitere Gewinner sind myTaxi, Betterplace und quu.fm in den Kategorien „Applications“, „Social“ und „Entertainment“. Die Preise wurden im Rahmen des Commdays 2011 in München verliehen. Mehr Informationen unter [www.commday.de](http://www.commday.de).



### Bob Geldof verleiht Clean Tech Media Award

Glamour und gutes Gewissen vereinte auch in diesem Jahr der renommierte Umweltpreis Clean Tech Media Award: In den Kategorien Nachwuchs, Kommunikation, Mobilität, Lebensstil und Energie wurden SunnyBag, Raureif, Allgäuer Überlandwerk, Bauknecht Hausgeräte sowie Autarcon ausgezeichnet. Die fünf Sieger hatten sich unter 81 Bewerbern aus der ganzen Welt durchgesetzt, die sich in einer vierwöchigen Online-Abstimmung beweisen mussten. Dabei zählte die Verringerung des ökologischen Fußabdrucks ebenso zu den Bewertungskriterien wie die Wirtschaftlichkeit und Marktrelevanz der Projekte. Den Preis verlieh der Sänger Bob Geldof, Schirmherr war Hamburgs Bürgermeister Olaf Scholz. Mehr Infos unter [www.cleantech-award.de](http://www.cleantech-award.de).

### Springstar zieht nach Berlin

Berlin ist der neue Hauptsitz des Inkubators Springstar. Der Frühphaseninvestor, der bislang unter dem Namen Lempa 7 bekannt war, hat sich im Zuge einer Neustrukturierung umbenannt und will von der deutschen Internetmetropole aus weltweit Start-ups aus den Bereichen Software-Entwicklung, Online-Marketing, Management und

Recruiting unterstützen. Hinter Springstar stehen die Unternehmer und Investoren Klaus Hommels, Oliver Jung und Harish Bahl. Besondere Expertise hat der Inkubator in der Vergangenheit in den Märkten Brasilien, Indien, Australien, Russland und dem Mittleren Osten gesammelt. Weitere Angaben unter [www.springstar.com](http://www.springstar.com)

### Code\_n fördert IT-Gründer

Unter dem Motto „Shaping Mobile Life“ sucht die neue Gründer-Initiative Code\_n weltweit Geschäftsmodelle für Internet und mobile Endgeräte. Die Anmeldung erfolgt bis zum 30. November ausschließlich in engli-

schischer Sprache über einen Onlinefragebogen. Teilnehmen können Gründerteams und Start-ups weltweit. Die Finalisten präsentieren ihre Ideen auf der Cebit 2012 in Hannover. Anmeldung unter [www.code-n.de](http://www.code-n.de)

### Businessplan-Wettbewerbe legen wieder los

Im Herbst beginnen bei vielen Businessplan-Wettbewerben die neuen Einreichungsrunden: Die Anmeldephase für den Businessplan-Wettbewerb Nordbayern beginnt am 18. Oktober, mehr Infos unter [www.bpw-nordbayern.de](http://www.bpw-nordbayern.de). Unter [www.start2grow.de](http://www.start2grow.de) laufen bereits die Bewerbungen für den Dortmunder

Wettbewerb start2grow. Kick-off des Münchner Businessplan Wettbewerbs 2012 ist am 26. Oktober ([www.evobis.de](http://www.evobis.de)). Anmeldungen für den Ideenwettbewerb „Enterprise Apps für das Texo Lab 2011“ können bis zum 15. Dezember 2011 eingereicht werden unter [www.internet-of-service.com](http://www.internet-of-service.com).

### adomea gewinnt bei start2grow

Der Gewinner des diesjährigen Gründerwettbewerbs start2grow heißt adomea GmbH und überzeugt durch sein optisches Messsystem, das Unebenheiten in Oberflächen erkennt. Weitere Sieger in diesem Jahr sind die Start-ups Confitt, sixunity und frinxx. Die Schwerpunkte des Wettbewerbs lagen auf den Bereichen Neue Technologien und Informationstechnologie. Der Sonderpreis für Neue Technologien ging an Flow2grow, die Sonderpreise für Informationstechnologie erhielten die Teams map-my-project und Neustoff. Den Siegern winken Preisgelder von bis zu 20.000 EUR, die vollständig ausgezahlt werden, wenn sich die Unternehmen bis März 2012 in Dortmund ansiedeln. Mehr Infos unter [www.start2grow.de](http://www.start2grow.de)



# Gründer

## tage

Social  
Media

Live  
Coaching

Seminar  
programm

Erfolg  
sgeschichten

Berater  
forum

21. / 22. OKTOBER 2011  
FLUGHAFEN TEMPELHOF  
BERLIN

im HANGAR 2  
www.degut.de

  
**deGUT**  
Deutsche Gründer- und Unternehmertage

Veranstalter:



Investitionsbank  
des Landes  
Brandenburg **ILB**



**berlin** Berlin



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



Premiumpartner:



Partner:



Messepartner:



# Ein Investor für jede Unternehmensphase

Teil 118: S-UBG AG

*In der westlichsten Großstadt der Republik sitzt einer der ältesten Akteure der hiesigen Private Equity-Branche: die S-UBG Aachen. In manchen Dingen gleicht sie vielen anderen Gesellschaften, etwa was ihr kontinuierliches Wachstum angeht. In anderen Aspekten gibt es schon deutlich weniger vergleichbare Akteure, so etwa bei der Kontinuität im Mitarbeiterstamm. Und in einem Punkt hat die S-UBG sogar ein Alleinstellungsmerkmal aufgebaut.*

## Kein Börsengang kraft Gesetz

Insbesondere durch das Gesetz über Unternehmensbeteiligungsgesellschaften von 1985 wurde die Gründung einer Beteiligungsgesellschaft für Sparkassen auf rechtlich sicherem Boden möglich. Als eine der ersten nutzten 1988 weitsichtige Sparkassen-Vorstände aus den Städten und Kreisen Aachen, Düren, Euskirchen und Heinsberg die neue Möglichkeit und gründeten die S-UBG AG. „Man hat sich damals für die Rechtsform der Aktiengesellschaft entschieden, weil das unter anderem eine der Bedingungen im Gesetz war“, erläutert Vorstand Bernhard Kugel. „Außerdem sollte man spätestens nach zehn Jahren an die Börse gehen“, ergänzt er. So weit kam es aber bis heute nicht, denn das Gesetz erfuhr eine Anpassung und die Gesellschafter hatten auch kein großes Interesse an dem Gang auf das Börsenparkett. Dennoch fand nach zehn Jahren eine signifikante Änderung statt – 1998 schlossen sich die Sparkassen Krefeld und Mönchengladbach an.



Bernhard Kugel,  
S-UBG

Damit erweiterte sich auch das Geschäftsgebiet, das aus den Satzungsgebieten der Gesellschafter-Sparkassen besteht, ein gutes Stück nach Norden.

## Auftakt mit 10 Mio. DM

Anlass für das gemeinsame Vorhaben war die bis heute anhaltende Innovationskraft der Region rund um den akademischen Leuchtturm RWTH Aachen. „Mit ihrem bestehenden Angebot, sprich klassischen Krediten, fehlte den Sparkassen damals ein Beteiligungsangebot für die Gründertätigkeit und das Wachstum der innovativen Mittelständler“, klärt Kugel auf. Um am jeweiligen Wertsteigerungspotenzial partizipieren zu können, musste daher eine eigene Beteiligungsgesellschaft geschaffen werden – in der Erstausrüstung kamen dafür 10 Mio. DM zusammen. In der frühen Phase lag dabei der Schwerpunkt auf Mezzanine-Finanzierungen, was auch dem damaligen hohen Bedarf entsprach, so Kugel. „Wir haben jedenfalls trotz der Lernkurve, die auch wir mitmachen mussten, kein Geld verbrannt, sondern zur Freude unserer Investoren vermehrt. Daher haben wir in mehreren Runden unseren Kapitalstock deutlich erhöhen können“, freut er sich.

## Drei Fonds für alle Phasen

Heute ist die S-UBG Gruppe an 40 Unternehmen beteiligt und verfügt in der gesamten Unternehmensgruppe über ein Fondsvolumen von rund 70 Mio. EUR. Davon entfallen mehr als 50 Mio. EUR auf die Zielgruppe Private Equity und Mezzanine für mittelständische Unternehmer, etwa 10 Mio. EUR an Venture Capital stehen für Investitionen in innovative technologieorientierte Unternehmen bereit. „Hier agieren wir als sogenannter Evergreen-Fonds und können ohne zeitliche Fristen Engagements eingehen“, sagt Kugel. Den dritten Bereich stellt dann der 2007 gemeinsam mit der Sparkasse Aachen, der NRW.Bank und örtlichen Business Angels aufgelegte regionale Seed Fonds Aachen dar, der mit 8,5 Mio. EUR ausgestattet ist. Die Mittel aus diesem Topf sind faktisch ausinvestiert – in elf Deals, die teilweise Spin-offs aus der RWTH Aachen sind. „Aber wir arbeiten gerade an einer zweiten Auflage, die über Kapital in ähnlicher Höhe verfügen soll“, zeigt

### KURZPROFIL: S-UBG AG

• Typ:	Beteiligungsgesellschaft
• Standort:	Aachen
• Gründung:	1988
• Zahl der Investment Professionals:	8
• Verwaltetes Volumen:	70 Mio. EUR
• Portfoliounternehmen:	40
• Internet:	www.s-ubg.de

Kugel den Hightech-Gründern in der Region eine Finanzierungsperspektive auf.

### Klare Investmentkriterien

Beim zweiten Seed-Fonds sollen die Investmentkriterien gleich bleiben – im Angebotsportfolio der S-UBG stellen sie die strengsten Anforderungen: „Die Jungunternehmen müssen technologieorientiert und dürfen maximal 1,5 Jahre alt sein. Dazu muss ihr Sitz in der Wirtschaftsregion Aachen liegen“, fasst Kugel zusammen. Im Team der S-UBG

INVESTMENTKRITERIEN			
Phase	Volumen zum Einstieg	Obergrenze	übliche Haltedauer
Seed	0,25 Mio. EUR	0,75 Mio. EUR	5–7 Jahre
Venture	0,50 Mio. EUR	1,00 Mio. EUR	5–7 Jahre
Mittelstand	0,50 Mio. EUR	5,00 Mio. EUR	7 Jahre

steht diesem Fonds mit Markus Krückemeier ein Profi in Sachen Technologiefinanzierung exklusiv zur Verfügung, ein weiterer Kollege unterstützt ihn intensiv. Für die Segmente Venture Capital und Mittelstand könne er die Anforderungen deutlich kompakter beschreiben, meint Kugel: „Wir finanzieren herausragende Wachstumsanlässe. Schließlich lautet unser Slogan auch, Visionen realisieren.“ Möglich sind aber auch Nachfolgeregelungen oder Spin-offs. Wenn es zu einer Finanzierung kommt, nehmen die Aacherer bevorzugt eine zurückhaltende Position ein. „Die Verträge sind immer individuell angepasst, wir wollen nur Minderheiten und für beide Seiten eine Win-win-Situation schaffen. Lediglich bei den strategischen Entscheidungen bedingen wir uns ein Vetorecht aus“, versichert Kugel.

