

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Mit Sonderbeilage
„Private Equity in Österreich“



„Kein Kommentar!“

Wie wichtig ist Öffentlichkeits-
arbeit im Private Equity-Sektor?

„Wir haben hier
sehr viel erreicht“

VERBESSERTE RAHMENBEDINGUNGEN
FÜR GRÜNDER IN DRESDEN

„Im E-Commerce
herrscht großes Gedränge“

INTERVIEW MIT MATTIAS GÖTZ, LBBW VEN-
TURE, UND JOCHEN KLÜPPEL, GRAZIA EQUITY

Warten
auf Godot?

SECONDARY-DEALS: VERKÄUFER UND KÄUFER
FINDEN 2009 NUR SELTEN ZUSAMMEN

The logo for eFront, featuring a stylized 'e' in a circle followed by the word 'Front' in a sans-serif font.

FrontInvest™

Solutions for Alternative Asset Management

Enhance your business processes and information control to achieve new levels of transparency and efficiency



Complete coverage of all your business needs

Today FrontInvest reflects the richness and diversity of over 120 customers in more than 20 countries, providing you with a modular, comprehensive coverage of all your business functions.

FrontInvest@efront.com

Paris
London
New York
Dubai
Bonn
Jersey

Deal Flow tracking
Portfolio monitoring
Fund administration
Investor management
Internal Control and Compliance
Integrated General Ledger
Reporting
CRM

Private Equity / Venture Capital
Real Estate Investments
Infrastructure
Fund of Funds
Fund Administration Services

www.efront.com

Editorial

Reden ist Silber, Schweigen bringt Ärger

Die Private Equity-Branche kämpft auch viereinhalb Jahre nach dem Heuschreckenvergleich von Franz Müntefering mit ihrem schlechten Image. Wobei „kämpfen“ wahrscheinlich der falsche Ausdruck ist: Während sich vor allem Venture Capital-Gesellschaften und einige Branchenverbände wie der BVK redlich um eine gute Öffentlichkeitsarbeit bemühen, äußern sich die angelsächsischen Buyout-Fonds am liebsten gar nicht (siehe hierzu S. 17 und S. 38–39). Das ist deshalb problematisch, weil die größten Vertreter einer Branche am kritischsten beäugt werden. Nicht nur von den Medien, sondern auch von der Politik. Die führenden Unternehmen fast aller anderen Wirtschaftszweige haben diese einfache Logik erkannt. Obwohl auch die größten Stahlkonzerne, Flugzeugbauer und Rückversicherer kein Privatkundengeschäft betreiben, pflegen sie aufwendige Internetseiten, beschäftigen Pressesprecher und stellen sich dem Dialog mit der Öffentlichkeit. Nicht zuletzt im Hinblick auf die laufenden Regulierungsbestrebungen täten die führenden Buyout-Häuser der ganzen Branche einen Gefallen, wenn sie sich daran ein Beispiel nähmen. Wie viel Öffentlichkeitsarbeit nötig ist und wie sie aussehen sollte, erläutern zehn Experten im Rahmen unserer Titelstory auf den S. 12–17.

Interessantes zu berichten weiß auch VentureCapital Magazin-Redakteur Torsten Paßmann, der sich im Rahmen unserer Serie „20 Jahre Deutsche Einheit“ (S. 30–32) auf den Weg nach Dresden gemacht hat. Dort stieß er auf ein gründerfreundliches Umfeld und engagierte Menschen, die aus dem starken Wissenschaftsstandort auch eine Hochburg für Unternehmertum formen wollen.



Andreas Uhde, Chefredakteur

Wer es lieber bayerisch mag, sollte sich den Executive Talk mit Karlheinz Hörhammer auf den S. 26–27 nicht entgehen lassen. Der heutige Geschäftsführer von Deutschlands reichweitenstärkstem Radiosender ist seit 20 Jahren bei Antenne Bayern tätig. Im Interview spricht er über die Zukunft des Internetradios und verdeutlicht, warum die Digitalisierung des Hörfunks länger brauchen wird, als viele glauben. ■

Viel Spaß beim Lesen in dieser Ausgabe wünscht

Andreas Uhde

andreas.uhde@vc-magazin.de

PS: Mathias Renz begleitet das VentureCapital Magazin seit seinen Anfangstagen – als Redakteur, Projektleiter und seit einigen Jahren auch im Business Development. Im Mai 2000 kam das VentureCapital Magazin zur Welt – Mathias schon (etwas) früher am 1. Dezember 1969. Alle Kollegen der GoingPublic Media AG gratulieren herzlich zum runden Geburtstag!

Gehen Sie
nicht blind in
Vertrags-
verhandlungen!

Wir vertreten Ihre Interessen in allen Rechtsbereichen des Venture Capital.

Als zuverlässiger Partner bieten wir Ihnen rechtliche Beratung mit hohem persönlichem Engagement, fundierten Branchenkenntnissen und langjähriger Erfahrung.

Briener Straße 29
80333 München

Fon: +49 / (0)89 54 41 47 - 0
Fax: +49 / (0)89 54 41 47 - 99
Mail: muenchen@kaufmannlutz.com

- 3 Editorial**
Reden ist Silber,
Schweigen bringt Ärger

Auslese

- 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 12 „Kein Kommentar!“**
Wie wichtig ist Öffentlichkeitsarbeit im Private Equity-Sektor?
- 17 Kurzumfrage**
Prädikat mangelhaft

Märkte & Zahlen

- 18 Wer liest das VentureCapital Magazin?**
Öffentlichkeitsarbeit in eigener Sache: Zusammenfassung der Leserbefragung 2009
- 20 Vis-à-vis**
„Im E-Commerce herrscht großes Gedränge“
Interview mit Mattias Götz, LBBW Venture, und Jochen Klüppel, Grazia Equity
- 24 Gemischte Zahlen, gemischte Gefühle**
Das dritte Quartal aus Venture Capital-Sicht

12 „Kein Kommentar!“

Wie wichtig ist Öffentlichkeitsarbeit im Private Equity-Sektor?

„Tue Gutes und rede darüber“ ist das Motto der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. In der Private Equity-Branche wird dieses Credo jedoch nicht flächendeckend gelebt. Viele Finanzinvestoren beschränken sich auf die Information ihrer Investoren und sehen keine Notwendigkeit für eine aktive Kommunikation mit der breiten Öffentlichkeit. Dabei gäbe es doch so viel zu erzählen.

20 „Im E-Commerce herrscht großes Gedränge“

Interview mit Mattias Götz, LBBW Venture, und Jochen Klüppel, Grazia Equity

Die Digitalisierung schreitet mit großen Schritten voran. Jungen, pfliffigen Start-ups der Medien-, Internet- und Softwareszene bieten sich in diesem Umfeld viele Gelegenheiten. Im Interview erklären Mattias Götz und Jochen Klüppel wie sich Kosten reduzieren lassen, welche Chancen sogenannte Apps, Online-Gaming oder Open Source bieten und was sie sich von der Bundesregierung wünschen.

- 25 Rückblick auf die DKM 2009**
Deutschlands größte Finanzmesse feiert Besucherrekord

- 26 Executive Talk**
„Internet ist für Radio-Übertragung zehnmal teurer als UKW“
Interview mit Karlheinz Hörhammer, Geschäftsführer, Antenne Bayern

Early Stage & Expansion

- 28 Menschen & Macher**
Wolfgang Lubert
Teil 37 der Serie
- 30 „Wir haben hier sehr viel erreicht“**
Stetig verbesserte Rahmenbedingungen für Gründer in Dresden
- 33 VC-Kolumne von Dr. Hendrik Brandis, Earlybird Venture Capital**
Risikokapital: Garant für Stabilität

- 34 Investor im Portrait**
Kapital fließt schnell, Know-how konstant
Teil 100: Tiburon Partners – Seed-Investor ohne Exit-Druck

- 36 Weitgehend gelungener Webauftritt**
Große deutsche Venture Capital-Gesellschaften überzeugen mit informativen Internetseiten

Mittelstand/Buyouts

- 38 Gastkommentar von Hans Nagl, Handelsblatt**
Zu viele tauchen noch ab
- 40 Warten auf Godot?**
Secondary-Deals: Verkäufer und Käufer finden 2009 nur selten zusammen
- 42 M&A-Kolumne von Dr. Michael Drill, Lincoln International**
Secondary Buyouts
Auslaufmodell oder Renaissance im deutschen M&A-Markt?





30 „Wir haben hier sehr viel erreicht“

Stetig verbesserte Rahmenbedingungen für Gründer in Dresden

Dresdner scheinen ein cleveres Gründervölkchen zu sein: In der Elbmetropole haben einige klangvolle deutsche Marken wie beispielsweise Melitta, Odol und die Dresdner Bank ihre Wurzeln. Zu DDR-Zeiten dominierten dann aber volkseigene Betriebe das Bild – Unternehmer waren politisch nicht gewollt. Die Rahmenbedingungen haben sich über die Zeit allerdings stetig verbessert.

40 Warten auf Godot?

Secondary-Deals: Verkäufer und Käufer finden 2009 nur selten zusammen

Mit rund 15 Mrd. USD erreichte das Transaktionsvolumen im Secondary Private Equity-Markt 2008 einen Rekordwert. Für die zweite Jahreshälfte 2009 prognostizierten viele Experten einen weiteren Anstieg. Doch der Handel von Limited Partnership-Anteilen ist ins Stocken geraten. In Erwartung steigender Preise halten sich die Verkäufer zurück. Vieles spricht jedoch dafür, dass der Markt die Talsohle durchschritten hat.

Private Equity-Dachfonds

44 „Im Distressed-Bereich werden sich noch etliche Chancen bieten“

Interview mit Peter Schwanitz, Senior Vice President, Portfolio Advisors

45 Dachfonds-News

46 Fondsportrait Cleantech-Investments ohne Umweg

Ökorenta Private Equity I GmbH & Co. KG

Entrepreneurship

48 Entrepreneurship-Flash

49 Elevator Pitch

– pliXos GmbH
– DFW Deutsche Fernsehwerke GmbH

50 Neue Wege im IT-Management

Attraktivität steigern durch agile Entwicklungsmethoden
Dr. Heiner Wolf, weblin

51 Jahr eins nach Lehman

Rückblick auf das Eigenkapitalforum Herbst 2009

52 Case Study

Versichern statt Vorstrecken
DKK Deutsche Kautionsgemeinschaft AG: Wohnbürgschaft ersetzt Barkaution

Datenbank

54 Deal-Monitor

62 Events

Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

63 Zitat des Monats

63 Ausblick/Impressum

64 Stellenmarkt

In Kooperation mit

eFINANCIALCAREERS.DE
Die Finanz-Jobbörsen

66 People

UNTER WWW.VC-MAGAZIN.DE

- ALLE 100 TEILE DER SERIE INVESTOR IM PORTRAIT
- ALLE DACHFONDS-PORTRAITS
- DIE SERIE BUSINESS ANGEL-NETZWERKE
- EIN AKTUELLES INTERVIEW
- ... UND VIELES MEHR!

Anzeige



Mummert & Company
Corporate Finance



Excellence in Execution

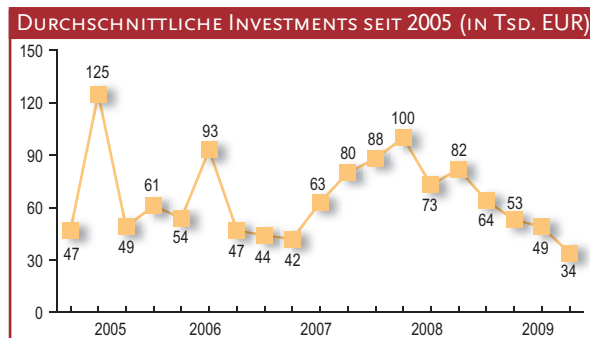
Mergers & Acquisitions ■ Restrukturierung ■ Kapitalbeschaffung

www.mummertcompany.com

Grafik des Monats

Nur noch 34.000 EUR pro Runde

Grundsätzlich schauen die hiesigen Business Angels so positiv in die Zukunft wie schon lange nicht mehr: Im 3. Quartal 2009 bewerteten sie ihre Geschäftsaussichten mit durchschnittlich 5,52 Punkten und ihre Geschäftslage mit 5,38 Punkten. Das sind für die 22 Teilnehmer des Business Angels Panels jeweils die zweithöchsten Werte in sieben Jahren. Auf den großen Geldsegen brauchen Gründer unterdessen nicht zu hoffen. Durchschnittlich investierten die Business Angels 34.000 EUR – damit wurde das Rekordtief aus dem 2. Quartal 2003 eingestellt.



Quelle: Business Angels Panel

Unternehmen des Monats

SAP dominiert in Europa

Die Rangliste der bedeutendsten europäischen Softwareunternehmen, „Truffle 100 Europe“, wird von SAP dominiert. Das Walldorfer Unternehmen trägt mit 11,5 Mrd. EUR 37% zum Gesamtumsatz der 100 größten Firmen bei. Das Volumen des Zweitplatzierten, die britische Sage-Gruppe, liegt 90% darunter. In der Rangliste tummeln sich noch 13 weitere deutsche Unternehmen, die zusammen 7% des Gesamtumsatzes beisteuern. Die Rangliste wurde von der Venture Capital-Gesellschaft Truffle erstellt. Unterstützung kam u.a. von der EU-Kommissarin Viviane Reding und der französischen Analysefirma Software Assurance.

DIE TOP 5 DER DEUTSCHEN UNTERNEHMEN INNERHALB DER TRUFFLE-TOP-100

| Unternehmen | Rang unter den „Truffle 100 Europe“ | Softwareumsatz in Mio. EUR |
|-----------------------|-------------------------------------|----------------------------|
| SAP | 1 | 11.575,0 |
| Software AG | 4 | 718,2 |
| Compugroup Holding AG | 13 | 229,2 |
| Nemetschek AG | 25 | 150,4 |
| IDS Scheer | 28 | 125,7 |

Quelle: zdnet

Start-ups des Monats

5 aus 1.086

Bereits zum dritten Mal zeichnete die Financial Times Deutschland im Rahmen ihres Wettbewerbs „enable2start“ fünf innovative Firmengründer aus. Insgesamt 1.086 Teilnehmer bedeuteten eine Rekordbeteiligung. Die Preisträger erhalten jeweils 50.000 EUR Startkapital sowie regelmäßige redaktionelle Berichterstattung über ein Jahr. Der prominent besetzten Jury gehörten u.a. Designerin Jette Joop, Pro7-Gründer Dr. Georg Kofler und Scout24-Gründer Joachim Schoss an. Mitveranstalter des Wettbewerbs war die UnternehmerTUM GmbH aus München.

DIE PREISTRÄGER DES WETTBEWERBS „ENABLE2START“

| Siegerteam | Geschäftsidee | Standort |
|------------|---------------------------------------|----------|
| Abotic | automatische Türöffner | Wien |
| CaptchaAd | Spamschutz mit Videowerbung | Bonn |
| LaTherm | CO ₂ -arme Wärmeversorgung | Dortmund |
| SilberTool | Gewindereparatur & Gewinderollen | Hannover |
| Yolk | Zeiterfassung online | Berlin |

Quelle: Financial Times Deutschland

Zahl des Monats

+25%

Erfreuliche Quartalsergebnisse im Buyout-Segment: Die Investitionen europäischer Beteiligungsgesellschaften stiegen im Vergleich zum Vorquartal um annähernd 25% auf 2,2 Mrd. EUR. Im gleichen Zeitraum legten Wachstumsfinanzierungen um 10% zu, während Venture Capital-Investitionen um 16% fielen. Über alle Segmente erhöhte sich die Summe der Investitionen leicht um 5% auf 4,4 Mrd. EUR. Ein Rückgang war dagegen im Fundraising zu verzeichnen: Im Vergleich zum zweiten Quartal 2009 sank das eingesammelte Kapital um 19% auf 2,5 Mrd. EUR. Dieser Rückgang betrifft alle Fondstypen außer den Later Stage- und Universalfonds, die einen Aufschwung von 11% bzw. 26% erlebten. Die Zahlen wurden von der European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) mittels der Datenplattform PEREP_Analytics erhoben. Weitere Ergebnisse: Die gesamte Zahl der durch Private Equity finanzierten europäischen Unternehmen fiel im vergangenen Quartal um 6% auf 1.084, die Summe der Desinvestitionen durch Abschreibungen stellte mit etwas über 1 Mrd. EUR oder 37% der gesamten Desinvestitionen den stärksten „Veräußerungsweg“ dar.



In Krisenzeiten steigen andere aus.

Wir steigen ein!

Private Equity Investoren wie Pensionskassen und Stiftungen geraten durch die schwierige Situation auf dem Finanzmarkt in Zugzwang und trennen sich derzeit zu niedrigen Preisen von ihren Private Equity Beteiligungen.

Wer daher jetzt investieren kann, hat hervorragende Einstiegskonditionen, die eine Chance auf eine überdurchschnittliche Rendite bieten.

Nutzen Sie diesen Vorteil und informieren Sie sich über unser aktuelles Angebot

RWB Global Market Fonds • Secondary III

unter www.rwb-ag.de



RWB

Spezialist für Private Equity

EVCA gibt sich eine neue Struktur

Auf ihrer außerordentlichen Versammlung in Brüssel verabschiedete die European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) weitreichende Änderungen ihrer Organisationsstruktur. Die neue Aufstellung der europäischen Branchenvereinigung erlaubt den drei Plattformen „Venture“, „Mid Market“ und „Large Buyout“ eigenständig Prioritäten zu setzen und einen eigenen Plattform-Rat zu wählen. Jedes konstituierende Mitglied soll damit direkter und demokrati-

scher in die Aktivitäten der EVCA eingebunden werden. Gleichzeitig verkürzen sich die Entscheidungsprozesse. Zudem wurde eine vierte Plattform für Limited Partner ins Leben gerufen, um die Interessen der institutionellen Investoren zu unterstützen. Die Veränderungen sind das Ergebnis umfangreicher Verhandlungen seit dem Frühjahr 2009 mit EVCA-Mitgliedern und anderen Anspruchsgruppen, darunter alle europäischen nationalen Beteiligungsverbände.