### Breites Spektrum für den Dealflow

Seitens der regionalen Sparkassen bestehe zwar ein klarer Finanzierungsauftrag für den Mittelstand, dennoch steht das Renditeziel im Vordergrund, meint er. Vorteilhaft ist aber deren feste Verankerung vor Ort, denn ein guter Teil der möglichen Deals speist sich aus den Firmenkundenberatern als Quelle. „Daneben sprechen uns aber auch Corporate Finance-Berater und manches Unternehmen selbst an. Außerdem betreiben wir Kaltakquise“, berichtet Kugel. Die Anregungen für zielgerichtete Anrufe stammen hier zum Beispiel aus den einschlägigen Jobportalen und den Tageszeitungen. „Anhand der Stellenanzeigen können wir erkennen, wer wächst. Dieser Weg ist zwar beschwerlich, hat aber schon zu interessanten Deals geführt“, bekräftigt Kugel.

### Eine Exit-Route bevorzugt

Zumindest bei den beiden großen Fonds verspüren Kugel und Co. jedenfalls keinen Exit-Druck, da die Vehikel unbefristet aufgelegt sind. „Am schönsten ist jedenfalls der Trade Sale“, sagt Kugel. Aber auch alle anderen Optionen wurden schon durchgeführt – der Börsengang, der Verkauf an einen anderen Investor sowie der Rückkauf der Anteile durch den Unternehmer. Einzelne Deals, die ihm Freude bereitet haben, mag Kugel jedenfalls nicht hervorheben. „Die bislang drei Börsengänge waren schon interessante Erfahrungen, aber die anderen Exits waren auch gut“, betont er. Über wirklich negative Erlebnisse mit den Unternehmen mag er ebenfalls nicht detailliert berichten, lediglich auf der menschlichen Seite musste er Lehrgeld zahlen. „Ein Management-Audit ist immer der schwierigste Teil, manche Unternehmer wirken in Wachstumsphasen sehr positiv und in der Krise wie ausgetauscht.“

### Langfristig und einzigartig

So wie wenige andere Gesellschaften zeichnet sich die S-UBG durch eine hohe Kontinuität bei den handelnden Personen aus. Der bislang dienstälteste Mitarbeiter, Gründungsvorstand Horst Gier, beispielsweise verabschiedete sich erst diesen Sommer nach 23 Jahren in den Ruhestand. Bernhard Kugel als sein Nachfolger im

PORTFOLIOUNTERNEHMEN (AUSWAHL)		
Name	Geschäftsfeld	Sitz
Dr. Babor	Kosmetik	Aachen
Aixigo	Software	Aachen
Ergocast	Gussprodukte	Jünkerath
Lancorn Systems	Netzwerktechnologie	Würselen
Cube Sports	Sportgeräte	Köln

Vorstand blickt auf 13 Jahre Zugehörigkeit zur S-UBG zurück und das zweite Vorstandsmitglied Harald Heidemann ist sogar noch einige Jahre länger dabei. Ähnlich schaut es bei den Investmentmanagern aus, die seit mindestens elf Jahren an Bord sind. Die Verlässlichkeit bei den Ansprechpartnern ihres Investors wissen die Portfoliounternehmen jedenfalls zu schätzen. Ebenfalls gut kommt die Vernetzung der Portfoliounternehmen untereinander an. „Wir setzen das über unseren Verein ‚PIN Partner im Netzwerk e.V.‘, der sich regelmäßig trifft und austauscht, um. Das dürfte in Deutschland einzigartig sein“, ist sich Kugel sicher. ■

*torsten.passmann@vc-magazin.de*



# „Als Sportler ist man vor allem Unternehmer in eigener Sache“

*Interview mit Stefan Pfannmöller,  
Geschäftsführer und Partner, Venture Stars GmbH*

*Seine Karriere begann Stefan Pfannmöller im Leistungssport: Als Kanute der deutschen Nationalmannschaft war er Weltcup-Gesamtsieger und Bronzemedailist bei den Olympischen Spielen in Athen. Eine zweite Laufbahn schlug er nach der Sportlerkarriere als Internetgründer ein, er baute unter anderem das Vertical Content Network netzathleten media und den Shoppingclub mysportbrands auf. Nun betätigt er sich auch als Investor: Vor wenigen Tagen gab er die Gründung des Inkubators Venture Stars bekannt. Im Interview spricht das Multitalent Pfannmöller über seine unternehmerischen Erfahrungen und verrät, was ihn an der Online-Branche reizt.*

**VC Magazin:** Sie waren erfolgreich als Leistungssportler tätig und gewannen bei den Olympischen Spielen 2004 Bronze. Welche Erfahrungen aus Ihrer Sportlerkarriere waren Ihnen auf Ihrem Weg zur Selbstständigkeit hilfreich?

**Pfannmöller:** Als Sportler ist man vor allem Unternehmer in eigener Sache. Erfolg und Niederlage liegen im Leistungssport oft nah beieinander. Das Gleiche trifft auch auf das Unternehmertum zu, und genau diese Eigenschaft hat mich an der Selbstständigkeit gereizt: Entscheidend sind Ehrgeiz und langfristiges Engagement. Eine weitere übertragbare Erfahrung aus meiner Zeit als Kanute ist die Notwendigkeit, sich Ziele zu setzen, diese zu erreichen und auch zu überschreiten.

**VC Magazin:** Wenn Sie auf Ihre Laufbahn zurückblicken: Welche Entscheidungen würden Sie erneut treffen?

**Pfannmöller:** Ich würde wieder in die Internetbranche gehen. Geschäftsideen lassen sich hier auch mit wenigen finanziellen Mitteln innerhalb kurzer Zeit verwirklichen. Ein gutes Team, eine gute Idee und ein Internetzugang reichen grundsätzlich aus. Dies und die internationale Ausrichtung des Publikums hat die Branche für mich sehr spannend gemacht.

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

**Pfannmöller:** Eine wichtige Erfahrung zu Beginn meiner Selbstständigkeit war, dass der Gedanke des Fair Play in der Unternehmenswelt anders als im Sport nur wenig verbreitet ist. Ich habe festgestellt, dass neben einer guten Idee und dem passenden Team das Kapital eine wichtige Rolle spielt. Besonders die Finanzkrise war eine Bewährungsprobe für mich, da die Finanzierung von netzathleten nicht ausreichend extern gesichert war. Im Hinblick auf

das Konzept des Unternehmens musste ich lernen, dass es wichtig ist, sich nach dem Markt zu richten und sich anzupassen. Auch netzathleten war im Grunde erst mit dem dritten Geschäftsmodell erfolgreich.



Stefan Pfannmöller

**VC Magazin:** Neben netzathleten media sind Sie Mitbegründer der Shopping Community mysportbrands. Welche Herausforderung sehen Sie in diesem Projekt?

**Pfannmöller:** Wie auch bei netzathleten media ist das Team entscheidend, und wir haben mit Albert Schwarzeimer und Erik Pfannmoeller ein sehr gutes, komplementäres Management Team. Mysportbrands hat ein starkes Erlösmodell, weil es ab der ersten Bestellung Umsatz generiert. Wir wussten auch vorab, dass der Kunde das Angebot sehr gut annimmt, weil vergleichbare Konzepte in anderen Branchen bereits existierten.

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

**Pfannmöller:** Nach dem Verkauf von netzathleten media und mithilfe des daraus erlösten Kapitals eröffnen sich neue Möglichkeiten. Ich habe ein Beteiligungsunternehmen gegründet: Venture Stars. Ein aktiver Seed-Investor – der sein Kapital u.a. von meinen beiden netzathleten media-Mitgründern Florian Calmbach und Martin Junker bezieht. Ziel ist es, zehn bis 20 Start-ups im Online-Bereich sowohl finanziell als auch mit Know-how zu unterstützen und bis zum erfolgreichen Exit zu begleiten.

**VC Magazin:** Danke für das Gespräch, Herr Pfannmöller. ■

dajana.hentschel@vc-magazin.de

## Zum Gesprächspartner

**Stefan Pfannmöller** ist Geschäftsführer und Partner von Venture Stars GmbH. Er war Kanute in der deutschen Nationalmannschaft und hat nach Beendigung seiner aktiven sportlichen Laufbahn mehrere Unternehmen, unter anderem netzathleten media, mysportsbrands und Sportnahrung24.de, gegründet.



## Innowledge GmbH\*

Die Innowledge GmbH ist in der Entwicklung und dem Vertrieb neuer technologischer Plattformen und Hightech-Produkte tätig. Das nanobiotechnologische System für Zahnheilkunde besteht aus neuen Zahnimplantaten aus nanostrukturierten Formgedächtnislegierungen (FGL) und Implant-Gel für Knochen. FGL bewirken, dass bei einer Temperatur von 36,6° C das Zahnimplantat

seine Form nur innerhalb des Kieferknochens eigenständig ändert. Dadurch werden bei der Einführung des Implantats die Knochen nicht durch Druck, Reibung oder andere Kräfte geschädigt. Die FGL haben die gleichen mechanischen Eigenschaften wie menschliche Knochen. Dadurch passt sich das Implantat von sich aus dynamisch an die Knochenbewegungen beim Kauen an. Im Jahr 2009 hat die Gesellschaft beim Businessplan-Wettbewerb start2grow in den Phasen 1 und 2 gewonnen.

Das System birgt viele neue Möglichkeiten, wie etwa die Rettung gebrochener und lockerer Zähne, die durch andere Behandlungsmethoden entfernt werden müssten, den Kieferknochenaufbau und die Vergrößerung ohne Transplantation oder die Behandlung (auch Implantation) von Patienten mit Knochendefiziten. Weiterer Vorteil: Implantologen, Zahnärzte und Zahntechniker benötigen drei- bis achtmal weniger Arbeitszeit für die Behandlung. Mit den Mitteln aus einer Finanzierungsrunde soll die Zulassung in Deutschland und der EU beschleunigt werden. Bei Massenproduktion werden die Gesamtkosten für die Implantation um ca. 30 bis 50% reduziert. ■

\* Selbstdarstellung des Unternehmens

### INNOWLEDGE GMBH

• Firmensitz:	Konrad-Adenauer-Allee 11,
• Internet:	www.innowledge.de
• Gründungsjahr:	2010
• Branche:	Nanotechnologie, Medizintechnologie
• Anzahl der Angestellten:	k.A.
• Umsatz/EBIT 2011 (erwartet):	k.A.
• Kapitalbedarf:	1 Mio. EUR
• Ansprechpartner:	Dr. Svetlana von Gratowski
• Funktion:	Bevollmächtigte

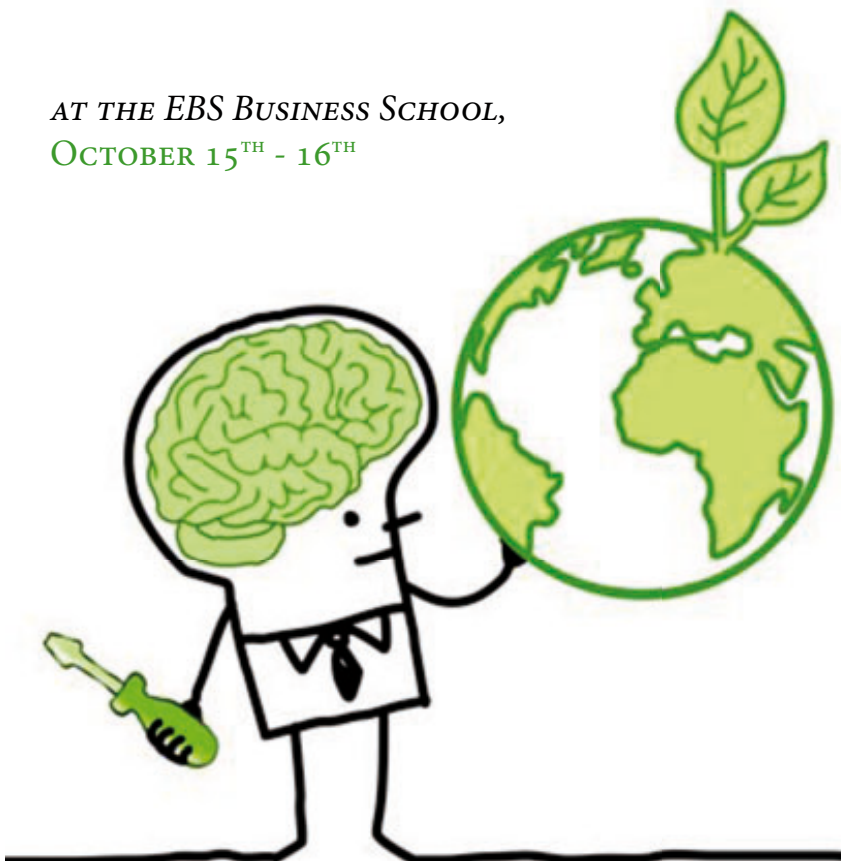
Anzeige

## Window of Opportunity: Innovation & Entrepreneurship

AT THE EBS BUSINESS SCHOOL,  
OCTOBER 15<sup>TH</sup> - 16<sup>TH</sup>

GERMANY'S LARGEST student  
entrepreneurship convention with  
350 SELECTED guests

[www.ebspreneurship.com](http://www.ebspreneurship.com)



**EBSpreneurship  
FORUM 2011**

# 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

AUTOLOADER GMBH OBERDING-SCHWEIG

**Tätigkeitsfeld:** Automatisierungstechnik

**Volumen:** nicht veröffentlicht (Side-Investor: BF Consulting GmbH, Geretsried)

CAPICAL GMBH BRAUNSCHWEIG

**Tätigkeitsfeld:** Medizintechnik

**Volumen:** nicht veröffentlicht (Side-Investor: Business Angel)

## Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

42MATTERS AG ZÜRICH

**Tätigkeitsfeld:** Software

**Investoren:** u.a. GCP Gamma Capital Partners Beratungs- & Beteiligungs AG, Wien

**Volumen:** nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

GCP Gamma Capital Partners beteiligt sich durch den GCP Fonds Gamma III an der 42matters AG, einem Anbieter von Software für Mobiltelefone zur Filterung vorhandener Internetapplikationen. Das frische Kapital wird zur weiteren Entwicklung der Anwendung, zur Erhöhung der Nutzerzahlen und als Grundlage für eine internationale Folgefinanzierung genutzt. Weitere Investoren bei 42matters sind UCTec Beteiligungsgesellschaft AG und der Internetunternehmer Christophe Maire.

CLOUDCONTROL GMBH BERLIN

**Tätigkeitsfeld:** Internet

**Investoren:** u.a. Creathor Venture Management GmbH, Bad Homburg; IBB Beteiligungsgesellschaft via VC Fonds Technologie Berlin, Berlin

**Volumen:** nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

CloudControl, ein Anbieter einer Internetplattform, wird von Creathor Venture, der IBB Beteiligungsgesellschaft via VC Fonds Technologie Berlin und bereits beteiligten Business Angels in unbekannter Höhe finanziert. Web-Entwickler können auf der Plattform skalierbare, komplexe Applikationen bauen, ohne sich um die administrativen Aspekte kümmern zu müssen.

DIRECTPHOTONICS INDUSTRIES GMBH BERLIN

**Tätigkeitsfeld:** Vertrieb von Diodenlasersystemen

**Investoren:** IBB Beteiligungsgesellschaft via VC Fonds Technologie Berlin, Berlin; Extorel GmbH, München

**Volumen:** nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Gemeinsam investieren die IBB Beteiligungsgesellschaft via VC Fonds Technologie Berlin sowie Extorel in die DirectPhotonics Industries GmbH. Das neu zugeführte Kapital will das Berliner Unternehmen für den Produktionsaufbau und die Markteinführung von Ultra High Brightness Hochleistungsdiodenlasersystemen für die industrielle Materialbearbeitung nutzen.

EYEFECTIVE GMBH WEDEL

**Tätigkeitsfeld:** Displays

**Investoren:** High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH, Kiel

**Volumen:** nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Eyefactive, ein Produzent von interaktiven Multitouch-Displays, hat bereits eine erste Finanzierungsrunde mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein gestartet, die nun als Side-Investor beteiligt ist. Das frische Kapital der zweiten Finanzierungsrunde wird zur weiteren Entwicklung der Technologien und zur Standardisierung der Produkte mit Ziel einer gesteigerten Marktpräsenz genutzt.

HR NEW MEDIA GMBH BERLIN

**Tätigkeitsfeld:** Internet

**Investoren:** u.a. Neuhaus Partners GmbH, Hamburg; High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn

**Volumen:** einstelliger Millionenbetrag (2. Finanzierungsrunde)

In der zweiten Finanzierungsrunde konnte das Gründerteam von HR New Media GmbH, Betreiber der Website 1000jobboersen.de, die Altinvestoren Neuhaus Partners, High-Tech Gründerfonds und Hamburg for Mobile für ein erneutes Investment in einstelliger Millionenhöhe gewinnen. 1000jobboersen.de gibt Unternehmen Zugriff auf Stellenportale und Social Media-Kanäle zur Suche nach qualifizierten Bewerbern.

## MIRACOR MEDICAL SYSTEMS GMBH WIEN

**Tätigkeitsfeld:** Medizintechnik**Investoren:** u.a. SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH, Tübingen; Earlybird Venture Capital GmbH, Hamburg**Volumen:** 7 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

In der 2. Finanzierungsrunde beteiligen sich neben SHS die Altinvestoren Earlybird und Delta Partners sowie die Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) an der Finanzierung, die insgesamt 7 Mio. EUR umfasst. Miracor entwickelt laut eigenen Angaben eine Methode, um beschädigtes Gewebe nach einem Herzinfarkt wieder zu regenerieren, die Picso-Technologie.

## MOTO GMBH HAMBURG

**Tätigkeitsfeld:** E-Commerce**Investoren:** u.a. HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH, München; Rocket Internet GmbH, Berlin**Volumen:** mittlerer einstelliger Millionenbetrag (2. Finanzierungsrunde)

Die Moto GmbH sammelte für autoda.de, einen Onlineshop für Gebrauchtwagen, einen mittleren einstelligen Millionenbetrag von den Altinvestoren Holtzbrinck Ventures und Rocket Internet sowie Zimmermann Investment, Catagonia Capital und vier Business Angels ein. Holtzbrinck hielt laut eigenen Angaben zuletzt 45% von Autoda, während Rocket Internet mit rund 33% beteiligt war. Zum Auto-Portfolio von Holtzbrinck gehören außerdem carsale24 und Mein-Auto.de.

## SIVIDON DIAGNOSTICS GMBH KÖLN

**Tätigkeitsfeld:** Krebstherapieentwicklung**Investoren:** Creathor Venture Management GmbH, Bad Homburg; Rheinland Venture Capital GmbH & Co. KG, Aachen; KfW Bankengruppe, Frankfurt**Volumen:** nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Sividon ist eine Ausgründung aus Siemens Healthcare Diagnostics und entwickelt Methoden zur individuellen Behandlung von Krebserkrankungen. Das frische Kapital, das unter anderem von der KfW Bankengruppe über den ERP-Startfonds eingebracht wird, dient der Finanzierung der Firmengründung und zur Markteinführung des ersten Produktes des Start-ups, dem EndoPredict Assay, einem Test zur Risikobewertung von Brustkrebs.

## WESTWING HOME &amp; LIVING GMBH MÜNCHEN

**Tätigkeitsfeld:** Online-Shopping**Investor:** Point Nine Capital, Berlin**Volumen:** nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Nachdem in der ersten Finanzierungsrunde von Westwing Holtzbrinck Ventures und zwei Business Angels als Kapitalgeber eingestiegen sind, investierte Point Nine Capital in der zweiten Runde einen Betrag in ungenannter Höhe. Bei Westwing handelt es sich um einen Online-Shopping-Club für Möbel und Wohnaccessoires.

Anzeige



Deutschland  
Land der Ideen  
Ausgewählter Ort 2011

Gründerwoche  
Deutschland  
14.-20. November 2011  
[www.gruenderwoche.de](http://www.gruenderwoche.de)

## Erfolgreich gründen im Team

16. November 2011  
Sparkasse Bensheim, Bensheim

eine Veranstaltung im Rahmen der „Gründerwoche Deutschland“

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

oder

Sie sind kommunikations- und  
vertriebsstark, haben aber keine  
Gründungsidea ...

oder

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

... dann kommen Sie zum Gründerflirt und finden Sie die richtigen Partner!

## Kontakt

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

## Kofinanziert durch



HESSEN  
Hessisches Ministerium  
für Wirtschaft, Verkehr  
und Landesentwicklung



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

## Projektträger

F.A.Z.-INSTITUT  
INNOVATIONSPROJEKTE

## Förderer



Weitere Informationen unter: [www.gruenderflirt.net](http://www.gruenderflirt.net)



## Weitere Finanzierungsrunden

**ZIQ RESEARCH GMBH** FRANKFURT

**Tätigkeitsfeld:** Information

**Investoren:** u.a. Next Generation Finance Invest AG, Zug; Acatis Investment GmbH, Frankfurt

**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

ZiQ Research schließt mit seinen bereits beteiligten Investoren, darunter Next Generation Finance Invest und Acatis, eine neue Finanzierungsrunde ab. Das Kapital wird zum Ausbau des bestehenden Produkts und für die globale Expansion der Datenabdeckung genutzt.

**AM-PHARMA B.V.** BUNNIK, NIEDERLANDE

**Tätigkeitsfeld:** Medizin

**Investoren:** u.a. BB Biotech, Küsnacht

**Volumen:** 29,2 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Das frische Kapital in Höhe von 29,2 Mio. EUR will AM-Pharma nutzen, um die Studien an einer rekombinanten Form des menschlichen AP, das zur Behandlung von Nierenversagen eingesetzt wird, voranzutreiben. An der Investition sind neben BB Biotech aus der Schweiz u.a. auch Forbion Capital Partners und Ysios Capital Partners beteiligt.