Burda übernimmt Minderheitsanteil an Xing

Die Xing AG, vormals OpenBC, wagte Ende 2006 als erstes Web 2.0-Unternehmen in Deutschland den Gang an die Börse und hat sich dort als einzige Internetgründung jüngeren Datums etabliert. Jetzt ließ das Hamburger Businessnetzwerk erneut aufhorchen: Der Gründer und langjährige Vorstand Lars Hinrichs trennte sich von einem Großteil seines Aktienpaketes, neuer Eigentümer ist die Burda Digital GmbH, eine 100%-ige Tochter der Hubert Burda Media. Insgesamt 1.323.041 Aktien oder 25,1% der Anteile wechselten den Besitzer. Damit ist Burda Digital größter Xing-Aktionär. Der Kaufpreis je Aktie lag bei 36,50 EUR – direkt vor der Transaktion hatte das Papier an der Frankfurter Börse 31,50 EUR gekostet. Mit einem Mini-Anteil von 2,6% bleibt Hinrichs dem Unternehmen weiterhin verbunden. Die Transaktion wurde auf der Verkäuferseite von Andreas Thümmel und Andreas Noth von Corporate Finance Partners begleitet.

NEWTICKER

+++ **Münster** – Für seine Dissertation „Die Besicherung der Akquisitionsfinanzierung beim Leveraged Buy-Out einer GmbH“ erhielt Daniel Meier den „CMS Hasche Sigle-Preis“ sowie den „Harry-Westermann-Preis“. +++ **Frankfurt** – Impera Total Return erzielte in den ersten neun Monaten 2009 ein positives Nettoergebnis von 52.200 EUR nach einem Fehlbetrag von 726.100 EUR in der entsprechenden Vorjahresperiode. +++ **Zürich** – Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres erhöhte die New Value AG ihren inneren Wert (NAV) um 18,6% auf 79,64 Mio. CHF. Der NAV je Aktie stieg damit von 21,76 auf 24,28 CHF. +++ **Antwerpen** – Die paneuropäische Venture Capital-Gesellschaft Gimv hat im ersten Halbjahr ihres laufenden Geschäftsjahres 96,3 Mio. EUR investiert, davon 9% (oder 8,3 Mio. EUR) hierzulande.

Drei Foren für Gründer

Junge innovative Unternehmen sind der Motor jeder Volkswirtschaft, aber die jüngsten Entwicklungen an den Finanzmärkten und die aktuelle wirtschaftliche Lage erschweren es, Ideen zu realisieren und sich am Markt zu etablieren. Mit der Veranstaltung „Unternehmensfinanzierung – Chancen und Herausforderungen für junge Unternehmen“ wollte die Gründungsinitiative Best Excellence Ende Oktober dabei helfen, Schlüsselfragen der Finanzierung zu beantworten. Die drei parallelen Foren „Bankengespräche & öffentliche Förderinstrumente“, „Founding Angels & Family, Friends and Fools“ und „Venture Capital“ (siehe auch Zitat des Monats, S. 63) gaben einen fundierten Überblick über aktuelle Finanzierungsmöglichkeiten und -konditionen für Gründer und Jungunternehmer. Weitere Beiträge kamen vom hessischen Finanzminister Karlheinz Weimar, von Joachim Müller, Regionalvorstand Süd für Privat- und Geschäftskunden der Commerzbank AG, sowie Jan Rinnert, Mitglied der Geschäftsführung des 155 Jahre alten Familienunternehmens Heraeus.

Crosslinks

GoingPublic Magazin 12/2009



- Clean-Technologie: als Wirtschaftsfaktor nicht mehr wegzudenken
- Corporate Governance: Wie viel Regulierung ist nötig?
- Publizitätsdienstleister: Paradigmenwechsel durch Social Media
- Außenwirtschaftsgesetz: neue Hürden für M&A-Transaktionen?

Mehr unter www.goingpublic.de

Smart Investor 12/2009



- Hyperinflation 1923 – Was Anleger aus der Vergangenheit lernen können
- Nachhaltiges Investieren: Solarbranche wird globaler Boomsektor
- Osteuropa: Welche Ost-Tiger die Krise am besten überstehen
- Währungen: Euro, Dollar & Co. – Es rumort im Weltwährungsgebilde

Mehr unter www.smartinvestor.de

VC Magazin: Wie lief die Suche nach einem Käufer für Lars Hinrichs' Xing-Anteile ab?



Andreas Noth

Noth: Wir wurden im August mandatiert und haben einen strukturierten Prozess durchgeführt. Zwei Drittel

der Interessenten waren Finanzinvestoren, ein Drittel strategische Investoren, sprich Medienhäuser und Human Resource-Spezialisten. Die heiße Phase war dann im Oktober, und wir hatten einen hochkompetitiven Wettbewerb. Am Schluss lagen mehrere Angebote vor.

VC Magazin: Welche Intentionen hatten Verkäufer und Käufer?

Noth: Herr Hinrichs sieht seine Aufgabe bei Xing als erfüllt an und hat seinen Ausstieg mit der weiteren

Professionalisierung des Vorstands sorgfältig vorbereitet. Beim Verkauf zählten für ihn drei Faktoren: Neben dem Preis kam es darauf an, was gut für die Xing AG und für die Xing-Community ist. Sehr prägnant ist einer seiner Twitter-Beiträge vom 18.11.: „If u have multiple choices, listen to your heart & select on values. I value: integrity, quality, ambition & alignment. Never price.“ Von daher hat Lars Hinrichs sich nicht für das höchste Angebot entschieden. Auf der Gegenseite ist Burda bestrebt, sein Internetgeschäft auszubauen. Bisläng hat dort eine Community gefehlt, und Xing verfügt über ein etabliertes und monetarisierendes Geschäftsmodell.

VC Magazin: Wie sehen Sie das Bewertungsniveau?

Noth: Da Xing offensichtlich gut in Burdas zukünftige Internetstrategie passt, war der Konzern bereit, für

einen Minderheitsanteil ein deutliches Premium im Vergleich zum Börsenkurs zu zahlen.

VC Magazin: Sie haben Ihren Finger am Puls der Internet-Szene. In welchen Segmenten werden wir die nächsten großen Deals sehen?

Noth: Vor allem MMOG und browserbasierte Spiele sind nicht mehr aufzuhalten – das erlebe ich in der eigenen Familie. Wir werden daher im Gaming-Bereich demnächst Transaktionen sehen. Verlage, Medienhäuser und Spieleproduzenten werden hier einen Konzentrationsprozess anstoßen. Ein weiteres spannendes Feld sind Preisvergleich-Plattformen. Aktuell beraten wir etwa guenstiger.de bezüglich strategischer Optionen. Es handelt sich um eine stark wachsende, sehr erfolgreiche Internetfirma. Im Bereich E-Commerce sind geschlossene Shopping-Communitys stark im Kommen.

Anzeige



REFIT
AKTIENGESELLSCHAFT

Regionaler Finanzierungsfonds für
Innovationen und Technologieunternehmen

AUCH WENN DERZEIT NICHT
ALLES GOLD IST, WAS GLÄNZT ...

... wir brüten weiter und investieren in junge Technologieunternehmen und mittelständische Unternehmen in Bayern. Als regionaler Innovationsfinanzierer unterstützt die S-Refit AG seit fast 20 Jahren Unternehmen mit Kapital und Know-how. Aktuell sind wir an 35 Unternehmen beteiligt, mit den Schwerpunkten Biotechnologie, Medizintechnik und IT.

S-REFIT AG

Sedanstraße 15 · 93055 Regensburg
Telefon +49 (0)9 41 6 95 56-0

www.s-refit.de

Positive Signale im 3. Quartal

Insgesamt scheint der deutsche Private Equity-Markt die Talsohle durchschritten zu haben, zeigt sich der hiesige Branchenverband BVK überzeugt. Der jüngsten Statistik zufolge stieg das Investitionsvolumen von 301 Mio. EUR im zweiten Quartal 2009 auf 837 Mio. EUR. Auch die Zahl der finanzierten Unternehmen stieg von 320 auf 372 im dritten Quartal. Zum jüngsten Investitionsanstieg haben insbesondere größere Finanzierungen bei etablierten Unternehmen sowie Buyout-Transaktionen beigetragen. Im Venture Capital-Markt hingegen investierten die Gesellschaften im dritten Quartal 130 Mio. EUR und blieben damit leicht hinter dem Vorquartal zurück. Inwieweit die jetzige Markterholung nachhaltig ist, werde sich erst Anfang 2010 zeigen, meint der BVK.

Gründerzentren als Erfolgsgaranten

Unter dem Motto „Innovationszentren – Erfolgsgaranten für Gründer“ trafen sich anlässlich der erstmals in München veranstalteten Jahreskonferenz des Bundesverbandes Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. (ADT) Unternehmer und Verbandsmitglieder vom 15. bis 17. November zum Erfahrungsaustausch. ADT-Präsident Dr. Bertram Dressel freute sich insbesondere über die trotz Wirtschaftskrise konstant niedrige Insolvenzquote in den Innovationszentren von unter 10%. Nach weiteren Grußworten u.a. von Gastgeber Rudolf Boneberger von der MGH – Münchner Gewerbehof- und Technologiezentrumsgesellschaft mbH rundete die Erfolgsgeschichte von Dr. Horst Lindhofer

das Eröffnungsplenum ab: Der Gründer der Trion Pharma GmbH unterstrich die Bedeutung von Gründerzentren am eigenen Beispiel. Auf das Plenum folgten verschiedene Foren, bei denen Zentrumsleiter und Unternehmer in moderierten Runden ihre Konzepte und Standpunkte zu Themen wie internationale Markterschließung oder aktiv gestaltetes Unternehmenswachstum außerhalb der Zentren erörterten.



Dr. Horst Lindhofer, Trion Pharma GmbH, auf der Jahreskonferenz des ADT

Anzeige



Liebe Mitglieder und Geschäftsfreunde,
Ihnen allen ein schönes und geruhsames Weihnachtsfest,
verbunden mit den besten Wünschen
für ein erfolgreiches, neues Jahr 2010!

An dieser Stelle freuen wir uns sehr, unsere in diesem Jahr
neu hinzugekommenen Mitglieder begrüßen zu dürfen:

- BE Investment-Partners GmbH, Köln
- CFC Industriebeteiligungen, Dortmund
- I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf
- KRUPS CONSULTANTS, Düsseldorf
- MIDAS Unternehmensgruppe, Köln
- Schindl Rughase Partners, Landsberg
- Sustainable Value Group AG, Düsseldorf

Ihnen allen eine geruhsame Zeit –
wir melden uns wieder im neuen Jahr!

Für den Vorstand

Ihr
Wolfgang Lubert

Anzeige

VENTURE CAPITAL CLUB E.V.

Einladung zum Venture Capital Stammtisch:

„Die aktuelle Lage von Private Equity unter ‚Schwarz-Gelb‘“

Ein Vortrag von Dr. Peter Terhart
Vorstandsvorsitzender des BVK

Wann **Mittwoch, 2. Dezember 2009, 12.15 Uhr**
Wo Kaufmanns Casino München e.V.
Odeonsplatz 6, 80539 München

Wir bitten um frühzeitige Anmeldung unter:
Venture Capital Club e.V.
c/o White & Case LLP, Ginetta Schwinn,
Maximilianstraße 35, 80539 München
Telefon: 0 89/20 60 43 505 • Fax: 0 89/20 60 43 510
E-Mail: gschwinn@whitecase.com

> Wir stecken unsere Nase gern
in fremde Angelegenheiten.



Wenn es um die **Entwicklung, Umsetzung** oder **Optimierung** von Finanzierungsstrategien geht, mischen wir uns ein. Seit 10 Jahren gehören wir zu den etablierten, unabhängigen Investmentbanken mit Fokus auf dem unternehmergeführten Mittelstand. Sie suchen einen kompetenten Berater, der Sie fair und langfristig begleitet?

Fordern Sie unser Investment Banking-Team:

Telefon +49 (0)69 24 75 049-30

Fax +49 (0)69 24 75 049-33

investment.banking@quirinbank.de

www.quirinbank.de

- > Börseneinführung
- > Sekundärmarktbetreuung
- > Hybridfinanzierungen
- > Mergers & Acquisitions
- > Vorbörsliche Finanzierung



quirin bank
Investment Banking

„Kein Kommentar!“

Wie wichtig ist Öffentlichkeitsarbeit im Private Equity-Sektor?



„Tue Gutes und rede darüber“ ist das Motto der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. In der Private Equity-Branche wird dieses Credo jedoch nicht flächendeckend gelebt. Viele Finanzinvestoren beschränken sich auf die Information ihrer Investoren und sehen keine Notwendigkeit für eine aktive Kommunikation mit der breiten Öffentlichkeit. Umgekehrt forschen Journalisten oft mühsam nach spannenden Storys im Mid Market-Segment. Dabei gäbe es doch so viel zu erzählen.

Pflicht oder Kür?

Mittelständisch orientierte Beteiligungsgesellschaften und ihre Portfolios sind in der Tagespresse unterrepräsentiert. Ausführliche Meldungen und Hintergrundberichte sind selten, handelt es sich nicht um spektakuläre Fälle oder Krisenszenarios. „Natürlich waren und sind konkrete Fallbeispiele in den Medien gern gesehen. Doch auch hier überwiegt das Interesse an großen Namen und bekannten oder außergewöhnlichen Transaktionen“, sagt Kornelia Spodzieja, Kommunikationsexpertin und Geschäftsführerin der Agentur Charles Barker. „Die Medien suchen naturgemäß das Besondere. Und im Mid Market sind die besonderen Anlässe im Vergleich zu den Large Buyouts einfach seltener.“

Doch die Medaille hat zwei Seiten. Lange war die deutsche Private Equity-Szene eine verschwiegene Gemeinschaft. Viele Gesellschaften betrieben Kommunikation nur bezogen auf aktuelle Transaktionen. „Der Satz ‚we are private and not public‘ wurde angesichts der Summen, mit denen Private Equity operiert, und der Zahl der Arbeitsplätze, die sich unter Private Equity-Regie befinden, viel zu lange hochgehalten“, kritisiert Holger Paul, Redakteur bei der Frankfurter Allgemeinen Zeitung. Walther Be-

cker von der Börsen-Zeitung ergänzt: „Wenn der Journalist etwas wissen will, was vielleicht nicht so ganz ins eigene Bild des Fonds passt, dann werden sie zu Austern.“ Nur wenige Gesellschaften entwickeln eine langfristige Kommunikationsstrategie. Zudem erzeugt Kommunikation immer Gegenkommunikation, und das schreckt ab. Vielen Gesellschaften liegt die Pflege ihrer Portfoliounternehmen mehr am Herzen als die eigene mediale Präsenz. Die Heuschreckendebatte wurde zwar allgemein als Polemik empfunden, jedoch nicht von allen als Chance begriffen, mit effizienten Kommunikationsstrategien Missverständnissen entgegenzutreten. „Damit muss man leben“, sagt der für Öffentlichkeitsarbeit zuständige Manager eines großen deutschen Beteiligungshauses, der passenderweise namentlich nicht genannt werden möchte.

„Das, was ansonsten im Verborgenen abläuft, geschah im Fall Grohe in der Öffentlichkeit.“



Kornelia Spodzieja,
Charles Barker

Dabei war Grohe nicht nur für die Medien ein gefundenes Fressen. Schließlich fiel die damalige Übernahme durch die Texas Pacific Group mitten in den nordrhein-westfälischen Landtagswahlkampf. Kornelia Spodzieja ergänzt: „Die Frage stellt sich, wurden damals tatsächlich Fehler gemacht? Das, was ansonsten im Verborgenen abläuft, geschah im Fall Grohe bedingt durch wahltaktische Manöver in der Öffentlichkeit.“ Private Equity braucht Zeit, und die hat man nicht im grellen Scheinwerferlicht der Öffentlichkeit.

Ein sperriges Thema

Private Equity ist nicht leicht zu kommunizieren. Ein Zustand, der sich im Laufe der Jahre nicht wesentlich geändert hat. Jürgen Parr, Director bei Golin/Harris B&L, bestätigt auch heute noch die Ergebnisse einer Umfrage von 2005, nach der nahezu zwei Drittel der mit Private Equity befassten Redakteure die Kommunikation vieler Private

„Der Satz ‚we are private and not public‘ wurde viel zu lange hochgehalten.“



Holger Paul,
Frankfurter Allgemeine Zeitung

Equity-Häuser als zu reaktiv und nicht ihren redaktionellen Bedürfnissen entsprechend bewerten. Viele Journalisten beklagen den mangelnden Informationsfluss durch die Beteiligungsgesellschaften und bemängeln die Kommunikationsgeschwindigkeit und langwierige Abstimmungsprozesse. Ein weiterer Faktor, der nicht unterbewertet werden sollte, ist die häufige Verwendung von Anglizismen. Allerdings liegt die Schwierigkeit für eine umfassende Transparenz auch am Thema selbst. Komplizierte Fondsstrukturen sind dem Laien nicht leicht zu erklären. „Für viele Journalisten sind diese Themen in der

„Für viele Journalisten sind diese Themen in der Umsetzung sehr sperrig.“



Dr. Klaus Bielstein,
NRW.Bank

Umsetzung sehr sperrig“, meint Dr. Klaus Bielstein, Presesprecher der NRW.Bank. Zudem hat kaum ein Fondsmanger ein Interesse daran, den detaillierten Wertsteigerungsprozess eines Portfoliounternehmens im Zuge einer Buyout-Transaktion publik zu machen.

Doch stellt die breite Öffentlichkeit überhaupt eine Zielgruppe dar? Anders als in den USA stammen die Geldgeber der deutschen Beteiligungsgesellschaften nicht aus der „Mitte der Gesellschaft“. Diese Gruppe muss und will vielleicht gar nicht in dem Maße informiert werden, wie sich manch ein Journalist dies wünscht. „Für uns ist

„Die breite Öffentlichkeit ist nicht unsere primäre Zielgruppe.“



Dr. Thorsten Möller,
WGZ Initiativkapital

es vor allem wichtig, unsere Kernkompetenzen gegenüber mittelständischen Unternehmen zu präsentieren. Die breite Öffentlichkeit ist dagegen nicht unsere primäre Zielgruppe“, meint auch Dr. Thorsten Möller, Senior Investmentmanager der Beteiligungsgesellschaft WGZ Initiativkapital mit Sitz in Münster.

Ist weniger mehr?