**APPRUPT GMBH** HAMBURG

**Tätigkeitsfeld:** Werbung

**Investoren:** Neuhaus Partners GmbH, Hamburg; T-Venture Holding GmbH, Bonn; KfW Bankengruppe, Frankfurt

**Volumen:** siebenstellig (Wachstumsfinanzierung)

Bei einer erneuten Finanzierungsrunde konnte apprupt seine Altinvestoren Neuhaus Partners, T-Venture und KfW erneut überzeugen und einen laut eigenen Angaben „deutlich siebenstelligen“ Eurobetrag einsammeln. Apprupt ist ein mobiles, performancebasiertes Netzwerk, das Unternehmen zielgruppenspezifische und reichweitenstarke Lösungen für mobile Kontext-Werbung anbietet. Im Rahmen des Wachstums strebt das Unternehmen eine weitere Internationalisierung an.

**ATHENEUM PARTNERS GMBH** BERLIN

**Tätigkeitsfeld:** Investment Research und Beratung

**Investoren:** u.a. Captona Beteiligungsgesellschaft mbH, Starnberg

**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Neben Captona als Lead-Investor und Michael Brehm als Business Angel haben zwei weitere Family Offices in Atheneum Partners investiert und unterstützen damit die geplante Erweiterung des Kundenstamms und eine Weiterentwicklung der Software. Atheneum Partners ist ein Netzwerk aus Industrie-Experten und bietet Investment Research- und Beratungsleistungen mit Schwerpunkt auf neuen und europäischen Märkten.

**BASECLICK GMBH** TUTZING

**Tätigkeitsfeld:** Chemie

**Investoren:** u.a. BASF Venture Capital GmbH, Ludwigshafen

**Volumen:** 1,2 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Das frische Kapital in Höhe von 1,2 Mio. EUR, das von BASF und privaten Investoren stammt, verwendet baseclick, um stärker im Bereich der DNA-Technologien tätig zu werden und zur Finanzierung des Einstiegs in das Geschäft mit Technologien für diagnostische Verfahren. Die baseclick GmbH ist ein Spin-off der Ludwig-

Maximilians-Universität München und hält Rechte an neuen Verfahren in den Bereichen Click-Chemie und DNA-Fotografie.

**IDENT TECHNOLOGY AG** GILCHING

**Tätigkeitsfeld:** Halbleiter

**Investoren:** u.a. Robert Bosch Venture Capital GmbH, Gerlingen; MIG Fonds, München; Danube Equity Invest-Management GmbH, Linz

**Volumen:** 7,1 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Robert Bosch Venture Capital stemmt zusammen mit den bisherigen Investoren MIG Fonds und Danube Equity eine neue Finanzierungsrunde in Höhe von 7,1 Mio. EUR bei Ident Technology. Die neuen Mittel werden zur Umsetzung der Wachstumspläne und zur Einführung eines 3-D-Gestenerkennungschips verwendet. Ident entwickelt und vertreibt Halbleiterlösungen, die beispielsweise zur Umsetzung neuer Eingabemethoden für Unterhaltungsmedien eingesetzt werden.

**INSTREAM MEDIA SP. Z O. O.** POZNAN, POLEN

**Tätigkeitsfeld:** Multimedia

**Investor:** bmp media investors AG, Berlin

**Volumen:** nicht veröffentlicht (Kapitalerhöhung)

Die bmp media investors AG kauft im Rahmen einer Kapitalerhöhung 25,4% der Anteile an Instream Media, einem Vermarkter von Werbeinventar internationaler Publisher. Das Investitionsvolumen wurde nicht veröffentlicht. Das zugeflossene Kapital soll für den Vertriebsausbau und den Ausbau des Netzwerkes weiterer polnischer Videopublisher genutzt werden.

**MEINPROSPEKT GMBH** MÜNCHEN

**Tätigkeitsfeld:** Internet

**Investoren:** TheMediaLab GmbH & Co. KG, Hamburg; Mountain Super Angel AG, St. Gallen; High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn

**Volumen:** siebenstellig (Wachstumsfinanzierung)

In einer neuen Finanzierungsrunde beteiligen sich TheMediaLab sowie die Mountain Super Angel und Altinvestor High-Tech Gründerfonds mit einem siebenstelligen Betrag an MeinProspekt. Auf MeinProspekt sind nahezu alle Prospekte online für die Kunden verfügbar und können mobil über Smartphones abgerufen werden.

**PEARLFECTION GMBH** MÜNCHEN

**Tätigkeitsfeld:** E-Commerce

**Investor:** Mountain Super Angel AG, St. Gallen

**Volumen:** u.a. mittlerer sechsstelliger Eurobetrag (Wachstumsfinanzierung)

Mountain Super Angel sowie Altaktionäre wie die Ecommerce Alliance nehmen an einer weiteren Finanzierungsrunde von Pearlfection teil. Bereits im Juli hatte sich Ecommerce Alliance im Rahmen einer Kapitalerhöhung 27% von Pearlfection gesichert. Das Unternehmen vertreibt individuell für die Kunden gefertigte Schmuckstücke über eine Online-Plattform.

**PAULDIREKT GMBH** MÜNCHEN

**Tätigkeitsfeld:** Onlineshop

**Investoren:** Vorwerk Direct Selling Ventures GmbH, Wuppertal; Corporate Finance Partners, Frankfurt

**Volumen:** siebenstellig (Wachstumsfinanzierung)

Das frische Kapital in mittlerer siebenstelliger Höhe soll zum Ausbau der Kundenzahlen, zum weiteren Wachstum und zur Stärkung der Marktposition von Pauldirekt eingesetzt werden. Die Online-Plattform des Unternehmens bietet seinen Kunden die Möglichkeit, von günstigen Preisen im Direktverkauf zu profitieren. Vorwerk investiert hauptsächlich in Start-ups mit hohem Wachstumspotenzial im Direct Sales-Bereich.

#### TALENTORY GMBH ZÜRICH

**Tätigkeitsfeld:** Online-Jobbörse

**Investoren:** u.a. Paua Ventures GmbH, München

**Volumen:** siebenstellig (Wachstumsfinanzierung)

Paua Ventures und ein Schweizer Family Office investieren einen siebenstelligen Eurobetrag in die weitere Internationalisierung von Talentory. Hierbei handelt es sich um einen Online-Recruiting-Marktplatz für Unternehmen und Headhunter, der in Deutschland, Frankreich und der Schweiz aktiv ist.

#### UGICHEM GESELLSCHAFT FÜR ORGANISCHE CHEMIE MBH INNSBRUCK

**Tätigkeitsfeld:** Medizin

**Investoren:** u.a. V+ GmbH & Co. Fonds 3 KG, Landshut

**Volumen:** 2 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Ugichem ist ein Anbieter eines Gene Silencing-Wirkstoffkonzeptes zur Anwendung bei verschiedenen Krankheiten. An der jüngsten Finanzierungsrunde in Höhe von 2 Mio. EUR beteiligten sich die V+ GmbH, The BioScience und FFG. Das neue Kapital wird zur weiteren Entwicklung der Antisense-Technologie genutzt.

## BUYOUTS

#### BACTEC INTERNATIONAL LTD ROCHESTER

**Tätigkeitsfeld:** Kampfmittelbeseitigung

**Investor:** Perusa GmbH, München

**Art der Transaktion:** Buyout

**Volumen:** nicht veröffentlicht

Bactec ist ein weltweit agierender Entsorger für Kampfmittel, Bomben und Minen. Der Perusa Partners Fonds investierte bereits in andere Unternehmen derselben Branche, wie beispielsweise Area Clearance Services Group (ACSG), Dynasafe und GRV Luthe, mit der Absicht, die vorhandene Buy and Build-Strategie auszubauen.

#### BEZIER LONDON

**Tätigkeitsfeld:** Marketing

**Investoren:** H.I.G. European Capital Partners GmbH, Hamburg; Bayside Capital Inc., Hamburg

**Art der Transaktion:** Buyout

**Volumen:** nicht veröffentlicht

H.I.G. Europe und Bayside Capital haben zusammen Bezier übernommen. Im Zuge der Transaktion wurde der Gesellschaft neues Kapital zugeführt und vorrangige Verbindlichkeiten mit einem Nominalwert von mehr als 79 Mio. EUR übernommen. Bezier ist laut eigenen Angaben der größte Dienstleister im Bereich des integrierten Point of Sale-Marketings in Großbritannien.

Anzeige

Datenbank

# Die Suchmaschine für Geldgeber.

➔ **Themenfokus: „Hightech & Software/SaaS“.** Karlsruhe, 5. Oktober 2011.  
Innovative Entrepreneure präsentieren vor aktiven Investoren.  
Infos & Anmeldung: [www.venture-lounge.de](http://www.venture-lounge.de)



Veranstalter: | Sponsoren, Medien- & Kooperationspartner:



CCN GRUPPE THYEZ, FRANKREICH**Tätigkeitsfeld:** Industrie**Investoren:** u.a. Halder Beteiligungsberatung GmbH, Frankfurt**Art der Transaktion:** Management Buyout**Volumen:** nicht veröffentlicht

Halder hat durch einen Management Buyout die CCN Gruppe von Helarb, einem Schweizer Private Equity-Investor, und dem Gründer übernommen. Das aktuelle Management hat seinen Anteil am Unternehmen im Rahmen der Transaktion auf 6% erhöht. CCN ist ein Hersteller von Präzisionsteilen für Turbolader in Frankreich.

D M B METALLVERARBEITUNG GMBH & CO. KG ANNABERG-BUCHHOLZ**Tätigkeitsfeld:** Industrie**Investoren:** u.a. CFH Beteiligungsgesellschaft mbH, Leipzig**Art der Transaktion:** Buyout**Volumen:** nicht veröffentlicht

Die CFH Beteiligungsgesellschaft mbH übernimmt über den Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen zusammen mit Geschäftsführer Michael Koslow die Gesellschaftsanteile der D M B Metallverarbeitung GmbH & Co. KG. Die Nachfolgeregelung für den aus Altersgründen ausscheidenden Gründungsgesellschafter Ludger Droege sichert das weitere Wachstum des Spezialisten für Stanzteile und Schweißbaugruppen.

GOLDECK SÜSSWAREN GMBH LEIPZIG**Tätigkeitsfeld:** Lebensmittel**Investor:** DZ Equity Partner GmbH, Frankfurt**Art der Transaktion:** Minderheitsbeteiligung**Volumen:** nicht veröffentlicht

DZ Equity Partner beteiligt sich an der Goldeck Süßwaren GmbH. Einzelheiten über die Beteiligung wurden nicht veröffentlicht. Das frische Kapital wird für eine Steigerung der Produktionskapazität und zur Modernisierung des Produktionsstandortes in Zeitz eingesetzt. Mit einem Jahresumsatz von rund 27 Mio. EUR ist Goldeck unter der Dachmarke Zetti in der Produktion und dem Vertrieb von Schokoladenprodukten vor allem in den neuen Bundesländern tätig.