Ein Grund für die spärliche Informationspolitik liegt in der deutschen Unternehmensstruktur. Viele Beteiligungs-

häuser sind, wie ihre Portfoliogesellschaften, nicht an der Börse notiert. Folglich unterliegen sie sehr bescheidenen Veröffentlichungspflichten. Wer sich auf das Minimum beschränkt, pflegt allenfalls die eigene Marke, stellt rudimentäre Bilanzen im elektronischen Bundesanzeiger ein und richtet allenfalls noch eine Jahrespressekonferenz aus. Viele Portfoliounternehmen handeln ähnlich. Mittelständische oder Familienunternehmen fühlen sich in erster Linie ihrer Tradition oder ihren Arbeitnehmern verpflichtet. Kommunikation nach außen spielt eine untergeordnete Rolle. Börsennotierte Private Equity-Gesellschaften wie die Deutsche Beteiligungs AG, die u.a. über Quartalsberichte den Kapitalmarktanforderungen nachkommen müssen, sind die Ausnahme. Für sie kann sich Transparenz gegenüber Investoren und Medien auch als Wettbewerbsvorteil gestalten. Insgesamt jedoch bleibt Private Equity ein vertrauliches Thema. „Wir halten uns an das Prinzip ‚less is more‘“, sagt Olivier Weddrien, Geschäftsführer von DZ Equity Partner. „Wir müssen nicht jeden Tag in der Zeitung stehen.“ Bei DZ Equity konzentriert

„Wir müssen nicht jeden Tag in der Zeitung stehen.“



Olivier Weddrien,
DZ Equity Partner

man sich auf den direkten und persönlichen Kontakt mit tatsächlichen und potenziellen Kunden. „Im Augenblick planen wir eine Reihe von speziellen Kundenveranstaltungen, bei denen diese Kontakte gepflegt und vertieft werden sollen“, so Weddrien. Journalisten werden bei Bedarf über Einzelgespräche informiert.

In der Beteiligungsbranche ist Öffentlichkeitsarbeit kein Selbstzweck, sondern dient einzig dem Erreichen des Unternehmensziels. Zudem ist die kommunikative Zurückhaltung mittelständischer Unternehmen kein Private Equity-typisches Thema. Viele Portfoliounternehmen wollen nicht, dass ein Verkaufspreis in den Medien publik wird. Zweifellos gibt es Investmentmanager, welche die Vorzüge einer aktiven Kommunikationspolitik geschickt einzusetzen wissen. Ihnen ist bewusst, dass sie offensiv gute Nachrichten verbreiten müssen, denn Investoren und Aktionäre erwarten Erklärungen. Doch immer noch sollen erfolgreiche Transaktionen in erster Linie Investoren begeistern und im besten Fall zur Zeichnung eines neuen Fonds anregen.

Schnittstelle Agenturen

Als Schnittstellen zwischen Beteiligungsgesellschaften, Investoren, Unternehmen und Medien kommt den Kommunikationsagenturen eine besondere Bedeutung zu. ▶

„Wir sehen uns als Mittler mit dem Ziel, den Wünschen und Anforderungen sowohl unserer Kunden als auch der Journalisten gerecht zu werden“, betont Ira Wülfing, Inhaberin von Ira Wülfing Kommunikation. Auch wenn die

„Wer die Kommunikation mit der Presse beherrscht, hat einen deutlichen Wettbewerbsvorteil.“



Ira Wülfing,
Ira Wülfing Kommunikation

meisten Gesellschaften interne Marketing- oder Kommunikationsverantwortliche beschäftigen, so nehmen doch viele die Dienste externer Agenturen in Anspruch, um ihre Botschaften zielgerecht zu platzieren. „Die Anbindung der Agentur als externer Partner und Berater ist für uns absolut sinnvoll, weil wir dadurch die Wirksamkeit unserer Kommunikationsmaßnahmen deutlich erhöhen und regio-

nal stärker streuen können“, bestätigt Olivier Weddrien. Viele Investoren sind mit der Kommunikation gegenüber Anlegern ausgelastet. Für Journalisten bleibt wenig Zeit. Doch darf gerade diese Zielgruppe nicht vernachlässigt werden. Zwar haben viele Journalisten, nicht zuletzt aufgrund der Finanzkrise, heute weniger Zeit für exklusive Hintergrundgespräche oder ausführliche Recherchen. Doch gerade unter Druck ist die Jagd nach exklusiven Informationen härter geworden. Für Beteiligungsgesellschaften auch eine Chance. „Wer gute Kontakte zu Journalisten hat und die Kommunikation mit der Presse beherrscht, hat einen deutlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber seinen Konkurrenten“, so Wülfing. Eine gut vernetzte PR-Agentur kann helfen, durch laufende Kontakte früh von geplanten Storys zu erfahren, für die Expertenstimmen gesucht werden. Schließlich ist es immer ein Vorteil, in hochwertigen Wirtschaftsmedien zitiert zu werden. Doch die Rolle von Agenturen ist nicht unumstritten. „Nicht alle zur selben großen und teuren PR-Agentur rennen“, rät Walther Becker von der Börsenzeitung. „Besser bedient ist man vielfach mit vernetzten Leuten, die sich in der Branche auskennen, wissen, worauf es auf der anderen Seite des Schreibtisches ankommt, und schnell und unkompliziert den Kontakt zu den Managern herstellen.“

NACHGEFRAGT BEI KORNELIA SPODZIEJA, GESCHÄFTSFÜHRERIN DER KOMMUNIKATIONSAGENTUR CHARLES BARKER

VC Magazin: Welche Rolle spielt Kommunikation für mittelständische Beteiligungsgesellschaften?

Spodzieja: Erst spät begannen mittelständische Beteiligungsgesellschaften, professionelle Unterstützung einzuholen und in langfristigen Szenarien zu denken. Heute hat der Dealflow stark abgenommen, und viele Beteiligungshäuser sind mit der Pflege ihrer Portfolios und der Kommunikation mit ihren Investoren beschäftigt. Die breite Öffentlichkeit wird nur bei besonders interessanten oder brisanten Themen mitberücksichtigt, z.B. wenn es um den Erhalt von Arbeitsplätzen geht. Die Investorenpflege ist in den Beteiligungsunternehmen sehr hoch aufgehängt und erfolgt über persönliche Ansprachen und Informationsprodukte wie Kurzberichte, Transaction Updates oder Newsletter. Hier könnte ein Outsourcing zumindest der Printmaterialien sinnvoll sein, da viele Häuser mit der Ansprache ihrer Investoren ausgelastet sind.

VC Magazin: Welche Erfahrungen haben Sie als Kommunikationsagentur in der Zusammenarbeit mit Beteiligungsgesellschaften gemacht?

Spodzieja: Unsere Erfahrungen mit mittelständischen Beteiligungsunternehmen sind durchweg positiv. Sie fin-



Kornelia Spodzieja

den hier selten eine Beratungsresistenz, die mit zunehmender Größe oft ansteigt. Erfahrungsgemäß wird es immer dann interessant, wenn ein erfahrener Unternehmer, dessen Unternehmen schon lange am Markt ist, auf sehr junge Verhandlungspartner eines Beteiligungsunternehmens trifft, beispielsweise bei der Regelung der Unternehmensnachfolge. Da ist es wichtig für die Beteiligungsgesellschaften, den richtigen Ton zu treffen. Oft tun sie dies, indem sie ebenfalls erfahrene Unternehmer mit relevanter Industrieerfahrung den Unternehmen als Berater zur Verfügung stellen.

VC Magazin: Wie könnte eine Best Practice aussehen?

Spodzieja: Die Beteiligungsgesellschaften müssen eine eigene stringente Kommunikationspolitik entwickeln. Sie formulieren Kernaussagen, die sie konsistent an alle Zielgruppen kommunizieren. Die Informationen, die sie an ihre Investoren geben, müssen kongruent sein mit denen für ihre Portfoliounternehmen und Journalisten. Inhalte sollten darstellbar und verständlich sein. Agenturen können in diesem Rahmen Themen entwickeln, die auch abseits des reinen Dealflows interessieren. Die Branche befindet sich in einem Reinigungsprozess. Überleben wird nur, wer sich als Organisation versteht. Dazu gehört auch eine funktionierende Kommunikation.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch!

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2009



„Nicht alle zur selben großen und teuren PR-Agentur rennen.“



Walther Becker,
Börsen-Zeitung

Sprachrohr Interessenverband

Besonders im Bereich Public Affairs, also in der politischen Kontaktarbeit, setzen Beteiligungsgesellschaften auf den BVK als ihren Interessenverband. „Ziel ist es, das Verständnis gegenüber unserer Branche zu vertiefen. Dies ist Voraussetzung für das zweite große Ziel unserer Arbeit: Die Schaffung bestmöglicher Rahmenbedingungen für Private Equity in Deutschland“, erklärt Dörte Höppner, Geschäftsführerin des BVK. Für Journalisten hat sich der BVK zu einer regen Anlaufstelle entwickelt.

„Ziel ist es, das Verständnis gegenüber unserer Branche zu vertiefen.“



Dörte Höppner,
BVK

Es gibt einen regelmäßigen Austausch, allerdings auch konkrete Wünsche: „Der BVK sollte sich überlegen, seine unlängst gestartete Datenbank auch Journalisten zugänglich zu machen“, meint FAZ-Redakteur Holger Paul. Wie jeder Verband, so lebt auch der BVK von seinen Mitgliedern. Derzeit scheinen die größeren Gesellschaften die Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes zu dominieren. Viele kleine Gesellschaften sehen keine Notwendigkeit, sich stärker im Verband zu engagieren. Verbandsinitiativen wie „wir-investieren.de“ werden vielerorts gelobt. „Wir sind mit der Öffentlichkeitsarbeit des BVK sehr zufrieden. Das Portal wir-investieren.de richtet sich vorrangig an die breite Öffentlichkeit und vermittelt auf verständliche Art und Weise interessante Informationen zum Thema Private Equity“, bestätigt Dr. Thorsten Möller. Doch sollte man sich auf einem solchen Angebot nicht ausruhen. „Es kommt auf die einzelne Beteiligungsgesellschaft an“, warnt Walther Becker. Jeder Finanzinvestor sollte eine Kommunikationsstrategie entwickeln und diese im Hinblick auf seine Erfolge, Fehlschläge und Performance individuell ausgestalten.

Umdenken in Zeiten der Krise

Im Zuge der Finanzkrise ist die Zeit der großen Buyouts erst einmal vorbei. Umso mehr müssen sich Beteiligungsgesellschaften potenziellen Investoren und Portfoliounternehmen gegenüber öffnen. Vor allem, da viele mittelständische Unternehmen auf zusätzliches Eigenkapital angewiesen sind. „Für die mittleren und kleineren Gesellschaften kann Kommunikation auch helfen, potenzielle

„Mittleren und kleineren Gesellschaften kann Kommunikation helfen, potenzielle Deals einzufädeln.“



Angela Maier,
Financial Times Deutschland

Deals einzufädeln. Über die Berichterstattung in den Medien können die ersten Kontakte zu mittelständischen Unternehmen entstehen“, betont Angela Maier, Redakteurin der Financial Times Deutschland. Aktuell ist die Branche vor allem um Abgrenzung bemüht. Der Mühlstein, den die Private Equity-Manager um den Hals gehängt bekamen, wird weitergereicht, vorzugsweise an die Hedgefonds. „Durch die Finanzkrise hat sich der Erklärungs- und Informationsbedarf von Beteiligungsgesellschaften deutlich erhöht – insbesondere dort, wo sie in der Öffentlichkeit mit gewissen Fonds, die in die Schlagzeilen geraten waren, in einen Topf geworfen und als ‚Heuschrecken‘ bezeichnet wurden“, meint auch Olivier Weddrien.

Einen interessanten Ansatz bietet Volker Northoff, Inhaber der PR-Agentur Northoff.Com. Als Initiator des „Deutschen Journalistenpreises Private Equity und M&A (djp)“ schlägt er Brücken zwischen Medien und Investoren.

„Gesellschaften sollten eine generelle Auskunftsbereitschaft zu Branchen zeigen, in denen sie Expertise besitzen.“



Volker Northoff,
Northoff.com

Jährlich werden die besten Beiträge zum Thema von einer hochkarätigen Jury ausgezeichnet. Und der „Early Editors Club“ bietet ein Netzwerk aus über 100 Wirtschaftsexperten, die für Presseanfragen zur Verfügung stehen. „Die Gesellschaften sollten eine generelle Auskunftsbereitschaft zeigen, zu Branchen, in denen sie eine Expertise besitzen. Sie sollten allgemeine Branchentrends kommentieren, auch

über reine Private Equity- oder M&A-Aktivitäten hinaus“, meint Northoff. Dazu zählt auch der Versuch, in überregionalen Top-Medien zitiert zu werden. Das impliziert nationale Tages- und Wochenzeitungen ebenso wie Branchenmedien der betreffenden Wirtschaftszweige.

Den „einen Weg“ gibt es nicht

Öffentlichkeitsarbeit ist ein weites Feld. Gespräche mit Beteiligungsgesellschaften, Journalisten und Agenturen zeigen, dass ihre Wünsche und Wege in der Kommunikation sehr unterschiedlich sind. Appelle an die Gesellschaften, sich weiter zu öffnen, gibt es genug. Mehr Offenheit trägt zweifellos zur Vertrauensbildung bei, mag das im Falle schlechter Nachrichten auch schwerfallen. Diese Erkenntnis hat sich inzwischen bei vielen Finanzinvestoren durchgesetzt. Freilich darf Kommunikation dabei nicht an den Kosten scheitern. Aber einen Standardweg gibt es auch nicht. Olivier Weddrien fasst treffend zusammen: „Da muss jede Gesellschaft ihre eigenen Vorgehensweisen entwickeln, immer wieder auf den Prüfstand stellen und gegebenenfalls anpassen. Da sind je nach Zielgruppe und je nach Branche unterschiedliche Herangehensweisen erforderlich. Das Einzige, was vielleicht generell gelten kann: möglichst viel persönliche Kommunikation, um Vertrauen aufzubauen und den Grundstein für eine nachhaltige Geschäftsbeziehung zu legen.“ Ein Kodex für die Öffentlichkeitsarbeit der Beteiligungsbranche, wie Dr. Klaus Bielstein von der NRW.Bank ihn in Erwägung zieht, wäre wünschenswert. Eines bleibt sicher: Nicht nur Private Equity braucht Zeit, um seine Wirkung zu entfalten. Dasselbe gilt auch für Kommunikation. ■

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

BUCHEMPFEHLUNG ZUM THEMA

Um „Kommunikation im Zeitalter sich wandelnder Finanzmärkte“ geht es im Sammelband „Verkauft und nichts verraten“. Der selbst gewählte Anspruch ist hoch, den die drei Herausgeber um Prof. Dr. Miriam Meckel stellen: Sie präsentieren die „erste umfassende Zusammenstellung, die mit gängigen Vorurteilen aufräumt und allen Beteiligten Ideen und Konzepte liefert“. Durch die Auswahl der Themen und Gastautoren gelingt ihnen dies auch. Im ersten Teil über den „aktiven Investor, das unbekannte Wesen“ geht es u.a. um die Hintergründe der Finanzinvestorendebatte (Daniel Schäfer von der FTD), die Sicht des Private Equity-Investors (Michael Fegelein und Ernst Ludes von EQT) oder Private Equity im Dialog (Dörte Höppner vom BVK). Im zweiten Teil über die Reaktionen auf aktive Investoren werden von anderen Anspruchsgruppen u.a. regulatorische Grenzen (Staatssekretär Thomas Mirow), rechtliche Grundlagen des Shareholder Activism und die Transparenz von Eigen- und Fremdkapitalgebern behandelt. *Herausgegeben von Frankfurter Allgemeine Buch, 272 Seiten, 39,90 Euro.*



Kurzumfrage

Prädikat mangelhaft

Die Öffentlichkeitsarbeit der in Deutschland tätigen angelsächsischen Buyout-Fonds wird von führenden Wirtschaftsjournalisten als „mangelhaft“ bewertet. In Deutschland ansässige Buyout-Häuser schneiden mit einem „ausreichend“ nur leicht besser ab. Gute Noten gibt es hingegen für die Pressearbeit größerer Venture Capital-Gesellschaften sowie den Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK).

Buyout-Investoren am Pranger

Wir haben zwanzig deutsche Wirtschaftsredaktionen mit regelmäßigem Kontakt zu Themen aus dem Private Equity-Umfeld um ihre Meinung zur Öffentlichkeitsarbeit im Beteiligungsmarkt gebeten. Neun Fragebögen erhielten wir zurück. Die Noten, die von den Berichterstattern vergeben werden, sind größtenteils verheerend: Die Öffentlichkeitsarbeit von keiner der zehn einzeln aufgeführten Buyout-Gesellschaften wird auch nur von einem der Journalisten mit der Schulnote „sehr gut“ bewertet. Während die in Deutschland beheimateten Buyout-Häuser im Schnitt mit einer 4,0 abschneiden, reicht es für die angelsächsischen Buyout-Fonds mit der Durchschnittsnote 4,8 nicht einmal zum Klassenerhalt. Interessant: Zwar auch eher schlecht, aber unter den Angelsachsen noch relativ am besten wird die Öffentlichkeitsarbeit der Texas Pacific Group (TPG) bewertet, die nach dem Kommunikationsdesaster im Zuge der Übernahme von Grohe im Jahr 2004 noch kräftig Medienschelke bezogen hat.

Lob für Venture Capital und den BVK

Fast durchgängig gute Noten vergibt Deutschlands Wirtschaftspresse hingegen an alle fünf der in der Befragung namentlich aufgeführten Early Stage- und Expansionsfinanzierer. Auch der BVK als Interessenvertretung der Branche erreicht die respektable Durchschnittsnote 2,2. Da könnten vor allem Blackstone und KKR (ja, beide sind Mitglieder des Verbandes) aus Sicht der Journalisten noch einiges lernen. ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

Wer liest das VentureCapital Magazin?

Öffentlichkeitsarbeit in eigener Sache: Zusammenfassung der Leserbefragung 2009

Über 60% der Leser des VentureCapital Magazins haben bereits ein oder mehrere Unternehmen gegründet. Das ist eines der Highlights der im Herbst 2009 durchgeführten Befragung unter den Lesern dieses Magazins.

Der Ablauf

Ende September/Anfang Oktober haben wir Sie um Ihre Meinung gebeten. 5,1% der Leser haben sich an der Befragung beteiligt und den dreiseitigen Fragebogen ausgefüllt an unseren Kooperationspartner, die WHU – Otto Beisheim School of Management in Vallendar, zurückgeschickt. Die unabhängige Auswertung erfolgte durch Dipl.-Kfm. Jochen Mahadevan, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Marketing und Handel (Otto Beisheim-Stiftungslehrstuhl) von Prof. Dr. Martin Fassnacht.