HAPPY PLATING GMBH LEOBERSDORF, ÖSTERREICH**Tätigkeitsfeld:** Oberflächenbeschichtung**Investor:** Munich Industrial Technologies AG, Starnberg**Art der Transaktion:** Minderheitsbeteiligung**Volumen:** nicht veröffentlicht

Der Private Equity-Investor Munich Industrial Technologies AG (MIT) übernimmt 20% der Happy Plating GmbH, einem Unternehmen für elektronische Oberflächenbearbeitung. Eingesetzt werden die Verfahren von Happy Plating vor allem in den Branchen Maschinenbau, Energietechnik, Medizintechnik und im Schienenverkehr.

INFRONT SPORTS & MEDIA AG ZUG**Tätigkeitsfeld:** Sportmarketing**Investor:** Bridgepoint Capital, Frankfurt**Art der Transaktion:** Buyout**Volumen:** nicht veröffentlicht

Finanzinvestor Bridgepoint übernimmt alle Anteile an der Infront Sports & Media AG für einen ungenannten Betrag. Über die Höhe der Transaktion haben die Vertragsparteien Stillschweigen vereinbart, die Kartellbehörden müssen dem Verkauf jedoch noch zustimmen. Mithilfe des frischen Kapitals sollen langfristig weitere Expansionspläne umgesetzt werden. Im Jahr 2010 erzielte Infront einen Umsatz von über 600 Mio. EUR.

LOSBERGER GMBH BAD RAPPENAU**Tätigkeitsfeld:** Bau**Investor:** H.I.G. European Capital Partners GmbH, Hamburg**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Volumen:** nicht veröffentlicht

H.I.G. Europe investiert eine nicht genannte Summe in die Losberger Gruppe und erreicht eine Mehrheitsbeteiligung. Das Kapital wird zur Erweiterung des Dienstleistungs- und Produktportfolios sowie für weitere Akquisitionen im internationalen Raum genutzt. Die Losberger Gruppe mit einem Jahresumsatz von mehr als 100 Mio. EUR ist laut eigenen Angaben ein führendes Unternehmen in Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Zelt- und Hallensystemen.

MAKE MUSIC TV GMBH MÜNCHEN**Tätigkeitsfeld:** Video**Investor:** Media Ventures GmbH, Köln**Art der Transaktion:** Minderheitsbeteiligung**Volumen:** nicht veröffentlicht

Media Ventures GmbH beteiligt sich zu 25,1% an Make Music TV. Zu weiteren Einzelheiten der Finanzierung und der Vertragsinhalte haben die Parteien Stillschweigen vereinbart. Make Music TV stellt seinen Kunden kostenpflichtig Videos, beispielsweise Mitschnitte aus Konzerten, zur Verfügung. Das frische Kapital wird zum nationalen und internationalen Ausbau des Geschäftsmodells verwendet.

MEDIA CENTRAL GESELLSCHAFT FÜR MÖNCHENGLADBACH  
HANDELSKOMMUNIKATION UND MARKETING MBH**Tätigkeitsfeld:** Medien**Investor:** Odewald KMU Gesellschaft für Beteiligungen mbH, Berlin**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Volumen:** nicht veröffentlicht

Die Odewald KMU steigt mehrheitlich bei Media Central ein, einer auf Prospekthandling spezialisierten Mediaagentur. Verkäufer der Anteile ist der Unternehmensgründer und geschäftsführende Gesellschafter Stefan Hamacher, der aber weiterhin an Bord bleibt. Neuer Mitgesellschafter ist zudem der zweite Geschäftsführer Ingo Wienand. Media Central hat 2010 einen Jahresumsatz von rund 84 Mio. EUR erwirtschaftet.

ORIGINAL LEVIS STORES (O.L.S.)-GRUPPE WIEN**Tätigkeitsfeld:** Einzelhandel**Investor:** aws-Mittelstandsfonds Management GmbH, Wien**Art der Transaktion:** Minderheitsbeteiligung**Volumen:** nicht veröffentlicht



Der aws-Mittelstandsfonds beteiligt sich langfristig mit 45% an der Original Levis Stores (O.L.S.)-Gruppe. Die O.L.S. ist laut eigenen Angaben der größte Levis-Franchisenehmer im deutschsprachigen Raum. Die Beteiligung soll fünf bis zehn Jahre dauern und ist bereits die neunte Investition des aws-Mittelstandsfonds, Tochter der Förderbank Austria Wirtschaftsservice.

**PHOTONIS NETHERLANDS B.V.** RODEN, NIEDERLANDE

**Tätigkeitsfeld:** Sensortechnologie

**Investor:** Konsortialführer: u.a. Partners Group, Zug

**Art der Transaktion:** Übernahme

**Volumen:** nicht veröffentlicht

Photonis ist ein Hersteller und Vermarkter von elektrooptischen Komponenten für die Erkennung und die Intensivierung von sehr schwachem Licht, woraus das Unternehmen u.a. Nachtsichtgeräte herstellt. Die Übernahme der Gesellschaft durch nicht genannte Investoren wurde u.a. mit Mezzanine-Fremdkapital der Partners Group finanziert.

**SPANDEX GRUPPE** RÜMLANG, SCHWEIZ

**Tätigkeitsfeld:** Digitaldruck- und Werbegrafikindustrie

**Investoren:** u.a. Gilde Buy Out Partners AG, Zürich

**Art der Transaktion:** Management-Buyout

**Volumen:** nicht veröffentlicht

Zusammen mit der bisherigen Geschäftsführung von Spandex übernimmt Gilde Buy Out Partners die Spandex Gruppe. Über die Höhe der Investition und Einzelheiten des Vertrages wurde Stillschweigen vereinbart. Spandex ist laut eigenen Angaben der weltweit führende Lieferant für die Digitaldruck- und Werbegrafikindustrie.

**WEMAS ABSPERRTECHNIK GMBH** GÜTERSLOH

**Tätigkeitsfeld:** Absperrentechnik für Baustellen

**Investor:** Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH, Hannover

**Art der Transaktion:** Buyout

**Volumen:** nicht veröffentlicht

Anzeige



**NOMEBA®**  
NICHT  
OHNE  
MEINE  
BANK?!

16.06.2011  
27.10.2011

Wildbad Kreuth

## 16. Juni und 27. Oktober, Wildbad Kreuth/Tegernsee

Ihr Unternehmen ist ausreichend und passend finanziert - für alle Konjunkturlagen  
Ihr Unternehmen hat eine langfristig solide Struktur - in allen Konjunkturlagen

**Holen Sie sich die Bestätigung von 50 Fachleuten an einem Tag!**

### Kurze Vorträge – 7 Minuten reichen

Kurze Vorträge – 7 Minuten reichen für Ihre (Meinungs-) Bildung aus! Kein Kino – nur freie Rede. Die Fachleute als Menschen persönlich erleben und nach Wunsch kennenlernen mit einer breiten Palette von ...

... **Finanzierungsmöglichkeiten** ... sowie

Personalbeschaffung, Marketing & Vertrieb, Kostenoptimierung, Controlling, Finanzbuchhaltung & Kostenrechnung, Vermögensmanagement, Immobilienmanagement/-bewertung/-entwicklung, Standort, Auslandsmärkte, Gesellschaftsrecht, Beschaffung & Einkaufsoptimierung, Innovationsmanagement & Technologietrends, Patentwesen, Unternehmensbewertung, Rating, Restrukturierung, Nachfolge, .....

**Genießen Sie das herrliche Ambiente in Verbindung mit Topkontakten!**

Leonhard Ventures

Gabriele und Ulf Leonhard GbR

Kirchhofstrasse 48, D - 12055 Berlin

Tel.: (49) 30 - 400 396 36, Fax: (49) 30 - 400 396 37, [ulf.leonhard@leoven.com](mailto:ulf.leonhard@leoven.com)

## DAILYDEAL GMBH

BERLIN

**Tätigkeitsfeld:** Internet**Investoren:** Heilemann Ventures, Hamburg; Rebate Networks, Berlin; Insight Venture Partners, New York; AdInvest, Zumikon; Business Angels**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** nicht veröffentlicht

Google kauft den Gutscheindienst DailyDeal einschließlich seiner Tochtergesellschaften in Österreich und der Schweiz für dem Unternehmen nach rund 150 bis 200 Mio. EUR. Die Erlöse gehen zu jeweils einem Drittel an die beiden Unternehmensgründer Fabian und Ferry Heilemann sowie an die Finanzinvestoren Heilemann Ventures, Insight Ventures, Rebate Networks und Adinvest. Die beiden Unternehmensgründer bleiben weiterhin im Unternehmen und arbeiten am Ausbau des Geschäfts. DailyDeal wurde 2009 nach dem Vorbild des amerikanischen Schnäppchenportals Groupon gegründet und soll in Zukunft mit dem Google-Dienst Google Offers zusammenarbeiten, der im April gegründet wurde. Google hatte bereits im Dezember 2010 versucht, Groupon zu übernehmen und damit im Markt der Online-Deals Fuß zu fassen. Groupon schlug das Angebot von 6 Mrd. USD allerdings aus.

Die Nord Holding kauft aufgrund einer Nachfolgeregelung 100% der Unternehmensanteile an Wemas von Geschäftsführer und Gründer Siegfried Kwasny. Auch das bestehende Management wurde am Unternehmen beteiligt, über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Wemas erwirtschaftet mit 100 Mitarbeitern einen Umsatz von ca. 30 Mio. EUR.

an Barclays. Das Managementteam von In Time bleibt weiterhin in unbekannter Höhe beteiligt. Die Zustimmung der Kartellbehörden zu der Finanzierung steht noch aus. In Time bietet europaweit in 16 Filialen zeitkritische Direkt- und Expresstransporte an. In den letzten vier Jahren verdoppelte sich der Jahresumsatz von 45 Mio. EUR auf mehr als 100 Mio. EUR.

## WEIDINGER &amp; PARTNER WIRTSCHAFTSTRAININGS- UND ORGANISATIONSENTWICKLUNGSGESELLSCHAFT MBH

WIEN

**Tätigkeitsfeld:** Bildung**Investor:** Lead Equities Group, Wien**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Volumen:** nicht veröffentlicht

Über den Lead Equity II Fonds investiert Lead Equities in die Weidinger & Partner Wirtschaftstrainings- und Organisationsentwicklungsgesellschaft mbH und wird damit einen Anteil von 60% übernehmen. Zurzeit gehört Weidinger & Partner zu 80% der Child in Time Privatstiftung. Gründer Reinhard Weidinger hält 20% des Unternehmens. Weidinger & Partner bietet seinen Kunden u.a. Weiterbildungen, überbetriebliche Lehrausbildungen und Facharbeiterintensivausbildungen an.

## STROMAG HOLDING GMBH

UNNA

**Tätigkeitsfeld:** Antriebstechnik**Veräußernder Investor:** Equita GmbH & Co. Holding KGaA, Bad Homburg**Erwerbender Investor:** GKN plc, Worcestershire**Volumen:** 200 Mio. EUR

Equita verkauft seine Anteile an der Stromag Holding GmbH an GKN. Das Gesamtvolumen der Transaktion beträgt 200 Mio. EUR. Stromag wird nach Zustimmung des Kartellamtes in die GKN Sparte Land Systems integriert. Damit möchte GKN die Sparte zum Marktführer im Industrial Power Management entwickeln.

## EXITS

## SECONDARY DEALS

## GBA GESELLSCHAFT FÜR BIOANALYTIK HAMBURG MBH

HAMBURG

**Tätigkeitsfeld:** Lebensmittelanalytik**Veräußernder Investor:** Capital Stage AG, Hamburg**Erwerbender Investor:** Adiuva Capital, Hamburg**Volumen:** nicht veröffentlicht

Die Capital Stage AG hat ihre Anteile von 49,1% an der GBA Gesellschaft für Bioanalytik Hamburg an den Hamburger Finanzinvestor Adiuva Capital verkauft. Über den Kaufpreis haben die Parteien Stillschweigen vereinbart. Laut eigenen Angaben konnte Capital Stage das eingesetzte Kapital verdoppeln.

## IN TIME EXPRESS LOGISTIK GMBH

HANNOVER

**Tätigkeitsfeld:** Transport, Logistik**Veräußernder Investor:** ECM Equity Capital Management GmbH, Frankfurt**Erwerbender Investor:** Barclays Private Equity GmbH, München**Volumen:** nicht veröffentlicht

2007 übernahm ECM In Time zusammen mit dessen Management im Rahmen einer Nachfolgeregelung und verkauft nun seine Anteile

## DAILYDEAL GMBH

BERLIN

**Tätigkeitsfeld:** Internet**Investoren:** Heilemann Ventures, Hamburg; Rebate Networks, Berlin; Insight Venture Partners, New York; AdInvest, Zumikon; Business Angels**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** nicht veröffentlicht

Nähere Informationen siehe Deal des Monats

## OLPE JENA GMBH

JENA

**Tätigkeitsfeld:** Montage von Präzisionsgeräten**Investor:** Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft AG (DEWB), Jena**Art der Transaktion:** Management Buyout**Volumen:** nicht veröffentlicht

Die Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft AG (DEWB) verkauft die OLPE Jena GmbH, an der sie zu 80% beteiligt war, an die bestehende Geschäftsführung unter Führung von Jens Buschendorf und erzielt damit laut eigenen Angaben einen sechsstelligen Gewinnbetrag. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

## NEUE FONDS

### CLEAN ENERGY TRANSITION FUND LP

**Fokus:** erneuerbare Energien

**Volumen:** 200 Mio. EUR

**Status:** First Closing

Die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH beteiligt sich mit 10 Mio. EUR am ersten Eigenkapitalfonds für erneuerbare Energien in der Türkei. Weitere Investoren sind u.a. die European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), die Europäische Investitionsbank (EIB) sowie FMO, ein niederländischer Entwicklungsfinanzierer. Die Investitionen sind Teil des First Closing von 65 Mio. EUR, insgesamt soll der Fonds ein Volumen von 200 Mio. EUR erreichen.

### CREATHOR VENTURE FONDS III

**Fokus:** Hightech

**Volumen:** 51 Mio. EUR

**Status:** First Closing

Der dritte Fonds der Creathor Venture Management GmbH, der Creathor Venture Fund III, erreicht sein First Closing von 51 Mio. EUR und überschreitet dabei die erwartete Mindestgröße. Das gesamte Zielvolumen beträgt 80 Mio. EUR. Fokussiert werden inno-

vative Hightech-Unternehmen in wachsenden Hochtechnologie-märkten wie Cleantech, Life Sciences, Mobile und Social Media in Deutschland, Frankreich, Österreich und der Schweiz.

### WATERLAND PRIVATE EQUITY FUND V

**Fokus:** Mehrheitsbeteiligungen

**Volumen:** 1,1 Mrd. EUR

**Status:** Final Closing

Waterland Private Equity hat bereits den fünften Fonds aufgesetzt, in den letzten fünf Monaten haben institutionelle Investoren weltweit rund 1,1 Mrd. EUR aufgebracht. Der Fonds plant Investments in Deutschland, den Beneluxländern, Österreich, der Schweiz und Polen. Der Fonds war ursprünglich auf 900 Mio. EUR festgelegt. ■

*Der Deal-Monitor entsteht mit  
freundlicher Unterstützung des*



Bundesverband Deutscher  
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Anzeige

Unternehmertag  
an der Ludwig-Maximilians-Universität München



mit den Gästen:

**Franz Beckenbauer**

Ehrenpräsident des FC Bayern München

**Dietmar Hopp**

Mitgründer der SAP AG

**Herbert A. Henzler**

Ehemaliger Chairman von McKinsey Deutschland

**am 20. Oktober 2011 von 15.00 bis 18.00 Uhr**

**Große Aula der Ludwig-Maximilians-Universität München**

Geschwister-Scholl-Platz 1, München

[www.entrepreneurship-center.uni-muenchen.de](http://www.entrepreneurship-center.uni-muenchen.de)



Datum & Ort	Veranstalter	Event
26.–27.09.2011 Frankfurt	Euroforum Deutschland www.euroforum.de	<b>Compliance für geschlossene Fonds:</b> Vorträge zu den aktuellen Anforderungen an geschlossene Fonds Teilnahme: 1.999 EUR
27.–28.09.2011 Berlin	EAPB www.eapb.org	<b>Science to Market 2011:</b> Fachvorträge aus Pharma, Biotechnologie und Behörden mit Poster-Sessions und Kurzvorträgen aus der Grundlagenforschung
27.09.2011 München	Munich Network www.munichnetwork.com	<b>CleantechEve:</b> Plattform für Unternehmer, Investoren und Interessierte aus dem Cleantech-Umfeld Teilnahme: ca. 30 EUR
27.09.2011 Düsseldorf	eCapital entrepreneurial Partners, Sozietät Tigges Rechtsanwälte, Warth & Klein Grant Thornton www.vc-stammtisch.net	<b>VC-Stammtisch:</b> Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austausch und Netzwerken
3.–7.10.2011 Frankfurt	STARTeuropa www.starteuropa.at	<b>Startup Week 2011:</b> Die erste Startup Week Europas bringt Gründer, Unternehmer, Investoren, Spezialisten und interessierte Fachbesucher zusammen Teilnahme: 599 EUR
5.10.2011 Frankfurt	Business Angels Deutschland e.V. (BAND) www.business-angels.de	<b>Business Angels- und High-Tech Gründerfonds-Sprechtag:</b> Austausch von Start-ups, Unternehmer und Investoren
5.10.2011 Frankfurt	Aurelia Private Equity www.aurelia-pe.de	<b>VC-Meeting Frankfurt:</b> Begegnung der hessischen Venture Capital-Szene, Vortragsthema: Gold to go – der Goldautomat Teilnahme: kostenfrei
5.10.2011 Karlsruhe	CatCap, Neuhaus Partners www.venture-lounge.de	<b>Venture Lounge:</b> Präsentationen von Start-ups zu den Themen Internet, IPTV, Mobile & Games Teilnahme: 130 EUR
14.–15.10.2011 Vallendar	WHU Otto Beisheim School of Management www.whu.edu/cms	<b>IdeaLab! 2011 – Der Gründerkongress:</b> Ideenaustausch zwischen Studenten, Gründern, etablierten Unternehmern, Wissenschaftlern und Investoren
15.10.2011 Oestrich-Winkel	Gesellschaft zur Förderung der EBS Studentenschaft mbH www.ebspreneurship.de	<b>EBSpreneurship Forum 2011:</b> Deutschland größte studentische Entrepreneurship Convention
17.–18.10.2011 Budapest	EVCA www.evca.eu	<b>EVCA Venture Capital Forum 2011:</b> Jahrestreffen der Venture Capital-Investoren innerhalb der EVCA Teilnahme: ab 495 EUR
18.–19.10.2011 Budapest	EVCA www.evca.eu	<b>EVCA Mid Market Forum 2011:</b> Treffen der Mid Market-Investoren innerhalb der EVCA Teilnahme: ab 495 EUR
19.10.2011 München	Munich Network www.munichnetwork.com	<b>Financing eMobility:</b> Workshop im Rahmen der eCarTec Teilnahme: ab 90 EUR
20.10.2011 München	LMU Entrepreneurship Center www.entrepreneurship-center.uni-muenchen.de	<b>Unternehmertag:</b> Motto: Weltklasse-Unternehmertum, u.a. mit Franz Beckenbauer und Dietmar Hopp
21.–22.10.2011 Berlin	Investitionsbank Berlin, Investitionsbank des Landes Brandenburg www.degut.de	<b>Deutsche Gründer- und Unternehmertage (deGUT 2011):</b> Messe rund um die Themen Existenzgründung und Unternehmertum Teilnahme: ab 10 EUR
25.–27.10.2011 Dortmund	bbg Betriebsberatungs GmbH www.die-leitmesse.de	<b>DKM:</b> Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft Teilnahme: ab 25 EUR
26.10.2011 Ilmenau	Rapid Venture Accounting GmbH www.vc-campus.de	<b>VC Campus 2011:</b> Start-ups aus der Region treffen Investoren, Motto: Incubating Innovative Initiatives
27.10.2011 Berlin	VGF Verband Geschlossene Fonds Betriebsgesellschaft mbH www.vgf-online.de/veranstaltungen	<b>VGF Kompetenztag Immobilien:</b> Analyse aktueller Trends und Entwicklungen bei geschlossenen Immobilienfonds. Themenschwerpunkte: Auslandsfonds, Wohnimmobilien, Green Buildings und Public Private Partnerships
27.10.2011 Wildbad Kreuth	Leonhard Ventures www.nomeba.de	<b>Nicht ohne meine Bank – Nomeba:</b> Unternehmer treffen Finanzexperten Teilnahme: ab 84 EUR
31.10.–2.11.2011 Düsseldorf	EBD Group AG www.ebdgroup.com	<b>Bio-Europe 2011:</b> Treffpunkt der europäischen Biotech-Industrie, Austausch mit Investoren Teilnahme: ab 1.900 EUR
1.11.2011 Zürich	Swiss Equity Medien AG www.cleantechday.ch	<b>Swiss Equity cleantech day:</b> Kongress zur aktuellen Branchenentwicklung in der Schweiz und international Teilnahme: 400 CHF
2.11.2011 Potsdam	Investitionsbank des Landes Brandenburg www.ilb.de	<b>Brandenburger Eigenkapitaltag:</b> Treffen der Brandenburger Beteiligungsszene
7.11.2011 Liechtenstein	Continua Unternehmensentwicklung GmbH www.europeanfundraisingmarket.com	<b>European Fundraising Market:</b> Fundraising Event für General und Limited Partners sowie Intermediäre Teilnahme: ab 400 EUR
14.–18.11.2011 Frankfurt	Malekigroup www.eurofinanceweek.com	<b>14. Euro-Finance-Week:</b> Das größte Branchentreffen der Finanz- und Versicherungsindustrie in Europa Teilnahme: 800 EUR
16.11.2011 Bensheim	F.A.Z. - Institut www.faz-institut.de	<b>Gründerflirt:</b> Veranstaltung für Gründer und Gründungsinteressenten
17.–18.11.2011 Berlin	Solarpraxis AG www.solarpraxis.de/konferenzen	<b>12. Forum Solarpraxis:</b> Europas renommierter Branchentreffpunkt zu nichttechnischen Themen rund um die Solarenergie, Fokus: politische Rahmenbedingungen, Marktentwicklung, Finanzen und Marketing
21.–23.11.2011 Frankfurt	Deutsche Börse, KfW Bankengruppe www.eigenkapitalforum.com	<b>Deutsches Eigenkapitalforum:</b> Etablierte und renommierte Veranstaltung für Investoren und kapitalsuchende Unternehmen Teilnahme: ab 350 EUR
24.–25.11.2011 Mainz	BVK, TUM School of Management www.bvkap.de www.eec.wi.tum.de	<b>Private Equity Seminar 2011:</b> Wissen aus Theorie und Praxis für Nachwuchsmanagern