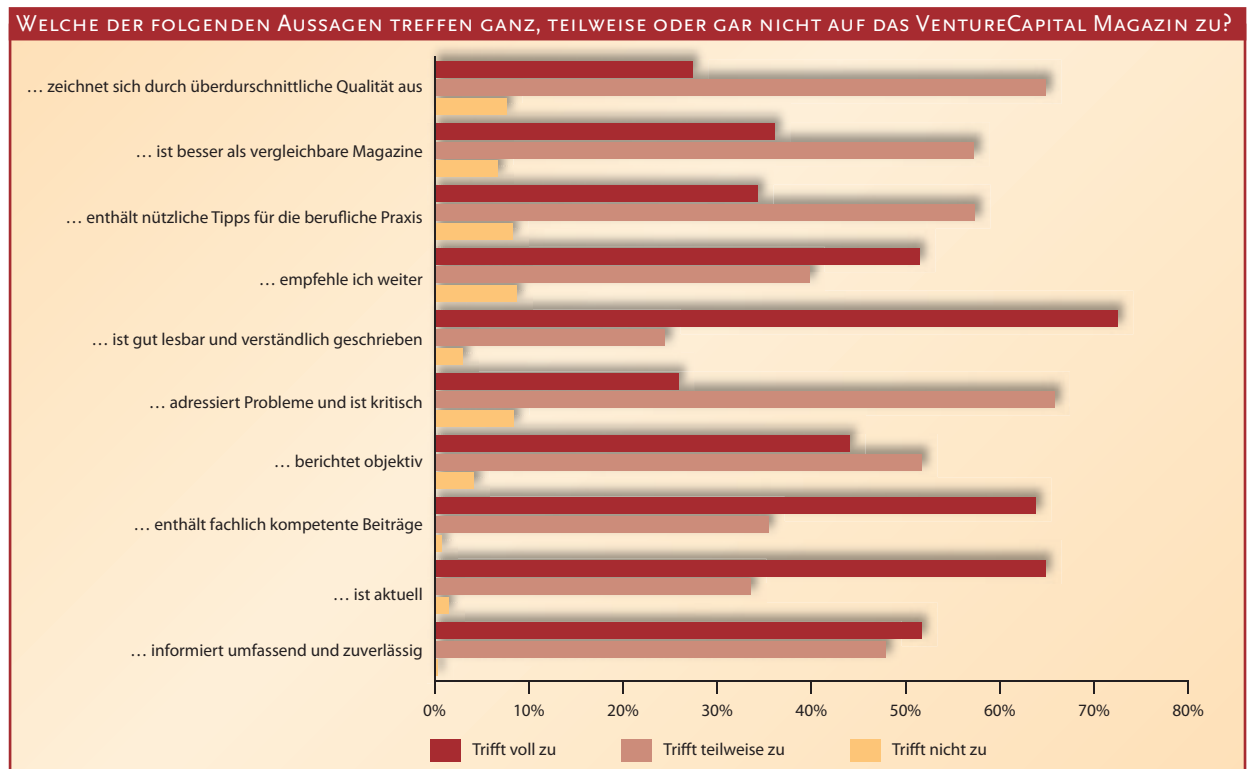
Das Resultat

Akademiker in leitender Position mit Gründungserfahrung im Alter zwischen 30 und 50 Jahren. Was wie der Suchtext in einer Singlebörse klingt, beschreibt den typischen Leser des VentureCapital Magazins: männlich, gebildet und beruflich erfolgreich. Weitere Ergebnisse der Leserbefragung 2009 im Überblick:

- VentureCapital Magazin-Leser sind Unternehmer und Entscheider: 46% sind Vorstand oder Geschäftsführer, 15% leitende Angestellte oder höhere Beamte, 18% arbeiten selbstständig oder freiberuflich.
- 52% der Leser sind an ihrem Arbeitgeber als Aktionär oder Gesellschafter beteiligt.
- Rund 13% der Leser sind in einer Bank, Versicherung, in der Industrie, in einem Family Office oder als Privatinvestor tätig und bezeichnen sich selbst als Limited Partner.
- Fast 80% der Leser sind in Unternehmen tätig, die maximal 200 Mitarbeiter beschäftigen.
- 64% der Leser interessieren sich für direkte Unternehmensbeteiligungen, 54% für Investitionen in Venture Capital-Fonds, jeweils rund 20% für Investments in Buy-out-Fonds, Mezzanine-Fonds, Private Equity-Dachfonds sowie börsennotierte Beteiligungsgesellschaften.

Wir bedanken uns bei allen, die sich an der Befragung beteiligt haben. Wir werden die Ergebnisse weiter analysieren und die daraus gewonnenen Erkenntnisse in die zukünftige Gestaltung des VentureCapital Magazins einfließen lassen.

andreas.uhde@vc-magazin.de



Quelle: Leserbefragung Herbst 2009

cyberOne 2010

bwcon

baden
württemberg:
connected

HIGHTECH AWARD

bwcon sucht innovative Geschäftskonzepte

Online-Einreichung
www.cyberone.de
bis 11. Januar 2010

2 Kategorien:
Start-ups und Wachstumsunternehmen

Sonderpreis des Landes
Baden-Württemberg

Schirmherr:
Der Ministerpräsident des Landes
Baden-Württemberg

GELD- UND SACHPREISE IM WERT VON ÜBER 100.000 €

Kategorie Start-up 1. Preis: 10.000 €, 2. Preis: 5.000 €
Kategorie Wachstum 1. Preis: 10.000 €, 2. Preis: 5.000 €
Sonderpreis des Landes Baden-Württemberg: 5.000 €

Professioneller Imagefilm, Präsentationscoaching, Webhosting u.v.m

WAS WIRD GESUCHT?

Gesucht werden innovative und technologiebasierte Geschäftsideen aus allen Technologiebranchen, wie z.B.:



- * Software/Hardware
- * Multimedia
- * Visualisierung/Simulation
- * Online und Mobile Business
- * Kreativwirtschaft
- * Embedded Systems
- * eHealth
- * Mechatronik
- * Mikrosystemtechnik
- * Photonik/optische Technologien
- * Umwelt-/Energietechnik
- * Medizintechnik

Baden-Württemberg: Connected
Breitscheidstraße 4
70174 Stuttgart
Tel.: 0711/90 715-500
Fax: 0711/90 715-550
E-Mail: info@cyberone.de
Internet: www.bwcon.de





Geschäftsführer:
Klaus Haasis
Ansprechpartner:
Kristina Frank
Dr. Andreas Findeis

bwcon
baden
württemberg:
connected

Premiumsponsoren:
  

Goldsponsor:
 Strategischer Branchenpartner:


Silbersponsoren:
  
  

Transferpartner:
 Medienpartner:
  

Sachspensoren:
    

Netzwerkpartner:
aed Verein zur Förderung von Architektur, Engineering und Design
BioRegion STERN Management GmbH
Business Angel Forum Region Stuttgart
CyberForum e.V.
Freilburger Wissenschaftsforum
MAFINEX-Gründerverbund Entrepreneur Rhein-Neckar
Kompetenznetzwerk Mechatronik Göppingen e.V.
MST BW - Mikrosystemtechnik Baden-Württemberg e.V.
Photonics BW e.V. Kompetenznetz Optische Technologien
Verband der Baden-Württembergischen Technologie- und Gründerzentren e.V.
venture forum Neckar e.V.
Virtual Dimension Center Fellbach

„Im E-Commerce herrscht großes Gedränge“

Interview mit *Mattias Götz, LBBW Venture, und Jochen Klüppel, Grazia Equity*



Ungewöhnliches Trio: Redakteur Torsten Paßmann im Gespräch mit *Mattias Götz* (re.), *Jochen Klüppel* ist telefonisch zugeschaltet.

*Die Digitalisierung schreitet mit großen Schritten voran und durchdringt immer mehr Bereiche der geschäftlichen und privaten Sphäre. Jungen, pfiffigen Start-ups der Medien-, Internet- und Softwareszene bieten sich in diesem Umfeld viele Gelegenheiten, aber gerade in Krisenzeiten halten sich viele Kunden zurück. Im Interview erklären *Mattias Götz* (LBBW Venture) und *Jochen Klüppel* (Grazia Equity), wie sich Kosten reduzieren lassen, welche Chancen sogenannte Apps, Online-Gaming oder Open Source bieten und welche Wünsche sie an die Bundesregierung haben.*

VC Magazin: In der Wirtschafts- und Finanzkrise sparen viele Firmenkunden bei Anzeigen und Investitionen in neuartige Technologien. Wie schlagen sich Ihre Portfoliounternehmen derzeit?

Klüppel: Ich kann von Fällen berichten, wo selbst Aufträge in der Höhe 6.000 EUR über den Vorstand wandern – und das bei Unternehmen mit mehreren 100 Mio. EUR Umsatz. Das gilt in ähnlichem Maßstab auch für die Software-Industrie, allerdings haben hier viele Start-ups starke Verkaufsargumente. Gerade in einer Krise ist es ein guter Gesprächseinstieg, wenn bis zu 70% Einsparungen möglich sind. Eines unserer Portfoliounternehmen wird wahrscheinlich im vierten Quartal das mit Abstand beste Ergebnis seiner Firmengeschichte einfahren.

Götz: Ähnlich erleben wir das auch. Viele Kunden prüfen extrem lange, haben andere Entscheidungszyklen als vor der Krise, und plötzlich sitzen wichtigere Entscheider mit am Tisch. Dabei geht es um Beträge, die vorher aus der Portokasse bezahlt wurden! Ende 2008 war für unsere Portfolio-Unternehmen intern die Unsicherheit das größte Problem: Wie schwer wird die Situation wirklich? Jetzt herrscht eine gewisse Sicherheit, und sie können sich durch Einsparungen und gezielte Maßnahmen neu ausrichten und neue Chancen wahrnehmen.

Klüppel: Auch bei uns haben faktisch alle Start-ups Kosteneinschnitte vorgenommen und ihre Organisation verschlankt bzw. dieses Jahr nicht so stark ausgebaut wie geplant. Das war uns wichtig, um die Reichweite des Cashbestandes zu verlängern.

VC Magazin: Bei Gründungen steht meist die Produktentwicklung im Vordergrund. Wie lässt sich die Burnrate reduzieren?

Götz: Große Konzerne können schnell Marketing- oder Personalkosten einsparen. Start-ups sind aber nicht so aufgebläht. Und wenn ein Start-up forschungs- und entwicklungsintensiv ist, bestehen auch kaum Chancen. Ansonsten muss man das Unternehmen deutlicher ausrichten: den Fokus klarer ziehen, den vollen Einsatz aller Beteiligten einfordern, den Markteintritt schneller suchen.

Klüppel: In Zeiten wie diesen geht es darum, genau zu identifizieren, wo der Kundenbedarf am größten ist, mit welchen Produkten der größte Vorteil entwickelt wird und wo der schnellste Abschluss möglich ist. Um die Fixkosten zu senken, bieten sich auch Dienstleister an – um beispielsweise eine grafische Benutzeroberfläche zu gestalten, muss man kein eigenes Personal einstellen.

VC Magazin: In welchem Rahmen bewegen sich derzeit die Bewertungsvorstellungen von Gründern in den Bereichen Software und Medien?

Klüppel: Je professioneller das Team ist und je vielversprechender der Businessplan aussieht, desto höher sind auch die Vorstellungen. Allerdings diskutiert man in diesen Fällen auch weniger emotional, und die Gründer sind eher zu Kompromissen bereit. Grundsätzlich sollten Bewertungsvorstellungen immer ambitioniert sein, aber mittlerweile sind auch die Daumenregeln der Branche bekannt: Ein Multiple von 5 bis 10 muss erreichbar sein. Es kommt aber oft eher auf ein partnerschaftliches Verhältnis als auf eine kurzfristige Bewertungsoptimierung an.

Götz: Wir leben derzeit sicherlich in einem Käufermarkt, aber bei Deals mit einer spannenden Idee besteht immer noch Wettbewerb auf der Investorensseite. Gute Projekte erhalten eine gute Bewertung, und schlechte Projekte finden heutzutage keinen Investor mehr.

VC Magazin: In welchen Internet-Segmenten können Investoren derzeit Geld verdienen?

Götz: Bei Social Networks steht die Frage nach dem Geschäftsmodell bis heute im Raum. Aus Investorensicht ist E-Commerce spannender, weil die Monetarisierung Teil des Konzeptes ist. Sehr viele Nischen – egal ob Lebensmittel, Reisen oder Schuhe – können funktionieren, wenn der jeweilige Ansatz stimmt. Wir setzen bei unseren Investments im E-Commerce-Umfeld aber eher auf die Technologie, z.B. bei Corporate World.

„Es gibt Dutzende, vielleicht Hunderte von Akteuren, die virale Effekte ausnutzen wollen.“



Jochen Klüppel

Klüppel: Im E-Commerce herrscht großes Gedränge. Jeder kleine Einzelhändler versucht sich mit einem Shop, dazu kommen viele hundert Start-ups. Die Margen sind so niedrig, dass neben zwei bis drei Marktführern nur extreme

Nischenanbieter, die sich ganz tief eingraben, eine Chance haben werden. In unserem Portfolio ist das beispielsweise Mister Spex. Das Start-up verkauft Brillen und Kontaktlinsen.

VC Magazin: Smartphones und sogenannte App-Stores werden immer populärer. Mit welchen Applikationen können Gründer Geld verdienen?

Klüppel: Die weitere Penetration der Gesellschaft mit Smartphones verspricht hohes Potenzial, aber allein bei Apple gibt es schon mehr als 100.000 Applikationen. Das erschwert es ungemein, an den Endkunden zu kommen. Der direkte Verkauf stellt daher kaum eine Option dar, weil man in diesem Umfeld leicht untergeht und außerdem die Preise sinken. Der Trend geht in Richtung Werbefinanzierung.

Götz: Ich weiß nicht, wie es Ihnen da geht, Herr Klüppel, aber ich habe in dieser App-Umgebung noch kein Start-up gefunden, das für uns von Interesse war. Bei den meisten Firmen ist der Finanzbedarf auch deutlich unter der Schwelle, die für Venture Capital relevant ist.

Klüppel: Ich möchte jetzt nicht ausschließen, dass wir in einen App-Entwickler investieren. Wie im Internet lässt sich auch im mobilen Sektor mit Gaming, Flirten und E-Commerce Geld verdienen.

VC Magazin: Wie sehen Erfolg versprechende Geschäftsmodelle im Bereich Online-Gaming aus, auch im Rahmen von Communitys?

Anzeige



RAPID VENTURE ACCOUNTING
WWW.VC-ACCOUNTING.COM
 Rapid Venture Accounting GmbH - Ehrenbergstr. 11 - 98693 Ilmenau
 Tel.: +49 3677 - 62 43 09 - info@vc-accounting.com



AIFM DIRECTIVE ???

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

Wir versetzen Sie nicht nur in die Lage, die Anforderungen der AIFM Directive effizient und effektiv zu erfüllen. Sie erhalten parallel Unterstützung bei der Erstellung eines vollständigen IFRS Abschlusses und eines ausführlichen EVCA Reportings. Nutzen Sie die aufsichtsrechtlichen Erfordernisse für sich und verbessern Sie mit diesen Ihr Fundraising.

Klüppel: Hier besteht das gleiche Problem wie bei den Applikationen für das iPhone – es gibt Dutzende, vielleicht Hunderte von Akteuren, die die viralen Effekte bei Facebook ausnutzen wollen. Hier wird jede Handlung im Game sämtlichen Kontakten angezeigt, die dann selbst oftmals mitspielen. Hier hat sich Farmville als das am schnellsten wachsende Online-Game der Geschichte herausgestellt – inwieweit sich ein nachhaltiger wirtschaftlicher Erfolg einstellen wird, ist umstritten.

VC Magazin: Herr Götz, welche Optionen bieten sich Gaming-Gründern alternativ?

Götz: Wenn ich das wüsste, wäre ich kein Kapitalgeber mehr, sondern würde das selber umsetzen. Wir haben uns in der Vergangenheit viele Businesspläne angeschaut und uns intensiv mit dem Markt beschäftigt. Ein Muster,

„Aus Investorensicht ist E-Commerce spannend, weil die Monetarisierung Teil des Konzeptes ist.“



Matthias Götz

das am Ende nun wirklich erfolgreich sein wird, konnten wir nicht erkennen. Grundsätzlich sehen wir aber einen Trend in Richtung zum Serious Gaming, sprich Lerninhalte. Da geht es weniger um Entspannung, sondern vielmehr um Wissenstransfer. Dieser Markt wächst vielleicht nicht so dramatisch, ist aber besser einzuschätzen.

VC Magazin: Welche Chancen ergeben sich für Gründer durch offene Schnittstellen und Open Source?

Klüppel: Offene Schnittstellen sind heutzutage ein integraler Bestandteil. Die Filmdatenbank Moviepilot steht der ganzen Community zur Verfügung, und auch andere Webseiten können sie benutzen. Die gesamten Produkte, die darauf aufsetzen, sprich die Algorithmen für Empfehlungen, sind proprietär und werden nicht aus der Hand gegeben. Auch bei der 3D-Welt Twinity erstellen die User über offene Schnittstellen Content, sie bauen z.B. Straßenzüge ihrer Stadt nach. Die spätere Kommerzialisierung bleibt dann in der Hand der Gesellschaft.

Götz: So ähnlich handhaben wir das bei unserer Beteiligung Oxid eSales. Das Unternehmen hat ursprünglich Software für Online-Shops verkauft und ist dann in das Open Source-Lager gewechselt. Ergänzend zur kostenlosen Software erstellt die Community Inhalte, um proprietäre Angebote herum werden Dienstleistungen angeboten.

VC Magazin: In der letzten Legislaturperiode hat die damalige Regierungskoalition ein Private Equity-Gesetz auf den Weg bringen wollen. Welche Wünsche haben Sie an die neue Regierung?

Götz: Die alte Bundesregierung hat es vor allem geschafft, der gesamten Branche das Heuschrecken-Image überzustülpen – ohne zwischen Business Angels, Venture Capital und Private Equity zu differenzieren. Als Katalysator für Innovationen brauchen wir mehr Kapitalgeber für die frühe Phase. Wenn man sich mal die Nachbarländer wie Frankreich anschaut, dann sieht man das Potenzial, das sinnvolle Gesetze erschließen können. Auch ist eine zweite Runde des High-Tech Gründerfonds nicht allein seligmachend. Es muss einen Markt geben, der die angefinanzierten Unternehmen aufnehmen und weiterführen kann.

Klüppel: Dem kann ich mich nur anschließen. Schön wäre außerdem eine Imagekampagne, um Verständnis zu wecken für innovative Unternehmer und Finanziere, die den Unternehmensaufbau erst ermöglichen.

VC Magazin: Für das kommende Jahr plant das Business Angels Netzwerk Deutschland eine ganzjährige Themenoffensive. Wie stehen Sie dazu?

Götz: In diesem Lande, in dem es eine keine Investitionskultur in Venture Capital-Fonds gibt, sind Business Angels ein wichtiger Brückenkopf. Dieses Wirken, das bislang doch eher versteckt passiert, muss man öffentlich machen.

Klüppel: Eine solche Kampagne geht in die richtige Richtung und wird von unserer Seite auch unterstützt. Das Zusammenspiel zwischen Business Angel und Venture Capital-Investor ist wichtig.

VC Magazin: Welche neuen Medienangebote nutzen Sie?

Götz: Schon aus beruflichem Interesse probiere ich alles einmal aus. Der Spaßfaktor darf ja auch nicht zu kurz kommen. Bislang hat mich allerdings wenig so gefesselt, dass ich es längerfristig genutzt habe. Wirklich im Gebrauch sind bei mir Facebook mit seinen Möglichkeiten sowie verschiedene Lokalisierungsdienste.

Klüppel: Ich bekomme täglich Businesspläne zu neuen Games, Facebook-Applikationen und IPTV-Angeboten auf den Tisch, sodass ich wenig Zeit habe, so etwas auch privat auszuprobieren. Davon abgesehen nutze ich seit mehr als zwei Jahren mein iPhone, bin begeistert von Facebook und schaue in ein oder zwei virtuellen Welten vorbei.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Matthias Götz arbeitet seit mittlerweile knapp zehn Jahren für LBBW Venture in Stuttgart. Dort leitet er das Investmentteam für den Bereich IT. **Jochen Klüppel** ist Partner bei der ebenfalls in Stuttgart ansässigen Grazia Equity, der er seit 2002 angehört. Sein Schwerpunkt liegt in den Bereichen Medien, Internet and Software.

chancenorientierte
(Co-)Investoren
gesucht!

Ciiju.de

Hier spielt die Musik!



Geschäftsmodell: Social Music Commerce

Ciiju ist Social Music Commerce und schafft dem Nutzer eine neue persönliche, lebendige Musikumgebung in seinem sozialen Netzwerk (Anbindung an bestehende Netzwerke in Vorbereitung). Ciiju setzt hohe Kaufanreize durch soziale Mechanismen und neue, durchgängige und umfassendere Musikerlebnisse.

- » Adressiert allein im Onlinemusik-Verkauf quasi wettbewerbsfrei eine Nische von 143 Mio. Euro (nur D.)
- » Urheberrechtliche Fragestellungen sind beantwortet
- » Technologie ist weitgehend marktreif
- » Generisches Nutzerwachstum ist über bestehende Kooperationen abbildbar, erste virale Effekte wirken bereits
- » Weitere werthaltige Erlössäulen

Finanzmittel - wofür?

- » Marktdurchdringung auf Basis gut steuerbarer (u.a. leadbasierter) Kooperationen
- » Personal zur (Weiter-)Entwicklung der Technologie
- » Infrastruktur (vornehmlich via cloud).

Das Team

- » Exzellent ausgebildetes Team von Informatikern und Wirtschaftswissenschaftlern
- » Erfahrungen im E-Business, Onlinemarkt-Durchdringung (u.a. SEM/SEO) und Monetarisierung von Online-Geschäftseinheiten
- » Top-Unterstützung aus Gründungsnetzwerken

Das Kernteam



- » Robert Maaßen: Dipl.-Ing. (FH), Inf./Medientechnik
- » Philipp Wang: Angewandter Informatiker, M.Sc.
- » Matthias Quade: Angewandter Informatiker, B.Sc.
- » Boris Blum-Oeste: Economics, B.A.

www.ciiju.de

Kontakt

Prof. Dr. Manfred P. Zilling

Tel. 0551-54700-119

Mail zilling@pfh.de



Kooperationspartner:



PRIVATE UNIVERSITY
of Applied Sciences

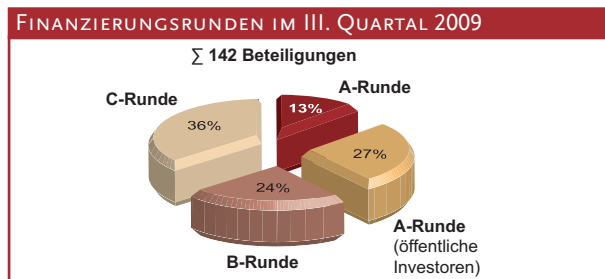
Gemischte Zahlen, gemischte Gefühle

Das dritte Quartal aus Venture Capital-Sicht

Sowohl bei der Höhe der Investments als auch der Summe der finanzierten Unternehmen zeigten sich im hiesigen Venture Capital-Segment von Juli bis September Licht und Schatten. Auf kurze Sicht ist ein Aufwärtstrend erkennbar, im Vergleich zum Vorjahr liegen die aktuellen Zahlen niedriger.

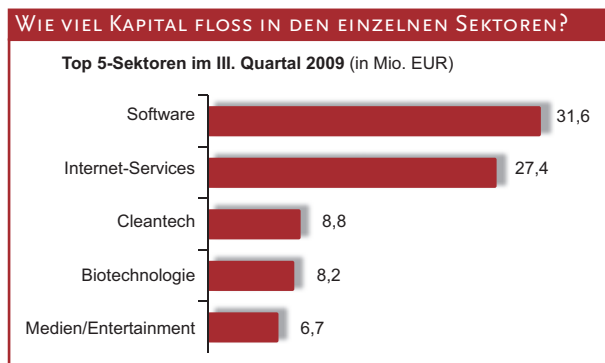
Plus gegenüber dem II. Quartal

Die 38 Teilnehmer des Panels investierten im dritten Quartal des Jahres 101 Mio. EUR – das entspricht einem Plus von 44% im Vergleich zum zweiten Quartal 2009, aber einem Minus von 24% im Vergleich zum Vorjahresquartal.



Quelle: VC-Panel, Fleischhauer, Hoyer & Partner

Gemeinsam mit externen Syndizierungspartnern, in den meisten Fällen ausländische Venture Capital-Gesellschaften, wurden insgesamt 226 Mio. EUR mobilisiert. Gemischte Zahlen auch bei der Summe der Beteiligungen: Nach 109 Investments im zweiten Quartal bedeuten 142 Finanzierungen ein Plus von 30%, allerdings liegt dieser Wert 4% unter dem dritten Quartal des Vorjahres. Die Zahlen stammen aus dem jüngsten Venture Capital-Panel der Beratungsgesellschaft Fleischhauer, Hoyer & Partner, die regelmäßig knapp 40 führende deutsche Venture Capital-Investoren befragt. An der jüngsten Umfrage nahmen 38



Quelle: VC-Panel, Fleischhauer, Hoyer & Partner

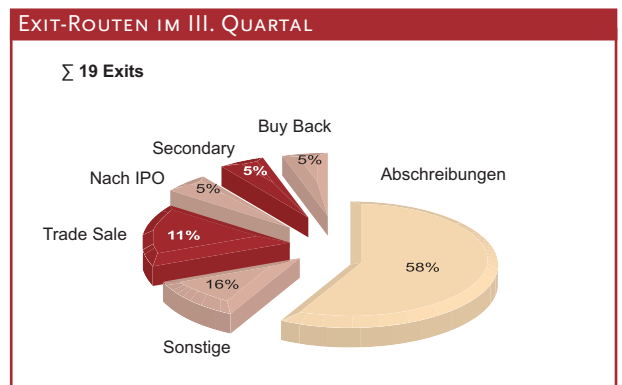
Gesellschaften teil, von denen sechs über 250 Mio. EUR verwalten und 14 zwischen 100 und 250 Mio. EUR.

Aktive und passive Investoren

Aktivster privater Investor war Wellington Partners, der für drei Erst- und sieben Folgeinvestments 24,5 Mio. EUR überwies. Auf einem gemeinsamen zweiten Platz landeten mit jeweils sieben Finanzierungen Earlybird (3/4), die IBB Beteiligungsgesellschaft (3/4) und Siemens Venture Capital (0/7). Die Riege der Top 5-Investoren des dritten Quartals beschließt Triangle Venture Capital mit vier Folgeinvestments. Unter den öffentlichen Investoren zeigten sich sehr aktiv die KfW Bankengruppe und der High-Tech Gründerfonds mit 44 respektive 19 Finanzierungen. Im einstelligen Bereich bewegten sich BayernKapital (ein Erst- und fünf Folgeinvestments) und der NRW.Bank.Venture Fonds (2/1). Insgesamt haben 14 der 38 befragten Venture Capital-Häuser im dritten Quartal auf Investitionen verzichtet.

Software und Bayern liegen vorne

Die meisten Beteiligungen gab es im Bereich Software (46) – gefolgt von Internet-Services (18). Das meiste Kapital floss ebenfalls in die Sektoren Software (32 Mio. EUR) und



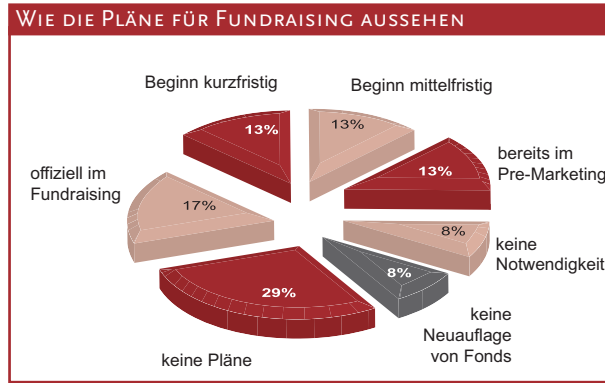
Quelle: VC-Panel, Fleischhauer, Hoyer & Partner

Internet (27 Mio. EUR). Ein Viertel der Beteiligungen entfiel auf Bayern, auf den Plätzen folgten Nordrhein-Westfalen (17%) und Berlin (12%). Die Zahl der Abschreibungen sank von 13 im zweiten Quartal auf elf und damit den niedrigsten Wert des Jahres, blieb aber das dritte Quartal in Folge zweistellig. Das gab es zuletzt vor fünf Jahren. Zusammen mit acht Veräußerungen lag die gesamte Summe der Exits damit bei 19, was in den vergangenen fünf Jahren nur dreimal unterboten wurde.

Sonderfragen zum Fundraising

Die Sonderfragen im Rahmen des Panels beschäftigten sich dieses Mal mit dem Thema Fundraising. So haben die privaten Investoren von 2008 bis Ende des dritten Quartals 2009 Fonds mit einem Volumen von 640 Mio. EUR aufgelegt. Bis zum Final Closing hat es durchschnittlich rund 19 Monate gedauert – deutlich länger als von den Venture Capital-Gesellschaften erwartet. 15 Panel-Teilnehmer (39%) gehen demnächst ins Fundraising, 14 Gesellschaften haben keine Pläne oder sehen keine Notwendigkeit. Drei Gesellschaften wollen keinen neuen Fonds mehr auflegen. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de



Quelle: VC-Panel, Fleischhauer, Hoyer & Partner

Rückblick auf die DKM 2009

Deutschlands größte Finanzmesse feiert Besucherrekord

Während andere Finanzmessen wie die IAM in Düsseldorf im Jahr 2009 aufgrund der Wirtschaftslage eine Pause einlegten, stellte Deutschlands größte Messe für die Finanz- und Versicherungswirtschaft einen Teilnehmerrekord auf: Im Rahmen der DKM 2009 trafen 19.987 Besucher auf 362 Aussteller. Die Veranstaltungsfläche in den Dortmunder Westfalenhallen war damit vom 27.–29. Oktober stark frequentiert – nicht zuletzt dank prominenter Redner wie Hans-Dietrich Genscher und Dieter Bohlen.

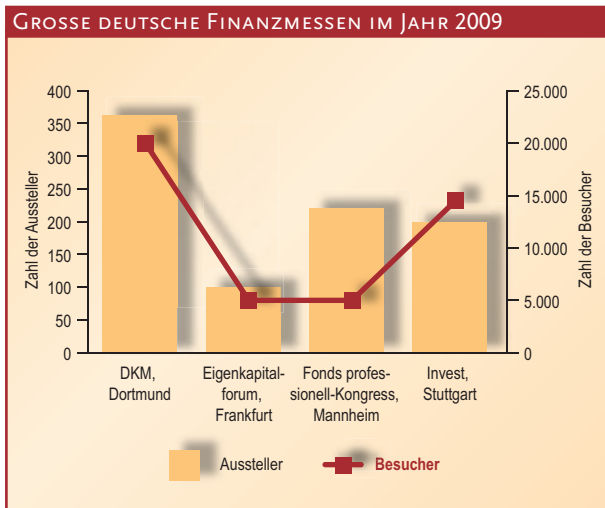


Hans-Dietrich Genscher auf der DKM 2009

Vermittler im Fokus

Neben dem Besuch der Messestände konnte der Besucher zwischen zahlreichen Vorträgen wählen, die u.a. im Rahmen der drei Kongresse „Geschlossene Fonds“, „Nachhaltige Kapitalanlagen“ und „Vertriebserfolg“ gehalten wurden. Daneben präsentierten diverse Aussteller in sogenannten Workshops ihre Produkte und Dienstleistungen. Zu den intensiv diskutierten Themen zählten in diesem Jahr die

Beraterhaftung, die Offenlegung von Vergütungsmodellen sowie die Honorarberatung. Auch Trends im Bereich nachhaltiger Fonds und Strategien für erfolgreichen Vertrieb in einem schwierigen Marktumfeld fanden Anklang.



Quellen: Angaben der Veranstalter, falls nicht vorhanden eigene Schätzung

Las-Vegas-Flair in Dortmund

Als sich beim Galaabend nach dem Essen die Türen zur Nachbarhalle öffneten, glitzerten nicht nur die Augen mancher Besucher: Unter dem Motto „DKM meets Las Vegas“ konnten die Gäste ihr Glück bei Roulette, Poker, an einarmigen Banditen und beim Black Jack versuchen, Imitatoren von Elvis Presley und Rat Pack lauschen oder einem Boxkampf zusehen. Die Einsätze an den Spieltischen hatten zwar keinen monetären Gegenwert, bei der mitternächtlichen Tombola gab es dafür aber sehr reelle Preise. Der Hauptgewinner freute sich gar über einen neuen BMW. Wer bei der DKM 2010 in Dortmund dabei sein will, sollte sich den 26.–28. Oktober freihalten. ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

„Internet ist für Radio-Übertragung zehnmal teurer als UKW“

Interview mit Karlheinz Hörhammer, Geschäftsführer von Antenne Bayern

Für die Eigentümer ist Antenne Bayern eine Goldgrube. Zu 100% eigenkapitalfinanziert ist Deutschlands reichweitenstärkstes Privatrado eines der profitabelsten Radiounternehmen. Im Interview mit Georg von Stein erklärt der Chef von Antenne Bayern, Karlheinz Hörhammer, wo die Entwicklung von Radio im Internet hingehet, warum die Abschaltung des UKW-Radios 2015 nicht klappen wird und warum man die Digitalisierung des Radios über einen Fonds finanzieren sollte.

VC Magazin: Sinkende Werbeeinnahmen und rückläufige Hörerzahlen. Warum lohnt es sich, in den Radiomarkt zu investieren?

Hörhammer: Radio ist meiner Meinung nach das Tagesbegleitmedium Nummer eins und ist ja sowohl mobil als auch stationär nutzbar. In Bayern sind wir für die werbetreibende Wirtschaft sehr gut aufgestellt. Wir haben laut der letzten Media-Analyse, der MA Radio 2009 II, eine Reichweite von 1,064 Millionen Hörern im Durchschnitt pro Stunde. Damit sind wir der Marktführer unter den Privatradios in Deutschland. Hörfunk funktioniert allerdings in den jeweiligen Bundesländern ganz unterschiedlich. In den neuen Bundesländern und teilweise auch in den alten Bundesländern wie Schleswig-Holstein oder dem Saarland tun sich Privatsender aufgrund der Rahmenbedingungen deutlich schwerer.

VC Magazin: Alle Werbenden richten sich im Radio nach der Media-Analyse. Aber das Hörerverhalten wird dabei per Telefonbefragung ermittelt, also erreicht sie doch hauptsächlich die ältere Zielgruppe. Damit sind die Ergebnisse nicht wirklich repräsentativ, oder?

Hörhammer: Doch. Marktforscher werden Ihnen belegen, dass diese Methode sehr sauber arbeitet und alle Zielgruppen erfasst – insbesondere auch die Jüngeren. Seit zwei Jahren werden sogar Kinder im Alter von 10–13 Jahren miteinbezogen.

VC Magazin: Aber die Jüngeren nutzen doch das Internet viel stärker als Radio.

Hörhammer: Es ist ein Trugschluss zu glauben, dass die jungen Zielgruppen Radio nicht mehr nutzen. Sie nutzen es vielleicht weniger intensiv als ältere Zielgruppen, aber bei uns sind sie intensiv vertreten. Laut den Ergebnissen der letzten Media-Analyse hören in der Zielgruppe der 10–19-Jäh-



Karlheinz Hörhammer

rigen 105.000 Hörer unser Programm, bei den 14–29-Jährigen sind es 233.000 Hörer in der Durchschnittsstunde.

VC Magazin: Wo geht die Entwicklung beim Internetradio hin?

Hörhammer: Wir können die Entwicklung beim Webradio im Moment noch nicht abschätzen. Ich gehe davon aus, dass Radio mindestens noch die nächsten zehn Jahre im Wesentlichen analog über UKW übertragen wird. Denn das Internet ist für Radioübertragung um den Faktor 10 teurer als UKW oder das digitale DAB-Verfahren. Gemäß einer Studie von Goldmedia generieren Webradios in Deutschland 15 Mio. EUR Umsatz, verteilt auf knapp 1.900 Webradio-Angebote. Diese werden sich kaum auf dieser Basis bis zum Jahr 2013 refinanzieren können.

VC Magazin: Aber 2015 soll das analoge Radio ja abgeschaltet werden?

Hörhammer: Man hat geschätzt in den bundesdeutschen Haushalten zwischen 350 bis ca. 400 Mio. analoge radiofähige Endgeräte. Wie soll das funktionieren, diese Geräte auszutauschen, also vom Radiowecker über Hi-Fi-Anlagen bis hin zu alten Röhrengeräten? Es gibt eine Reihe von digitalen Übertragungsverfahren, die für uns eine gewisse Relevanz besitzen: Digitales Radio über DAB- oder HD-Verfahren und auch über DVBT. Tests in Berlin zeigen, dass auch über DVBT Audio-Signale übertragen werden können. Dann gibt es verschiedene Satellitenangebote und natürlich das Internet, das an Bedeutung gewonnen hat. Als Massenübertragungsmedium sehe ich aber mittel- bis langfristig ein digitales Übertragungsverfahren. Weniger das Internet.

VC Magazin: Wie sieht dann Ihre Vision für Webradio aus? Welche Formate haben eine Zukunft?

Hörhammer: Wir sind beim Webradio noch in einer Experimentierphase – in jedem Fall aber sehr aktiv. Das geht so weit, dass wir unsere eigenen Streams als Apps für das iPhone anbieten. Neben Antenne Bayern und unserem zweiten Programm Rock Antenne senden wir im Internet zwölf weitere Channels mit Zielgruppenformaten, wie z.B. Schlagern, Chill-out-Music, Lovesongs oder Hits for Kids. Wir testen aus, welche Musikformate bei den Hörerschaften wie ankommen. Und es gibt, wie ich finde, weitere spannende Webradioformate mit Zukunft wie z.B. das Internet-Fußballradio 90elf.de.