„Berlin hat gute Chancen, als europäisches Silicon Valley nach vorne zu kommen – wenn wir es jetzt richtig machen. Alle Leute gehen nach Berlin.“

Berlin ist die deutsche Internet-Metropole – und hat Potenzial weit über die Republik hinaus, ist sich Klaus Hommels sicher. In einem Interview mit [www.faz.net](http://www.faz.net) erläutert der Investor die Vorteile der Hauptstadt als Standort für die internationale Online-Community. Hommels hat den Sitz seines Inkubators Springstar erst vor kurzem nach Berlin verlegt. Dort trifft er auf Konkurrenten wie Rocket Internet, Rebate Networks und Team Europe, die alle in der Hauptstadt Ausschau nach vielversprechenden Geschäftsmodellen im Internet-Bereich halten.

## Ausblick

Das VentureCapital Magazin  
11/2011 erscheint am 28. Oktober

**Schwerpunktt Themen: Finanzierungstrends im Mittelstand/Nachfolgelösungen/IPOs**

### Märkte & Zahlen:

- Mittelstand & Private Equity – wo liegen die Stärken, wo die Schwächen?
- Faires Pricing? – das Preisniveau für Transaktionen von mittelständischen Unternehmen
- Ablauf der ersten Standard-Mezzanine-Programme – wer übernimmt die Folgefinanzierung?

### Early Stage & Expansion:

- Chancen der Mediation bei Venture Capital-Transaktionen
- Aufbau und Incentivierung der zweiten Führungsebene

### Mittelstand/Buyouts:

- IBO (Initial Bond Offering) versus IPO – Kapitalbeschaffung über Anleihen
- Strukturierung des Nachfolgeprozesses aus juristischem und steuerlichem Blickwinkel

### Private Equity-Dachfonds:

- Secondaries heiß begehrt – Rückblick und Ausblick
- Mittelstandsfonds im Fokus – die Kriterien der Dachfondsmanager

### Entrepreneurship:

- Entrepreneurship-Flash, Gründerinterview u.v.m.

## Impressum

# VentureCapital Magazin

12. Jahrgang 2011, Nr. 10 (Oktober)

**Verlag:** GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a, 81379 München,  
Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39, E-Mail: [info@goingpublic.de](mailto:info@goingpublic.de),  
Internet: [www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de), [www.goingpublic.de](http://www.goingpublic.de)

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

**Mitarbeit an dieser Ausgabe:** Alexander Endlweber, Holger Garbs,  
Dr. Peter Güllmann, Dajana Hentschel, Dr. Martin Kock, Gereon Kudella,  
Benjamin Lüpschen, Sabine Merath, Kai Schadbach, Georg von Stein,  
Dr. Gernot Wunderle

**Lektorat:** Sabine Klug, Magdalena Lammel

**Gestaltung:** Holger Aderhold

**Bilder:** Bilderbox, Fotolia, Pixelio, Photodisc

**Titelbild:** © Bilderbox, Archiv

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

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

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

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

**Abonnementverwaltung:** GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a,  
81379 München, Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39,  
[abo@vc-magazin.de](mailto:abo@vc-magazin.de), [www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de)

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

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

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

ISSN 1611-1710, ZKZ 53974

## Führungsaufgabe in der Personalberatung

www.steinbach-partner.de



## Bereichsleiter Energy/Advanced Technologies (m/w)

Was macht uns aus? Wir haben Top Berater und Projektmanager, eine klasse Marke sowie erstklassige Brands als Kunden und international eine barrierefreie Zusammenarbeit. Die von uns aufgebaute Board Academy ([www.board-academy.de](http://www.board-academy.de)) ist nur ein weiterer strategischer Meilenstein. Wir haben klare Ziele, einen klaren Weg und klare Qualitätsmaßstäbe. Unsere Aufgaben werden damit zunehmend mehr und wir suchen dafür eine/n weitere/n umsetzungsstarke/n, erfolgreiche/n Bereichsleiter/in.

Als Bereichsleiter/in sind Sie verantwortlich für die strategische und operative Leitung des Geschäftsbereiches mit einem bundesweiten Team. Hierzu gehören die Projektakquise, PR & Marketing und Key Account Management. Sie sind budgetverantwortlicher Personalberater und Manager zugleich.

Aufgrund Ihrer bisherigen Industrie- und Beratungserfahrung im relevanten Markt (Erneuerbare/Regenerative Energien, Nanotechnologien, Elektromobilität und Energietechnik, Energiespeicherung und Energieerzeugung/Kraftwerkstechnik, Wassertechnologie, Solar und Photovoltaik Industrie, Windkraft, Kraftwerke, Rohstoffe, Chemische Industrie, Biomasse/Recycling) bringen Sie ein breites Wissensspektrum mit und haben das richtige Gespür für den Markt und die Teamentwicklung. Sie bewegen sich erfolgreich zwischen Kundenakquise, Key Account Management, Markttrends und können Strategien in pragmatische Lösungen umsetzen.

Nach einem akademischen Werdegang freuen wir uns über mehrjährige relevante und überzeugende Berufserfahrung. Persönlich über-

zeugen Sie uns durch eine offene, begeisterte und innovative Persönlichkeit.

Lassen Sie uns darüber reden! – Eine tolle Gelegenheit.

Bitte senden Sie Ihre ausführlichen Unterlagen (Vita, Gehaltsvorstellung, Standortpräferenz, Zeugnisse) per E-Mail an Herrn Guido Happe: [g.happe@steinbach-partner.de](mailto:g.happe@steinbach-partner.de) oder an die Steinbach & Partner Consulting AG, Nymphenburger Straße 12, 80335 München.

Für erste Rückfragen steht Ihnen Herr Happe auch gern telefonisch unter 089/211 596-15 zur Verfügung.



**Steinbach & Partner**  
Executive Consultants

Barcelona | Basel | Berlin | Brüssel | Dublin | Hamburg | Helsinki | Istanbul | Kassel | Köln | London | Madrid | München  
Nürnberg | Pune | San Francisco | Sao Paulo | Shanghai | Singapur | Stockholm | Stuttgart

## GoingPublicMedia

AKTIENGESellschaft

Die GoingPublic Media AG ist ein unabhängiger Finanzzeit-schriften-Fachverlag (28 Mitarbeiter) mit Fokus auf Themen rund um Technologie, Unternehmensfinanzierung und Investment/Börse.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt zur Verstärkung unserer Anzeigenabteilung eine/n

### Hochschulabsolventen/-in Marketing/Sales

für verschiedene Verlagspublikationen in den Bereichen Kapitalmarkt und Private Equity.

Voraussetzungen: Abgeschlossenes Hochschulstudium in BWL oder VWL, Prädikatsexamen, Interesse an Wirtschafts- und Finanzthemen, Kenntnisse im Bereich Unternehmensfinanzierung, Ehrgeiz, Teamfähigkeit, Verkaufs- und Organisationstalent, sicheres Auftreten.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung!

**GoingPublic Media AG, z. Hd. Frau Tina Rücker,**  
Hofmannstr. 7a, 81379 München, Tel. 089-2000 339-0,  
E-Mail: [ruecker@goingpublic.de](mailto:ruecker@goingpublic.de)

## Der Stellenmarkt von GoingPublic Magazin, VentureCapital Magazin und Smart Investor

Der gemeinsame Stellenmarkt von GoingPublic Magazin, VentureCapital Magazin und Smart Investor in Zusammenarbeit mit eFinancial Careers, der renommierten Finanz-Jobbörse im Internet, bietet seit Herbst 2006 einen einzigartigen Service: Jede gebuchte Anzeige erscheint ohne Mehrkosten in den jeweiligen zwei Schwestertiteln sowie vier Wochen online auf der Plattform eFinancialCareers.de.

### Die aktuelle Preisliste und weitere Informationen erhalten Sie bei:

GoingPublic Media AG, Anzeigenabteilung  
Ansprechpartner: Johanna Wagner  
(Tel. 089-2000339-50, E-Mail: [wagner@goingpublic.de](mailto:wagner@goingpublic.de))

In Kooperation mit





## Senior Consultant/Principal (m/w) Internet, Medien, Mobile, IT

Was macht uns aus? Wir haben Top Berater und Projektmanager, eine klasse Marke sowie erstklassige Brands als Kunden und international eine barrierefreie Zusammenarbeit. Die von uns aufgebaute Board Academy ([www.board-academy.de](http://www.board-academy.de)) ist nur ein weiterer strategischer Meilenstein. Wir haben klare Ziele, einen klaren Weg und klare Qualitätsmaßstäbe. Unsere Aufgaben werden damit zunehmend mehr und wir suchen dafür eine weitere Beraterpersönlichkeit mit Erfahrung aus dem Marktumfeld Internet, Medien, Mobile und IT.

Als Senior Consultant/Principal setzen Sie gemeinsam mit dem deutschlandweiten Berater- und Researchteam den erfolgreichen Ausbau des Geschäftsfeldes Internet, Medien, Mobile und IT um. Sie sind verantwortlich für die strategische und operative Projektabwicklung, bewegen sich zwischen

Kundenakquise, Key Account Management, Markttrends und setzen Strategien in pragmatische Lösungen um.

Mit großer Begeisterung und Leidenschaft für die Personalberatung und die Medien-, IT und Kommunikationsbranche (Digital Media, Mobile Provider und Applications, Games Industrie etc.) leben Sie kompetentes Kundenmanagement genauso wie Projektakquise, PR & Marketing und Key Account Management. Als durchsetzungsstarke Beraterpersönlichkeit haben Sie im Anschluss an Ihre akademische Ausbildung einschlägige Branchen- und Beratungserfahrung gesammelt, verfügen über ein gutes Netzwerk und sind mit den Prozessen der Personalberatung vertraut.