VC Magazin: Der Verband Privater Rundfunk und Telemedien (VPRT) sperrt sich beim Ausbau des Digitalradios. Im Moment ist digitales Radio wohl kein Geschäftstreiber, da u.a. die Geräte zu teuer sind?

Hörhammer: UKW funktioniert einfach zu gut, sowohl was die Technik, die Qualität als auch die flächendeckende Versorgung betrifft. Aber die Frequenzen sind ausgeschöpft. Für neue Programme bzw. Sender muss man also zwangsläufig andere Übertragungswege wie z.B. digitale Verfahren suchen. Der VPRT sperrt sich auch nicht grundsätzlich gegen das System DAB, sondern gegen die für private



„Als Massenübertragungsmedium sehe ich mittel- bis langfristig ein digitales Übertragungsverfahren. Weniger das Internet.“

Anbieter ungünstigen Rahmenbedingungen der Einführung. Die öffentlich-rechtlichen Sender können den Umstieg auf digital aus Gebührengeldern finanzieren, die privaten Anbieter sind da auf Rückflüsse aus der Werbung angewiesen.

VC Magazin: Wie viele digitale Geräte gibt es in Deutschland?

Hörhammer: Man spricht derzeit von über 500.000 digitalen Endgeräten in ganz Deutschland. Auf den bayerischen Anteil bezogen sind das etwa 70.000 Geräte. Dafür ergibt es keinen Sinn, mehrere 100.000 EUR Übertragungskosten pro Jahr in Kauf zu nehmen. Deshalb: Auch die Netzbetreiber sollten das Risiko mittragen und die Preise entsprechend der Endgerätedichte in den jeweiligen Gebieten staffeln. Wenn das nicht geht, brauchen wir einen Digitalisierungsfonds oder staatlichen Fonds zum Aufbau des Netzes in Höhe von 100 Mio. EUR, wie der BLM-Vorsitzende Professor Ring fordert.

VC Magazin: Wer finanziert Radiosender außer großen Verlagen, Fernsehsendern oder dem Hörfunkbeteiligungsunternehmen Moira Rundfunk? Gibt es Private Equity?

Hörhammer: Private Equity ist aus meiner Sicht hauptsächlich auf den TV-Bereich beschränkt. Hörfunk vereint ja auch nur ca. 7% des Werbeumsatzes in den Medien. Es sind die klassischen Medienunternehmen, die sich von Anfang an im Radiobereich engagiert haben.

VC Magazin: Das heißt, Antenne Bayern finanziert seine Projekte aus dem Cashflow und mit der Hausbank?

Hörhammer: Wir haben eine Eigenkapitalquote von 100%, also sind wir zu 100% eigenkapitalfinanziert. In den 21 Jahren, die es Antenne Bayern gibt, haben wir noch nie ein Darlehen in Anspruch genommen. Deswegen sind wir für Private Equity nicht interessant.

VC Magazin: Gibt es im Radiomarkt viele Mergers oder Akquisitionen?

Hörhammer: Wir haben nur einmal ein lokales Radioangebot in Augsburg, Radio Kö, übernommen. Aber insgesamt ist der Radiomarkt ein relativ statischer Markt, der gut funktioniert. Hier gibt es wenige Akquisitionsbewegungen.

VC Magazin: Was liegt Ihnen abgesehen vom Radio und Beruflichem am Herzen?

Hörhammer: Wir Medienanbieter sind Multiplikatoren und sollten uns alle unserer sozialen Verantwortung bewusst sein und unsere gesellschaftliche Stellung dazu nutzen, Menschen zu helfen, die in Not geraten sind und Hilfe brauchen. Das machen wir bei Antenne Bayern mit unserer Stiftung Antenne Bayern hilft. Am letzten Arbeitstag vor Weihnachten sitzt das gesamte Team, von den Moderatoren bis zur Buchhaltung, an den Telefonen und nimmt Spenden der Hörer entgegen. Im letzten Jahr kamen über 2 Mio. EUR zusammen. Wir unterstützen damit Einzelpersonen, die unverschuldet in Not geraten sind, und gemeinnützige Projekte – überwiegend in Bayern.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

*Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de*

Zum Gesprächspartner

Karlheinz Hörhammer ist Vorsitzender der Geschäftsführung von Antenne Bayern. Der studierte Diplom-Kaufmann arbeitet seit 1989 für Antenne Bayern. Deutschlands reichweitenstärkstes Privatrado erreicht im weitesten Hörerkreis 8,26 Millionen Menschen. Zu den Eigentümern von Antenne Bayern gehören u.a. die Axel Springer AG, die Hubert Burda Media GmbH, die UFA-Radioprogrammgesellschaft und die m.b.t. Mediengesellschaft der bayerischen Tageszeitungen KG.

Wolfgang Lubert

Teil 37 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Als langjähriger Vorstandsvorsitzender des Private Equity Forums Nordrhein-Westfalen weiß sich Wolfgang Lubert mit der Region voll und ganz zu identifizieren. Seine Wurzeln liegen indes wesentlich weiter südlich: Geboren und aufgewachsen ist der heute 47-Jährige in München. Auch sein BWL-Studium absolvierte der Gründer und Geschäftsführer der EnjoyVenture Management GmbH einst in südlichen Gefilden – in Passau.

Einstieg bei der IKB

Anschließend bewarb er sich, um nach eigener Aussage „auch andere Flecken Deutschlands kennen zu lernen“, 1987 bei der IKB Deutsche Industriebank in Düsseldorf und wurde eingestellt – als Nachwuchsakquisiteur im Münchner Büro. Der ersehnte Ortswechsel gelang ihm drei Jahre später. Als frisch gebackener Familienvater wechselte er „mit Sack und Pack“ ins Hamburger IKB-Büro, wo er später ein Kreditvolumen von über 1 Mrd. DM verantwortete und mit knapp über 30 Jahren zu den jüngsten Direktoren der Bank zählte.

1995 wechselte er in die IKB-Zentrale nach Düsseldorf, um sich im Bereich Risikosteuerung auf der Ebene der Entscheidungsfindung zu beschäftigen. So wertvoll und lehrreich diese Zeit für ihn war, so sehr vermisste er jedoch den direkten Unternehmerkontakt schmerzlich.

Als 1996 das Thema Venture Capital auch in Bankkreisen allmählich salonfähig wurde und der IKB-Vorstand Lubert mit der Vision des Aufbaus einer Venture Capital-Sparte für die Bank konfrontierte, musste dieser nicht lange überlegen: „Damit war ich wieder stärker draußen im Markt und näher bei den Unternehmen.“

Unternehmertum als Lebenselixier

Binnen drei Jahren gelang es ihm, für die IKB ein 14-köpfiges Venture Capital-Team aufzubauen und eine zweistellige Anzahl an Beteiligungen einzugehen, die später teils mit hoher Rendite veräußert werden konnten – im Falle der Basler AG per lukrativem IPO.

Doch der Traum vom eigenen Unternehmen ließ den damals 37-Jährigen, der während des Studiums mit HiFi-Anlagen handelte, nicht los. Als er Mitte 1999 von einem Headhunter auf den Aufbau einer privaten Venture Capital-Gesellschaft mit dem Mittelständler Manfred Langen angesprochen wurde, zögerte Lubert nur kurz. „Natürlich hatte ich anfangs Bedenken“, erinnert sich der heute vierfache Familienvater. Immerhin zählte er bei der IKB inzwischen zur ersten Führungsriege und genoss sämtliche Annehmlichkeiten inklusive Firmenwagen und Betriebsrentenzusage. „Doch die Aufgabe war reizvoll, und die Chemie zwischen mir und dem extrem erfolgreichen Unternehmer Langen stimmte“, so Lubert weiter. Zudem war mit seinem ehemaligen



Nachbarn Peter Wolff schnell ein fachkundiger Mitstreiter für das Managementteam gewonnen.

Gründung von EnjoyVenture

„Am 5. Januar 2000 haben wir EnjoyVenture gegründet und sind mit unserer 10-Mio.-EUR-Nusschale ins Haifischbecken gestartet“, schmunzelt Lubert. Gleich der erste Deal war ein Volltreffer: Die Pre-IPO-Finanzierung von Amatech brachte in nur vier Monaten eine Verzinsung von 65% auf das eingesetzte Kapital. Danach mussten jedoch auch Lubert und Wolff schwierige Jahre durchleben, wobei jedoch nur zwei von zehn Unternehmen verloren gingen. „Wir können mit Stolz behaupten, dass wir mit unseren 10 Mio. weitere 90 Mio. EUR Venture Capital in die Portfoliounternehmen gelenkt haben, so falsch lagen wir also nicht in der Auswahl unserer Targets“, erklärt Lubert. Mit dem sehr profitablen Verkauf von NaWoTec sowie weiteren Trade Sales gelang zudem eine Reihe ordentlicher Exits.

Ab 2005/2006 wurde deshalb gezielt die Auflage weiterer Fonds vorangetrieben. Zusätzlich zur Weiterentwicklung des Technologiefokus wurde die regionale Nähe der Beteiligungen in die Fondsansätze integriert. Das Konzept ging auf. Mit dem ELS-Fonds für die Metropolregion Ruhr und mit zwei regionalen Seedfonds für die Region Hannover verwaltet EnjoyVenture heute drei weitere Fonds mit insgesamt rund 40 Mio. EUR. „Beide Regionen zeichnen sich durch sehr interessante Industriecluster und als Hochschul- und Forschungsstandorte aus, wir halten dort inzwischen 22 Beteiligungen“, sagt der selbsternannte Genussmensch und Heimwerker Wolfgang Lubert, der als weitere Hobbys Schauspiel und Bergwandern angibt. Letzteres besonders gerne in der „alten Heimat“ Bayern und im nahen Österreich. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

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

6th International Congress and Exhibition for South-East Europe



Energy Efficiency Renewable Energy Sources

14-16 April 2010
IEC, Sofia, Bulgaria



 Germany – Strategic Partner

 Italy – Focus Country

Under the Auspices of the:



Ministry of Economy,
Energy and Tourism



Ministry of Environment
and Water

Ministry of Transport, Information
Technology and Communications



Energy Efficiency Agency



Sofia Municipality

Sponsor:



Global Wind Power

Media Sponsors:



DARIK
Radio



INVESTOR.BG



KAKA



EBF
BUSINESS TV

With the Support of:



European Photovoltaic
Industry Association



Bayern *Innovativ*



The European Association for
the Promotion of Cogeneration



The American Council
On Renewable Energy



European Geothermal
Energy Council



Regional Cooperation Council
European Renewable Energies Federation



Media Partners:



The Executive Magazine for Emerging Europe



Official Hotel:



Know-How Transfer:



Garching b. Muenchen, Germany

Organizer:



office@viaexpo.com
+ 359 32 / 94 54 59
www.viaexpo.com

„Wir haben hier sehr viel erreicht“

Stetig verbesserte Rahmenbedingungen für Gründer in Dresden

Rein historisch betrachtet scheinen Dresdner ein cleveres Gründervölkchen zu sein: In der Elbmetropole haben einige klangvolle deutsche Marken wie beispielsweise Melitta, Odol und die Dresdner Bank ihre Wurzeln. Zu DDR-Zeiten dominierten dann aber volkseigene Betriebe das Bild – Unternehmer waren politisch nicht gewollt. Auch 20 Jahre nach der Wende köchelt die Dresdner Gründerszene auf kleiner Flamme. Die Rahmenbedingungen haben sich über die Zeit allerdings stetig verbessert.

Grundsteinlegung kurz nach der Wende

„Hoher technischer Sachverstand, gepaart mit Akribie – das ist der typische Gründer aus Dresden“, erklärt Dr. Bertram Dressel. Er muss es wissen, schließlich begleitet er angehende Unternehmer schon seit fast 20 Jahren auf ihrem Weg. Noch zu DDR-Zeiten legte er den Grundstein für eine Gründerkultur: Im Januar 1990 besuchte er das Dortmunder Technologiezentrum (TZ) zum Erfahrungsaustausch, wenige Monate später wurde im August die Träger-GmbH notariell eröffnet und kurz nach der Deutschen Einheit erfolgte im November 1990 die Eröffnung des TZ Dresden.



Dr. Anja Techel, Fraunhofer-Institut für Werkstoff- und Strahltechnik IWS

Die Gründer der ersten Welle kamen vorrangig aus Angestelltenverhältnissen, da viele Kombinate geschlossen oder gesundgeschrumpft wurden. „In der Vorwendezeit war die Mikroelektronik sehr stark, aber dann ist vieles zusammengebrochen“, berichtet Dr. Anja Techel, stellvertretende Leiterin des Fraunhofer-Instituts für Werkstoff- und Strahltechnik IWS. Ein anderer nennenswerter Teil der Unternehmensgründer rekrutierte sich aus Forschung und Lehre, blickt Dr. Gregor Kampwerth, Geschäftsführer der SIB Innovations- und Beteiligungsgesellschaft mbH zurück: „Viele Fachkräfte wurden einer Evaluation unterzogen, ob sie ihre Position

aufgrund der richtigen politischen Einstellung oder fachlicher Kompetenz erhalten haben. Wer freigesetzt wurde, ging oft in die Selbstständigkeit.“

Am Anfang reichten kleine Summen

Ein privater Kapitalstock konnte im real existierenden Sozialismus allerdings nicht aufgebaut werden. „Die Gründer verfügten meist nur über einen Trabant oder Lada und ihre Plattenbauwohnung“, erklärt Andrea Heubner von der SIB. Obwohl Venture Capital kurz nach der Wende auch im Westen noch ein Fremdwort war, konnten die Gründer schnell loslegen, meint Dressel: „Es wurden viele kleine Projekte umgesetzt, die zu DDR-Zeiten in der Schublade versauert sind. Hier reichten geringe Summen aus.“ Daher wurden meist Kredite beantragt. Eine weitere Geldquelle seien auch strategische Investoren gewesen, die in geringem Umfang die Dresdner Gründungsaktivitäten finanziert haben. Als eine nachhaltige Gründung aus dieser Zeit hat sich beispielsweise die DAS Dünnschicht Anlagen-Systeme etabliert.



Dr. Bertram Dressel, TZ Dresden

Stark in der Forschung

In den Folgejahren verbesserte sich die Finanzierungssituation stetig, so wurde seitens des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) erst das Programm zur Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen TOU aufgelegt und als „Futour 2000“ weitergeführt, berichtet Dressel. Die Voraussetzungen, um spannende Ideen mit Potenzial zu finden, waren kurz nach der Wiedervereinigung in Dresden besser als an fast allen anderen Standorten der neuen Bundesländer, denn die Stadt an der Elbe war schon zu DDR-Zeiten ein starker Wissenschaftsstandort: Die Akademie der Wissenschaften, das ostdeutsche Pendant zur Fraunhofer-Gesellschaft, unterhielt hier eine Reihe an Forschungseinrichtungen, deren besonderer Schwerpunkt auf der Mikroelektronik und Mikrosystemtechnik sowie



Dr. Gregor Kampwerth, SIB Innovations- und Beteiligungsgesellschaft

| INITIATIVEN UND NETZWERKE MIT SITZ IN DRESDEN | | |
|---|---|----------------------------------|
| Netzwerk | Fokus | Website |
| bio dresden | Biotechnologie | www.biotech-dresden.de |
| Biosaxony | Biotechnologie | www.biosaxony.com |
| Dresden exists | Existenzgründer aus der Wissenschaft | www.dresden-exists.de |
| Sächsisches ExistenzgründerNetzwerk | Existenzgründer | www.existenzgruendung-sachsen.de |
| Silicon Saxony | Halbleiter-, Elektronik- und Mikrosystemindustrie | www.silicon-saxony.de |

Quelle: eigene Recherche

der Materialwissenschaft lag. Das spiegelte sich auch in der Industrie wider: „Das Zentrum Mikroelektronik machte in zahlreichen Bereichen viele industrierelevante Entwicklungen und diente später als Ausgangspunkt vieler Firmengründungen“, erklärt Kampwerth. Während ein Großteil der Industrie in der Nachwendezeit abgewickelt wurde, wechselte in der Forschung nur die Trägerschaft. Ein Teil wurde von der Leibniz-Gesellschaft übernommen, ein anderer Teil von der Fraunhofer-Gesellschaft. Nach der Wende siedelten sich auch neue Institute an, sodass heute knapp 20 Einrichtungen nach neuen Erkenntnissen forschen. Ihren Beitrag leistet auch die Industrie, die an der Technischen Universität Dresden Stiftungslehrstühle für zwei renommierte Professoren eingerichtet hat: SAP für Dr. Michael Schefczyk (Entrepreneurship und Innovation) und Vodafone für Dr. Gerhard Fettweis (Mobile Nachrichtensysteme).

Mangel an Gründern

Das Potenzial für gute Ausgründungen sei jedenfalls vorhanden, zeigt sich Anja Techel vom Fraunhofer IWS überzeugt, auch wenn die Gründeraktivität an den westlichen Standorten höher sei. „Wahrscheinlich fehlen hier einfach die Vorbilder, z.B. in der Familie“, sagt sie mit Bedauern. Auch wenn die Zahl der Spin-offs überschaubar ist, zeigen Ausgründungen wie die Axo Dresden GmbH das Potenzial anwendungsorientierter Forschung. „Axo hat am Institut

für Werkstoff- und Strahltechnik eine innovative Art der Beschichtung von Röntgenoptiken entwickelt, damit Röntgenstrahlen gebündelt oder umgelenkt werden können“, beschreibt Techel. Möglich wird dies durch eine spezielle Dünnschichttechnologie, bei der durch Bedampfung 1.000 Lagen à einem Nanometer aufeinander gestapelt werden.

Eine andere Ursache für das geringe Interesse an Spin-offs hat Bertram Dressel vom TZ Dresden ausgemacht: „Der Tarifvertrag für den öffentlichen Dienst ist kontraproduktiv. Es muss Anreize für Ausgründungen geben“, fordert er.

Internet-Hype ohne Dresden

Allerdings haben die fachlichen Schwerpunkte und die Zurückhaltung der Gründer die Stadt Dresden auch vor spektakulären Pleiten bewahrt. Als vor etwas mehr als zehn Jahren Internetgründungen boomten, hielt sich die örtliche Szene zurück. „Zumindest am TZ Dresden ging der Internet-Hype vorüber“, meint dessen Geschäftsführer Bertram Dressel. Ausgehend vom Max-Planck-Institut für Molekulare Zellbiologie und Genetik entwickelte sich 1999 stattdessen eine Initiative, die zum Ziel hatte, die „Biotechnologieregion Dresden“ zu verwirklichen. Weitere Mitstreiter waren die TU Dresden, Unternehmer der Region sowie die Sächsische Staatsregierung und die Stadtverwaltung. „Als eine der Vorzeigefirmen dieser Initiative hat sich Jado Technologies herausgestellt. Das Unternehmen

Anzeige

Swiss Equity fair

Jetzt vormerken!

Die Investorenkonferenz für Wachstumsunternehmen

9. Dezember 2009, 08.30 bis 14.00 Uhr, TECHNOPARK® Zürich, Zürich

Die Swiss Equity fair, die bereits zum fünften Mal vom Swiss Equity magazin durchgeführt wird, bietet eine Plattform für kapitalsuchende Jung- und Wachstumsunternehmen und nationalen sowie internationalen Private Equity und Venture Capital Investoren.

Die Veranstaltung bieten u.a. folgende Programmhöhepunkte:

- **Keynote Referat** „Success Factors – was Start-ups für Investoren interessant macht“ von Andreas Thümmel, Managing Director, Corporate Finance Partners CFP
- **Präsentationen von sechs Jungunternehmen**
Es präsentieren sich die jeweiligen Gewinner aus den regionalen Ausscheidungen:
Aargau: **PrivateSphere AG, energy4life AG**
Zürich: **Nektoon AG, Acetrex AG, Nanolytix**
Übrige Schweiz: **El-Trade**
- Präsentation des Swiss Equity guide Innovationsfinanzierung

Ab 13.30 Uhr findet der 9. Schweizer Private Equity & Corporate Finance Kongress statt. Separate Anmeldung unter www.seca.ch erforderlich.

Information und Anmeldung zur Swiss Equity fair: www.equityfair.ch

Swiss Equity
magazin

NACHGEFRAGT BEI MICHAEL STEINMETZER, INVESTMENT-MANAGER, KfW BANKENGRUPPE

VC Magazin: Welche Eigenschaften zeichnen die Gründer in und um Dresden aus?

Steinmetzer: Sie sind – wie viele Sachsen – ausgesprochen pragmatische und zupackende Menschen. Ein Quäntchen Pffiffigkeit und Humor helfen den meisten auf dem Weg zum Erfolg weiter.



Michael Steinmetzer

VC Magazin: Venture Capital-Investoren nehmen Dresden vorrangig als Standort der Halbleiter- und Biotechnologie wahr. Wie sieht es mit anderen Branchen aus?

Steinmetzer: Wir haben aus dem ERP-Startfonds heraus auch weiße Biotechnologie und Nanotechnik in Sachsen finanziert. Eigenkapitalbeteiligungen gehen aber auch schon mal an innovative Chemiker, an Entwickler von Spracherkennungssoftware, Banksoftware oder Mobiltelefonoptimierer. Auch hier zeigt sich deutlich die sächsische Vielfalt.

VC Magazin: Im Gegensatz zu Ballungsgebieten im Westen hat sich hier bislang keine richtige Business An-

gel- und Venture Capital-Community entwickelt. Wie wirkt sich das auf die Finanzierungsstruktur von Start-ups aus?

Steinmetzer: Dies gilt für alle neuen Bundesländer, nicht nur für Sachsen. Es hängt sicherlich mit dem allgemeinen verfügbaren Kapitalstock bzw. Vermögen in diesen Regionen zusammen und gewiss auch mit den Industriestrukturen und ihrem Konzentrationsgrad. Hamburg bietet einfach mehr Beteiligungsmöglichkeiten, weil es dreimal so viele Einwohner hat wie Dresden. Für Start-up-Unternehmen bedeutet dies, dass sie zunächst und in erster Linie auf öffentliche Geldquellen angewiesen sind. Viele private Venture Capitalists beobachten aber die Entwicklung in Sachsen genau und zeigen oft Interesse an den folgenden Finanzierungsrunden.

VC Magazin: Welche Finanzierungsprodukte erfreuen sich bei Gründern in Dresden großer Beliebtheit?

Steinmetzer: Bei Unternehmensgründern sind auch in Dresden unser KfW-Startgeld und das ERP-Kapital für Gründungen begehrt. Beide Produkte setzen voraus, dass eine Hausbank vorhanden ist, die die Kredite durchleitet. Es lohnt sich für Gründer in jedem Fall, die Angebote der Landesbanken zu prüfen – oft ergänzen sie unsere Finanzierungsmöglichkeiten.

entwickelt erfolgreich einen neuartigen Ansatz zur Behandlung von Hautallergien und anderen Krankheiten“, berichtet Kampwerth.

Als die Börsenblase 2000/01 platzte, fehlte bundesweit das Kapital für Gründungen, und auch in die Hauptstadt des Freistaats Sachsens floss wenig Geld. „Dieser Mangel wurde aber von der Biotech-Offensive des Freistaats überlagert“, berichtet Dressel. Dazu fördern Netzwerke wie Biosaxony und bio dresden den Ausbau des Clusters. „Die Weichen wurden richtig gestellt, und der Charakter der Investitionen wird nachhaltig sein“, ist Dr. Michael Alvers, Gründer und Geschäftsführer der Transinsight GmbH,



Dr. Michael Alvers, Transinsight GmbH

überzeugt. Sein Unternehmen habe von der Technischen Universität, der Nähe zum Max-Planck-Institut für Zellbiologie und Genetik sowie dem Bioinnovationszentrum profitiert.

Gründung und Finanzierung heute

Die heutige Finanzierungssituation bezeichnen alle Gründungsexperten vor Ort durchweg als gut. So stehen der Region mit dem TGFS Technologiegründerfonds Sachsen 60 Mio. EUR zur Verfügung. „Der Fonds kompensiert Marktversagen, Gründer können bis zur ersten Venture Capital-Runde finanziert werden“, freut sich Gregor Kampwerth von der SIB. Seit 2005 finanziert darüber hinaus auch der High-Tech Gründerfonds selektiv Gründer vor Ort. In die Bresche sprang auch die KfW Bankengruppe, die zusammen mit der SIB investieren kann. Im Rahmen der Technologieförderung finanziert auch die Sächsische Aufbaubank bestimmte Vorhaben, dazu kommt das Business Angels-Netzwerk, welches sich aktiv um investitionsfreudige Privatpersonen bemüht. Darüber hinaus verpasst der Businessplan-Wettbewerb FutureSax Gründern den nötigen Feinschliff. „Wir haben hier wirklich gute Gründungsbedingungen“, freut sich Kampwerth. „Auch wenn die jüngere Geschichte gegen das Entstehen eines Gründergeistes sprach, haben wir sehr viel erreicht“, stimmt Alvers zu. Die Bedingungen durch staatliche Maßnahmen seien gut bis sehr gut, von der Zukunft wünscht er sich noch mehr Offenheit privater Investoren auch im Seed-Bereich. ■

DRESDEN IM ÜBERBLICK

| | |
|--------------------------|--|
| ● Fläche | 328,31 km² |
| ● Einwohner | 512.206 (31.3.09) |
| ● BIP (1) | 14,8 Mrd. EUR |
| ● BIP/je Einwohner (1) | 50.016 EUR |
| ● Gewerbeanmeldungen (2) | 5.831 |
| ● Gewerbeabmeldungen (2) | 4.796 |
| ● Schulden (1) | 149,2 Mio. EUR (31.12.07) |
| ● Schulden/Einwohner (1) | 295 EUR |
| ● Forschungsinstitute | 10 x Fraunhofer, 3 x Max-Planck, 5 x Leibniz |
| ● Hochschulen | 9 |

(1) 2007 (2) 2008
Quelle: Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen

torsten.passmann@vc-magazin.de

Risikokapital: Garant für Stabilität

Zum Autor



Dr. Hendrik Brandis ist Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter von Earlybird Venture Capital. Bei der 1997 gegründeten Venture Capital-Gesellschaft mit Büros in Hamburg und München beschäftigt er sich schwerpunktmäßig mit der Finanzierung und Entwicklung von Technologieunternehmen.

Risikokapital als sicherer Hafen in schwierigen Zeiten – was zunächst absurd klingen mag, ist bei genauerer Betrachtung keineswegs abwegig. Als einer der Pioniere unter den amerikanischen Dachfondsinvestoren hat Adams Street Partners in den vergangenen 30 Jahren in mehrere hundert Venture-Fonds investiert. Mit diesem repräsentativen Portfolio kam die Gesellschaft auf eine durchschnittliche jährliche Rendite von 26,4% – und das unter Berücksichtigung der mühsamen Jahre nach dem Platzen der New Economy-Blase. Die kumulierte Outperformance gegenüber Buyout-Fonds lag in diesem Zeitraum bei rund 40%.

Europäische Venture-Fonds haben zwar keine ähnlich lange Historie. Doch die vergleichsweise junge Branche kam in Europa von 1999 bis 2009 auf eine negative Rendite von insgesamt 1% und lag damit sogar noch leicht besser als die US-Fonds. Venture Capital hat sich folglich in der härtesten Dekade seit Existenz dieser Assetklasse als nahezu wertstabil erwiesen. Welche andere Anlageklasse sonst kann schon von sich behaupten, dass auf 10-Jahresicht Wertstabilität der „worst case“ eines diversifizierten Portfolios ist?

In schwierigen Zeiten flüchten Investoren gerne in sogenannte „Safe Haven-Investments“, sprich in Anlageklassen, die auch in Krisenzeiten möglichst stabil laufen. Dazu zählen üblicherweise Gold, Immobilien oder Anleihen mit hoher Bonität. In der zurückliegenden Dekade schützten einen allerdings auch diese vermeintlich sicheren Häfen nicht vor Rückgängen von 30% und mehr.

Im Vergleich dazu war die Wertstabilität des balancierten Venture Capital-Portfolios hochattraktiv. Anders als das Image einer Hochrisikoanlage qualifiziert sich damit Venture Capital auch als Anlageklasse für weniger risikofreudige Investoren. Und wer in einem „normalen“ Marktumfeld einsteigt, kann auf Renditen von 25% und mehr hoffen. ■

Anzeige

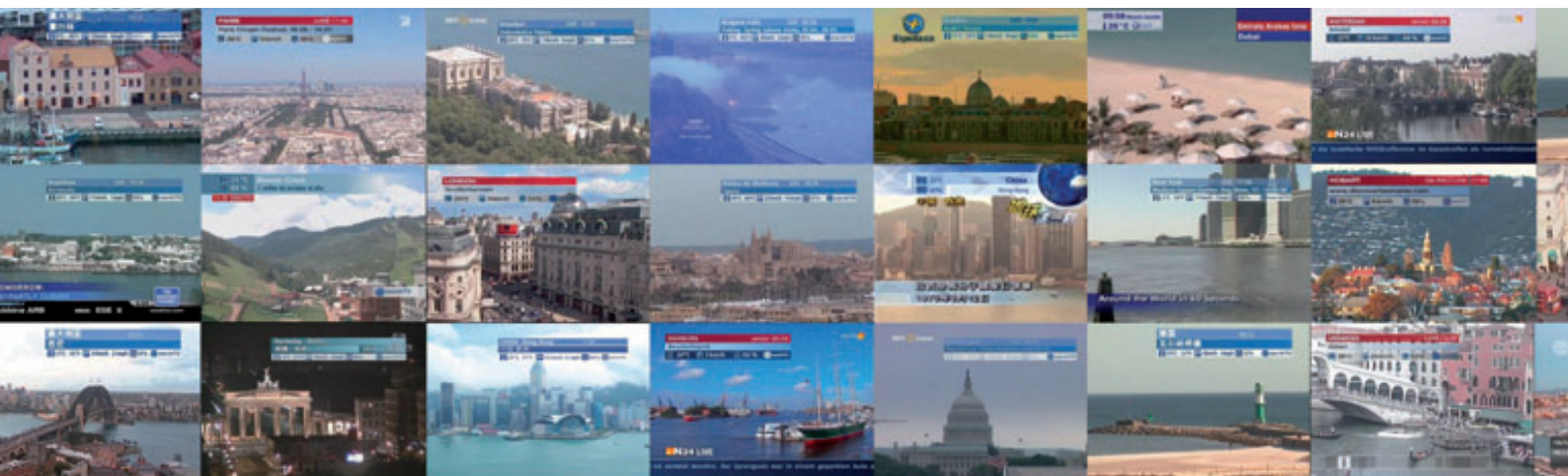


Foto: © Telcast Media Group

Von aprupt, dem Affiliate Network für mobile Apps bis zur Telcast Media Group und earthTV.com mit Live-Streams aus aller Welt, Neuhaus Partners unterstützt seine Beteiligungsunternehmen in allen Phasen der Unternehmensentwicklung. Unsere Stärke liegt in der Verbindung aus unternehmerischem Know-how, langjähriger Erfahrung im Bereich Venture Capital und technischem Fachwissen. Denn nur wer Ideen versteht, kann Chancen erkennen. www.NeuhausPartners.com



**NEUHAUS
PARTNERS**

Kapital fließt schnell, Know-how konstant

Teil 100: Tiburon Partners – Seed-Investor ohne Exit-Druck

Die ersten sechs Jahre wurde der Seed-Investor Tiburon nebenbei betrieben, denn er diente nur der Risikostreuung einer operativen Gründung. Dennoch tauchen mit Xing, StudiVZ und Lokalisten einige der wichtigsten Internet-Exits der jüngeren Vergangenheit im Track Record auf. Als Anfang 2007 die Professionalisierung erfolgte, blieben wesentliche Elemente von Tiburon aber gleich: schlanke Strukturen, schnelle Entscheidungen und Input, der über Kapital hinausgeht.



Dr. Andreas Brinkrolf, Daniel Wild, Tim Schwenke (v.l.)

Zweimal 50.000 EUR Startkapital

Am Anfang stand das eigene Unternehmertum. Die beiden ehemaligen Unternehmensberater Daniel Wild und Tim Schwenke gründeten 1999 die getmobile AG, die heute als Deutschlands führender Händler von Mobiltelefonen im Internet und über TV-Shopping gilt. „Die Idee hatten wir aus den USA übernommen, allerdings hat unser Vorbild Kreditkarten statt Handys verkauft“, blickt Wild zurück. Aber schon zwei Jahre nach der Gründung folgte 2001 der Eintritt in das Investorenleben. Auf den ersten Blick war das ein gewagter Schritt: Zu der Zeit standen Wild und Schwenke noch voll in der Verpflichtung ihrer Gründung, ihre Anteile waren noch nicht versilbert, und einen nennenswerten Kapitalstock gab es nicht. Tatsächlich war es der Wunsch nach Absicherung durch Diversifikation, der die beiden ins Wagniskapitalgeschäft trieb: „Die schlechte Geschäftsentwicklung von Internetfirmen war absehbar. Und wären wir gescheitert, hätten wir weder Kapital noch Jobs gehabt“, begründet Wild den Schritt. Die Arbeit mit Gründern erschien ihm die ideale Kombination von Spaß und Potenzial. Also gründeten Wild und Schwenke die Tiburon Unternehmensaufbau GmbH und steckten jeweils 50.000 EUR in die Gesellschaft. Jedes finanzierte Start-up erhielt zwischen 5.000 und 10.000 EUR, Gewinne wurden thesauriert. Das wesentliche Selektionskriterium war zu dem Zeitpunkt die früheste Phase, die Bandbreite der Branchen erstreckte sich von Internet bis Kunst.

Professionalisierung als Evergreen-Fonds

Anfang 2007 endete dann die Zeit, in der Tiburon nur nebenbei betrieben wurde. „Als CEO von getmobile führte ich ein Unternehmen, das bereits 100 Mio. EUR Umsatz erzielte. Mir stand jedoch mehr der Sinn danach, etwas aufzubauen“, meint Wild. Also gründete er die Tiburon Partners AG als professionelles Investmentvehikel, holte sich mit Dr. Andreas Brinkrolf (ehemals Siemens Technology Accelerator) einen erfahrenen In-

DER ORT, DER HAI UND DIE HEUSCHRECKE

„Als uns die Idee zu unserer eigenen Investmentgesellschaft kam, saßen wir gerade in Sam’s Café in Tiburon im Silicon Valley“, berichtet Daniel Wild, Gründer und Vorstand der Tiburon Partners AG. Anlass war ein Besuch bei Bill Fisher, Gründer von getsmart, Vorbild und Sparringspartner für getmobile. Daneben trägt das Wort noch eine Bedeutung im Spanischen: Die Übersetzung lautet Hai. „In Spanien ist der Hai das Äquivalent zur Heuschrecke bei uns“, ergänzt Wild mit einem Lachen. Ein Problem sei das aber nicht, da Südeuropa nicht im Investmentfokus stehe.

vestor als zweiten Mann ins Boot und führt sie seitdem als Vollzeitjob. Tim Schwenke übernahm den Aufsichtsrat. „Er ist unser Sparringspartner, Andreas bringt die solide Investmenterfahrung mit ein und ich bin quasi unser Außenminister“, beschreibt Wild die Aufgabenteilung. Die neue Gesellschaft ist als Evergreen-Fonds aufgelegt, der aus dem Eigenkapital investiert. Die ersten 3 Mio. EUR flossen von Freunden und Familie sowie „alten Weggefährten statt der Narren“, erklärt Wild mit einem verschmitzten Lächeln. Rund 70% der

KURZPROFIL TIBURON PARTNERS AG

| | |
|-------------------------------------|------------------------------|
| • Typ | Venture Capital-Gesellschaft |
| • Firmensitz | München |
| • Gründung | 2007 |
| • Zahl der Investment-Professionals | 2 |
| • Bisher investiertes Kapital | 3,5 Mio. EUR |
| • Internet | www.tiburon.de |

Anteile hält das Management mit seinen Familien, der Rest verteilt sich auf ca. 20 Investoren.

Zwei bis drei Wochen reichen

Über die ersten sechs Jahre „Probezeit“ als Investor habe sich dann herauskristallisiert, das Medien, Internet und E-Commerce die Themen seien, die Wild und Schwenke beherrschen. „Wir haben geübt, und vieles war von Zufall getrieben“, schaut Wild zurück. Eine Sache sei bis heute gleich geblieben: Tiburon investiert ausschließlich in der Seedphase. „Ich will das erste Geld geben. Am liebsten



Daniel Wild: „Vieles war von Zufall getrieben.“

bei Bewertungen bis 500.000 EUR“, macht Wild unmissverständlich klar. Die typische Investmentgröße liege dann bei 100.000 EUR, wobei später noch einmal bis zu 100.000 EUR nachgelegt werden könnten. Das erste Kapital fließt schnell und pragmatisch meist nach zwei bis drei Wochen, die Höchstgrenze liegt bei zwei Monaten. Das klingt für die Branche zwar rekordverdächtig schnell, sei aber auch logisch, meint Wild lapidar: „Entweder

ist die Idee schlecht oder das Start-up hat einen anderen Investor.“ Da gerade in der Seedphase mehr als Geld fließen muss, versteht er Tiburon als institutionalisierten Business Angel. Im Bereich der Partner- und Kundengewinnung werden aussichtsreiche Geschäftskontakte angebahnt, bei der Entwicklung von Team- und Unternehmensstrukturen leisten die Münchner praktische Hilfe, und bei anstehenden Finanzierungsrunden bieten sie ihre Unterstützung an.