Nach einem akademischen Werdegang freuen wir uns über mehrjährige relevante und über-

zeugende Berufserfahrung. Sie verfügen über das notwendige Gespür für den Markt und treiben Trends & Themen. Persönlich überzeugen Sie uns durch eine offene, begeisterungsfähige und innovative Persönlichkeit.

Lassen Sie uns darüber reden! – Eine tolle Gelegenheit.

Bitte senden Sie Ihre ausführlichen Unterlagen (Vita, Gehaltsvorstellung, Standortpräferenz, Zeugnisse) per E-Mail an Herrn Guido Happe: [g.happe@steinbach-partner.de](mailto:g.happe@steinbach-partner.de) oder an die Steinbach & Partner Consulting AG, Nymphenburger Straße 12, 80335 München.

Für erste Rückfragen steht Ihnen Herr Happe auch gern telefonisch unter 089/211 596 - 15 zur Verfügung.

  
**Steinbach & Partner**  
Executive Consultants

Barcelona | Basel | Berlin | Brüssel | Dublin | Hamburg | Helsinki | Istanbul | Kassel | Köln | London | Madrid | München  
Nürnberg | Pune | San Francisco | Sao Paulo | Shanghai | Singapur | Stockholm | Stuttgart

## Senior Consultant/Principal (m/w) Energy/Advanced Technologies

Was macht uns aus? Wir haben Top Berater und Projektmanager, eine klasse Marke sowie erstklassige Brands als Kunden und international eine barrierefreie Zusammenarbeit. Die von uns aufgebaute Board Academy ([www.board-academy.de](http://www.board-academy.de)) ist nur ein weiterer strategischer Meilenstein. Wir haben klare Ziele, einen klaren Weg und klare Qualitätsmaßstäbe. Unsere Aufgaben werden damit zunehmend mehr und wir suchen dafür eine weitere Beraterpersönlichkeit mit Erfahrung aus dem Marktfeld Energy/Advanced Technologies.

Als Senior Consultant/Principal setzen Sie gemeinsam mit dem deutschlandweiten Berater- und Researchteam den erfolgreichen Ausbau des Geschäftsfeldes um. Sie sind verantwortlich für die strategische und operative Projektabwicklung, bewegen sich zwischen Kundenakquise, Key Account Management, Markttrends und setzen Strategien in pragmatische Lösungen um.

Mit großer Begeisterung und Leidenschaft für die Personalberatung und die Marktbereiche Energy/Advanced Technologies (Erneuerbare/Regenerative Energien, Nanotechnologien, Elektromobilität und Energietechnik, Energiespeicherung und Energieerzeugung/Kraftwerkstechnik, Wassertechnologie, Solar und Photovoltaik Industrie, Windkraft, Kraftwerke, Rohstoffe, Chemische Industrie, Biomasse/Recycling) leben Sie kompetentes Kundenmanagement genauso wie Projektakquise, PR & Marketing und Key Account Management. Als durchsetzungsstarke Beraterpersönlichkeit haben Sie im Anschluss an Ihre akademische Ausbildung einschlägige Branchen- und Beratungserfahrung gesammelt, verfügen über ein gutes Netzwerk und sind mit den Prozessen der Personalberatung vertraut.

Nach einem akademischen Werdegang freuen wir uns über mehrjährige relevante und überzeugende

Berufserfahrung. Sie verfügen über das notwendige Gespür für den Markt und treiben Trends & Themen. Persönlich überzeugen Sie uns durch eine offene, begeisterungsfähige und innovative Persönlichkeit.

Lassen Sie uns darüber reden! – Eine tolle Gelegenheit.

Bitte senden Sie Ihre ausführlichen Unterlagen (Vita, Gehaltsvorstellung, Standortpräferenz, Zeugnisse) per E-Mail an Herrn Guido Happe: [g.happe@steinbach-partner.de](mailto:g.happe@steinbach-partner.de) oder an die Steinbach & Partner Consulting AG, Nymphenburger Straße 12, 80335 München.

Für erste Rückfragen steht Ihnen Herr Happe auch gern telefonisch unter 089/211 596 - 15 zur Verfügung.

  
**Steinbach & Partner**  
Executive Consultants

Barcelona | Basel | Berlin | Brüssel | Dublin | Hamburg | Helsinki | Istanbul | Kassel | Köln | London | Madrid | München  
Nürnberg | Pune | San Francisco | Sao Paulo | Shanghai | Singapur | Stockholm | Stuttgart



**Dr. Erich Becker** ist seit Anfang September neuer Partner bei Zouk Capital. Er wird gemeinsam mit Colin Campbell die Leitung des Infrastrukturteams übernehmen, das sich auf erneuerbare Energien und Umweltprojekte konzentriert. Vor seinem Wechsel war er bei der Investmentbank Macquarie als Senior Managing Director für den Aufbau des Direktinvestitionsgeschäftes im Rohstoffbereich verantwortlich.



Mit dem Private Equity-Experten **Bernd Sexauer** hat Kloepfel Consulting im September den Beirat erweitert. Sexauer soll die Einkaufsberatung optimal auf die Bedürfnisse der Teiligungsbranche einstellen und damit die dynamische Entwicklung von Kloepfel Consulting als Partner des Mittelstands fortsetzen. Zuletzt leitete er als alleiniger Geschäftsführer (CEO) die börsennotierte Beteiligungsgesellschaft Heliad Equity Partners.



Zum September ist **Dr. Hans Peter Leube** als Equity-Partner bei der Sozietät Schalast & Partner in Frankfurt eingestiegen. Leube verfügt über langjährige M&A- und Private Equity-Praxis. Er war zuletzt Geschäftsführer der Primacom Management GmbH, der Nachfolgegesellschaft der insolventen Primacom AG. Vor seiner Zeit bei Primacom arbeitete Leube rund neun Jahre für die Kanzlei Skadden Arps Slate Meagher & Flom.



Das Düsseldorfer Büro von McDermott Will & Emery hat im Gesellschaftsrecht mit zwei Principal Associates von Freshfields Bruckhaus Deringer Zuwachs bekommen. Bereits im September wechselte **Dr. Oliver Lieth** als Counsel zu McDermott,



wo er im Gesellschaftsrecht seinen Schwerpunkt bei Restrukturierung und Insolvenz setzen soll. Zum Oktober stößt **Dr. Holger Weiß** als Partner dazu. Weiß arbeitete seit 2004 bei Freshfields und beriet vor allem an der Schnittstelle von Gesellschafts- und Immobilienrecht.



**Dr. Manfred Elkemann-Reusch** ist seit Anfang September Partner im Düsseldorfer Büro der Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH und verstärkt das Beratungsfeld Gesellschaftsrecht/M&A. Zuvor war er bei der überregionalen, auf M&A- und Gesellschaftsrecht spezialisierten Sozietät Gobbers & Denk tätig.



Ab Oktober ist **Dr. Robert Manger** neuer Partner bei PwC Legal. Die Rechtsberatung der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers plant einen weiteren Ausbau des Düsseldorfer M&A-Teams, das Manger leiten soll. Manger war zuvor Partner bei McDermott Will & Emery im Büro Düsseldorf.



**Dr. Martin Heidrich** ist als Local Partner für das M&A-Team des Münchener Büros der Anwaltssozietät White & Case eingestiegen. Er wird vorwiegend in den Bereichen Distressed M&A und Distressed Private Equity arbeiten, aber auch weiterhin im Rahmen von Restrukturierungen und als Insolvenzverwalter tätig sein. Heidrich kommt von Dr. Pannen Rechtsanwälte und arbeitete bereits von 1999 bis 2007 bei White & Case in der Insolvenzverwaltung.

Seit Mitte September verstärkt **Dr. Tobias Bergitsch** das Team der GCI Management Consulting GmbH in Mün-



chen. Er ist zuständig für M&A-Transaktionen, das Management von Beteiligungen und den Bereich Corporate Finance. Nach beruflichen Stationen bei KPMG und Dr. Wieselhuber und Partner war Bergitsch seit 2007 bei der Bayerischen Beteiligungsgesellschaft (BayBG) als Beteiligungsmanager tätig.



**Paul Weinberger**, Investmentmanager und Principal beim Venture Capital-Investor GCP Gamma Capital Partners, erweitert sein Tätigkeitsfeld: Er wird Partner bei i5invest, einem Inkubator für Internetunternehmen in Wien. Die bestehenden Beteiligungen des GCP Fonds Gamma III wird er weiterhin betreuen.

Die Strategieberatung Roland Berger hat ihre Private Equity-Expertise verstärkt: **Alexander Dahlke** ist als Partner zum Beratungshaus gewechselt. Dahlke verfügt über mehr als 13 Jahre Berufserfahrung in der Telekommunikationsbranche und mehr als vier Jahre Berufserfahrung im Bereich Private Equity. Seit 2000 war er bei einer amerikanischen Unternehmensberatung tätig, zuletzt war er als Partner für die Bereiche Telekommunikation/Medien/Tech (TMT) und Private Equity zuständig.



Die Münchner Venture Capital-Gesellschaft Target Partners hat mit **Markus Grundmann** einen neuen Associate. Der 33jährige kommt von der Unternehmensberatung Accenture, wo er seit 2005 als Berater tätig war. Davor hatte er knapp zwei Jahre für IBM Deutschland und Pinnacle Systems gearbeitet. In seiner neuen Tätigkeit bei Target ist er hauptsächlich für Dealflow verantwortlich und unterstützt das Team bei Aufgaben rund um die Portfolio-Unternehmen.



»Sparkassen sind  
beste Mittelstandsbank.«  
(lt. Forsa-Umfrage in der impulse 08/2010)

# Wir finanzieren den Mittelstand.

Nutzen Sie das Sparkassen-Finanzkonzept für Firmenkunden.



Managen Sie Ihre Finanzen clever mit dem Sparkassen-Finanzkonzept. Als einer der größten Mittelstandsfinanzpartner bieten wir unseren Kunden kompetente und umfassende Beratung. Von Investitionsfinanzierung über Risikomanagement bis hin zur Nachfolgeregelung: Wir finden für jedes Anliegen die maßgeschneiderte Lösung. Testen Sie uns jetzt! Mehr Infos bei Ihrem Sparkassenberater oder auf [www.sparkasse.de](http://www.sparkasse.de). **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**



# SUBSTANZ ENTSCHEIDET!

**AMSilk GmbH** – Herstellung von Produkten aus künstlicher Spinnenseide

High Performance Fasern aus Spinnenseide, eine Kombination aus extremer Festigkeit und hoher Dehnbarkeit, z.B. für Hochleistungsfäden und -seile sowie Schutzkleidung

Entwicklung von Mikropartikeln zur Anwendung in unterschiedlichsten Branchen, z.B. in der Kosmetik, in technischen Textilien, in High-Tech Märkten, in der Medizintechnik sowie in der Pharmaindustrie

**AMSilk GmbH** – ein Beteiligungsunternehmen der MIG Fonds.

## Wir finanzieren Spitzentechnologien!

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

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

**MIG**  
Fonds  
[WWW.MIG-FONDS.DE](http://WWW.MIG-FONDS.DE)