Wichtig: klarer Ansatz zum Geldverdienen

Ein großer Teil des Dealflows komme über Xing, wichtigster Filter seien aber Empfehlungen aus dem eigenen Netzwerk. Aus dieser Quelle führt etwa jeder zehnte Tipp zu einem Investment. Wichtig sei außerdem, dass immer ein klarer Ansatz zum Geldverdienen bestünde. „Bei E-Commerce ergibt sich die Monetarisierung aus dem Geschäftsmodell. Wir glauben aber auch noch an Communitys“, nennt Wild zwei Schwerpunktthemen. Während horizontale

| INVESTITIONSSCHWERPUNKTE | |
|--------------------------|-------------------------|
| • Phase | Seed |
| • Branchenschwerpunkte | Internet |
| • Region | Deutschland, Frankreich |

Netzwerke für die breite Masse bis heute keinen Ansatz gefunden hätten, würden sich bei vertikalen Gemeinschaften viel versprechende Ansätze zeigen. So hat Tiburon in Netzwerke für Mütter und Angestellte im Auslandseinsatz finanziert, die über spezielle Angebote Umsatz generieren. Seit 2007 wurden knapp 30 Start-ups finanziert, davon wurden bislang drei veräußert und drei geschlossen.

Optionen zum Ausstieg

Der allererste Exit im Track Record von Wild war im Jahr 2005 der Börsengang der von Wild und Schwenke gegründeten getmobile AG. Ein Jahr später trennte sich die Vorläufergesellschaft der Tiburon Partners AG von der Business-Community Xing (ebenfalls via IPO) sowie dem Gut-schein- und Prämienspezialisten Cadoo (Secondary Deal mit Palamon Capital als Käufer). Eine grundsätzliche Verkaufsoption sei der Börsengang aber nicht, meint Wild: „Das ist kein Ende, sondern der Beginn von etwas Neuem.“ Wichtiger sei der Trade Sale an einen strategischen Investor. So hatte Tiburon mit der Investition in das Studenten-netzwerk StudIVZ den richtigen Riecher: Beim Einstieg

| AKTUELLES PORTFOLIO (AUSWAHL) | |
|-------------------------------|---|
| Firma | Geschäftsfeld |
| Bailamo | 3-D Flirt-Welt |
| Game TV | Spiele- und Videoplattform |
| Internations.org | globales Netzwerk für Expatriates |
| Netmoms | Social Network für Mütter |
| Posterjack | Online-Druckerei für Poster und Leinwände |
| Stream5 | Online-Video-Technologie |

Quelle: Tiburon

2007 wurde das Unternehmen noch mit einem einstelligen Mio.-EUR-Betrag bewertet, beim Verkauf im gleichen Jahr an Holtzbrinck lag der kolportierte Übernahmepreis bei 85 Mio. EUR. Wenn es sich anbietet, lassen sich Wild und Brinkrolf ihre Beteiligung auch von einem Venture Capital-Investor abkaufen. Durch das Konstrukt als Evergreen-Fonds gebe es aber keinen Verkaufsdruck, und bei einer unbefristeten Haltedauer lässt sich auch „von einer guten Dividende leben“, so Wild.

Fazit:

Gut sechs Jahre hat sich Internetgründer Daniel Wild Zeit gelassen, das Leben als Business Angel auszuprobieren. Als er seine Tätigkeit 2007 mit Tiburon institutionalisierte, holte er sich mit Dr. Andreas Brinkrolf einen erfahrenen Investor als zweiten Manager ins Haus. Vor diesem Hintergrund – Kompetenz in Sachen Finanzierung und operativer Tätigkeit – stoßen Medien-, Internet- und E-Commerce-Gründer auf einen fokussierten Seedinvestor. Die kleinen Summen der ersten Runde reichen in diesen Segmenten für erste Erfolge, dazu bringt Tiburon Know-how und Kontakte ein. Der Track Record und das aktuelle Portfolio zeigen ein feines Gespür für Erfolge. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Weitgehend gelungener Webauftritt

Große deutsche Venture Capital-Gesellschaften überzeugen mit informativen Internetseiten

In seinem Gastkommentar auf S. 38–39 bemängelt Handelsblatt-Redakteur Hans Nagl den schwachen Außenauftritt zahlreicher angelsächsischer Buyout-Häuser. Wer sich hingegen die Internetseiten der größten – im Vergleich zur Buyout-Branche aber dennoch äußerst kleinen – Venture Capital-Gesellschaften im deutschsprachigen Raum anschaut, findet durchaus wertvolle Informationen.

Das Team zählt

Risikokapitalgeber betonen immer wieder, dass ein gutes Gründerteam (noch) wichtiger sei als eine gute Idee. Doch auch innovative Unternehmer wollen wissen, wer auf der anderen Seite des Verhandlungstisches sitzt. Wird eine Geschäftsidee aufseiten des Finanzinvestors von einem Betriebswirt oder einem Ingenieur beurteilt? Kann das jeweilige Managementteam aufgrund seiner Historie Kontakte zu interessanten Geschäftspartnern anbahnen? Kapitalsuchende, die sich über den Hintergrund der Entscheidungsträger informieren wollen, dürften zunächst die jeweilige Website ansteuern – und zumindest bei den

großen deutschen Venture Capital-Gesellschaften auch fündig werden: Abgesehen vom ERP-Startfonds der KfW Bank, der als eher passives Co-Investmentvehikel einen Sonderstatus innehat, stellt jeder der großen Risikokapitalgeber zumindest sein Management vor; meist finden sich aussagekräftige Informationen über das gesamte Investmentteam.

Neben den handelnden Personen informieren sämtliche Internetseiten der großen Venture Capital-Häuser über die jeweiligen Investitionskriterien, den aktuellen Beteiligungsbestand sowie News aus dem eigenen Unternehmen bzw. den Portfoliogesellschaften. Interessenten können sich somit einen guten Überblick darüber verschaffen, welcher Frühphaseninvestor für welche Art von Start-up ein passender Partner sein könnte.

Lücken in der Historie

Nicht ganz so auskunftsfreudig sind einige der Venture Capital-Gesellschaften im Hinblick auf die Kontaktdaten ihrer Entscheidungsträger. Die Hälfte der betrachteten

QUALITÄTSCHECK: WEBSITES FÜHRENDER DEUTSCHER VC-INVESTOREN (AKTUELLE FONDSGENERATION MINDESTENS 100 MIO. EURO)

| | Earlybird Venture Capital | ERP-Startfonds (KfW) | Hasso Plattner Ventures | High-Tech Gründerfonds |
|--------------------------------------|---|---|-----------------------------|---|
| URL | www.earlybird.de | www.kfw-mittelstandsbank.de | www.hp-ventures.com | www.high-tech-gruenderfonds.de |
| Inhalt | | | | |
| - Sprachen | Deutsch, Englisch | Deutsch, Englisch | Englisch | Deutsch, Englisch |
| - Investitionskriterien | ja | ja | ja | ja |
| - Vorstellung des Managements | ja | nein | ja | ja |
| - aktuelles Portfolio | ja | nein | ja | ja |
| - frühere Beteiligungen | ja | nein | nicht vorhanden | nein |
| - aktuelle Meldungen | ja | nein | ja | ja |
| - Investmentmanager mit Kontaktdaten | ja (E-Mail) | nein | nein | ja (E-Mail) |
| - vollständiges Impressum | ja | ja | ja | ja |
| - Sonstiges | u.a. Fallstudien zu 14 Portfoliounternehmen | u.a. Antragsformular, virtuelles Gründerzentrum | --- | u.a. Formulare mit Hinweisen zur Businessplan-Konzeption und Antragstellung |
| Navigation | | | | |
| - Schwachstellen? | zweite Navigationsebene leicht zu übersehen | nein | nein | nein |
| - Sitemap vorhanden? | nein | ja | ja | ja |
| - Suchfunktion vorhanden? | nein | ja | nein | nein |
| Optik | Seiten wirken teils überladen | ansprechend | ansprechend | textlastig, teils etwas verschachtelt |
| Interaktivität | | | | |
| - Kontaktformular? | nein | ja | ja, funktioniert aber nicht | ja |
| - Antwort auf Testanfrage? | nein | nach 5 Tagen | unter 3 Stunden | nein |

Quelle: eigene Untersuchung

Websites gibt aber zumindest die E-Mail-Adressen der Investmentmanager preis und ermöglicht damit eine direkte Ansprache. Auf den ersten Blick lobenswert ist zudem die verbreitete Auflistung früherer Portfoliounternehmen, lässt sie doch auf den Track Record des Investors schließen. Als vollständiger Leistungsnachweis sollten die genannten Firmen aber nicht verstanden werden, da das eine oder andere weniger glorreiche Engagement – beispielsweise im Falle von TVM Capital u.a. die Unternehmen Sequenom und Cicorel (heute Cicor Technologies) – nicht aufgeführt wird.

Viel nützliches Material

Wer sich etwas tiefer in den Webauftritt der Venture Capitalisten hineinklickt, findet an verschiedenen Stellen neben Details zur Gesellschaft weiterführende Dokumente. Vor allem der etwas verschachtelte Internetauftritt des High-Tech Gründerfonds hält allerhand Nützliches für Entrepreneurere parat: Unter dem Menüpunkt „Finanzierung“ lässt sich die beispielhafte Gliederung eines Businessplans abrufen, zudem stehen unter „Finanzierung → Kriterien“ alle für die erste Kontaktaufnahme erwünschten Formulare bereit. Selbst Unternehmer, die mit anderen Venture Capital-Gesellschaften als dem High-Tech Gründerfonds Kontakt aufnehmen, dürften von diesen Unterlagen profitieren. Hilfreich bei der Vorbereitung von Investorengesprächen ist beispielsweise das „Merkblatt“, weil auch andere Investoren auf die meisten der darin aufgeworfenen Punkte überzeugende Antworten verlangen werden.

Wer hingegen mehr über ausgewählte Unternehmen erfahren möchte, an denen sich Earlybird beteiligt hat, findet auf der Website der in Hamburg und München ansässigen Gesellschaft unter „Portfolio → Case Studies“ ein gutes Dutzend Unternehmensportraits. In Sachen Informationen zur Fondsgesellschaft selbst geben sich hingegen fast alle Fondsmanager zugeknöpft, lediglich das Volumen des aktuellen Fonds wird vereinzelt im Internet genannt. Ausnahmen stellen der High-Tech Gründerfonds dar, der alle Kommanditisten/Limited Partners nennt, und die von Privatanlegern gespeisten MIG Fonds, deren Emissionsprospekt ohne Zugriffsbeschränkung von der Website heruntergeladen werden kann.

Einen besonderen Gag hat sich Wellington Partners überlegt: Wer sich auf der amerikanisierten Website zu den Teammitgliedern durchklickt, findet neben fachlichen Informationen vereinzelt auch Fotos, auf denen Rolf Dienst und seine Kollegen ihren – teils extravaganten – Hobbys nachgehen.

Interaktivität? Verbesserungswürdig!

Vier der acht untersuchten Internetauftritte verfügen über ein Kontaktformular, wobei der Versuch, über das Formular von Hasso Plattner Ventures eine Nachricht zu versenden, regelmäßig mit einer Fehlermeldung quittiert wird. Um das Antwortverhalten zu testen, haben wir am Vormittag des 13. November über die drei funktionsfähigen Kontaktformulare eine Anfrage gestellt. Selbige ging per E-Mail an die für die Öffentlichkeitsarbeit genannten Ansprechpartner der übrigen fünf Venture Capital-Gesellschaften bzw. an eine allgemeine im Impressum

hinterlegte E-Mail-Adresse, falls kein direkter Kontakt genannt wurde. Für unsere Anfrage haben wir einen nicht auf das Venture-Capital Magazin zurückzuführenden E-Mail-Absender gewählt und jeder Gesellschaft die gleiche Frage („Mit welchem abgeschlossenen Investment haben Sie bisher den höchsten Multiple erzielt?“) gestellt. Vielleicht will nicht jede Gesellschaft diese Information preisgeben, aber zumindest irgendeine Antwort sollte jeder Fragesteller bekommen. Das Ergebnis der Stichprobe: Nach sieben Tagen haben vier der acht Gesellschaften überhaupt nicht reagiert. Dafür kam die erste Antwort bereits nach weniger als fünf Minuten – hierfür geht ein Kompliment an Monika Schlesiinger, TVM Capital. ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

| MIG Fonds | Target Partners | TVM Capital | Wellington Partners |
|---|-------------------------------|--|-----------------------------------|
| www.mig.ag, www.mig-fonds.de | www.targetpartners.de | www.tvm-capital.com | www.wellington.de |
| Deutsch | Deutsch, Englisch | Englisch, teilweise Deutsch | Englisch |
| ja | ja | ja | ja |
| ja | ja | ja | ja |
| ja | ja | ja | ja |
| ja | ja | ja | ja |
| ja | ja | ja | ja |
| nein | ja (E-Mail) | nein | ja (E-Mail) |
| ja | ja | ja | ja |
| u.a. Leistungsbilanz und Emissionsprospekte | u.a. Anmeldeformular für News | u.a. Link zu eigenem Twitter Feed | u.a. Hobbys der Investmentmanager |
| nein | nein | manche Funktionen (z.B. Suche) leicht zu übersehen | nein |
| nein | nein | ja | ja |
| nein | ja | ja | ja |
| ansprechend | spartanisch | Seiten wirken teils überladen | ansprechend |
| ja | nein | nein | nein |
| nein | unter 1 Stunde | unter 1 Stunde | nein |

Zu viele tauchen noch ab

Am 1. Mai 2005 wird Private Equity unsanft auf die Bühne der Öffentlichkeit gezerrt. Damals bildet die „Welt am Sonntag“ auf der Titelseite zwölf Manager ab – die Deutschland-Statthalter namhafter Finanzinvestoren wie BC Partners, Permira oder Blackstone. Die Konterfeis von Jens Reidel, Thomas Krenz oder Hanns Ostmeier, jedes im Stil von Fahndungsfotos aus der RAF-Zeit.

Selten zuvor ist eine Branche so unvorbereitet in einen publizistischen Orkan geraten. Selbst der Heuschrecken-Vergleich Münteferings in den Tagen zuvor wurde von vielen Private Equity-Managern noch als irrelevante Wahlkampfpolemik eines an der Wand stehenden SPD-Politikers abgetan. Gute PR ist aus Sicht der Akteure bis ins Frühjahr 2005 vor allem eines: aussitzen, stillhalten, totschweigen und durchwursteln. Als es plötzlich darum geht, Dinge richtigzustellen und sich zu erklären, fehlt es deshalb an allem: namhaften und sprechbereiten Spitzenvertretern, überzeugenden Botschaften und – vor allem – einer echten Vertrauensbasis zwischen den Fonds und den Medien.

Das hat sich bei vielen großen angelsächsischen Häusern seither geändert. Die Branche hat als Reaktion auf den publizistischen Offenbarungseid vor gut vier Jahren ihre Kommunikation und vor allem ihre Haltung dazu neu definiert. Vieles wurde angestoßen – vieles geht dabei in die richtige Richtung. Dennoch: Für manche scheint die bevorzugte Strategie immer noch das Abtauchen zu sein.

Das fängt beim Internetauftritt an. Kein Fonds, der nicht zumindest spärlich im Netz präsent wäre. Allerdings: Die Unterschiede sind gewaltig. Sicher ist nur eines: Die Floskel, man schaffe echte Werte, Wachstum, Arbeitsplätze und Nachhaltigkeit, findet sich in jedem Fall. Die Aktualisierung findet indes bei einigen Investoren bestenfalls einmal im Jahr statt. Und ob sich für Journalisten brauchbare Angaben zu den Portfolio-Firmen, der Geschichte des Investors und der Fonds online finden, steht auf einem ganz anderen Blatt.

Beispiel Cerberus: Wer die Website des US-Private-Equity-Fonds aufruft, stellt fest, dass die letzte verfügbare Pressemitteilung vom 18. Juli 2007 datiert. Die Pleite der Beteiligung Chrysler vor einigen Monaten? Unauffindbar. Die Probleme mit dem Engagement beim US-Finanzierer GMAC? Nicht existent. Noch spartanischer geht es bei J.C. Flowers zu. Hier findet der Journalist nur die Adresse des Hauptquartiers in New York. Dabei gäbe es angesichts milliardenschwerer Fehlinvestments bei HSH Nordbank oder Hypo Real Estate ja durchaus offene Fragen.

Wie es richtig geht, machen andere vor: KKR, Permira oder CVC haben einen ordentlichen Internetauftritt und liefern jährlich einen Geschäftsbericht ab. Zum Teil wird sogar die Geschäftsentwicklung der Portfolio-Unternehmen veröffentlicht.

Auch was die Ansprechpartner für Journalisten anbelangt, sind die Mängel bei vielen Fonds nach wie vor evident. Eine PR-Agentur hat zwar mittlerweile fast jeder Finanzinvestor. Doch manche scheinen nur als teure, verlängerte Mobilbox zu agieren. Nach stundenlangem Warten kommt dann das „Kein Kommentar“ zurück. Fakten, Hintergründe, Einschätzungen – Fehlanzeige. Sicher: Das ist heute nicht mehr die Regel, aber leider immer noch viel zu häufig der Fall. Und nach wie vor leistet sich kaum ein Haus einen klassischen Pressesprecher für den deutschen Markt. Einzig und allein Permira bildet hier unter den großen angelsächsischen Fonds die Ausnahme. Kritiker mögen nun zu Recht sagen, angesichts von Krisenfällen wie ProSiebenSat.1 oder Hugo Boss sei dies auch oberstes Gebot der Stunde. Aber selbst wenn man diese Argumentation gelten lässt, müssten mindestens noch ein halbes Dutzend Fonds gleichziehen. Fakt ist: Manche PR-Agentur, die in der Branche arbeitet, ist bestenfalls Textbüro mit Versandfunktion für Pressemitteilungen. Vertrauen entsteht so nicht.



Seltene Positivbeispiel für ein großes angelsächsisches Buyout-Haus mit ordentlichem Internetauftritt: Permira

Am meisten erschreckt aber, dass die Branche häufig noch immer nicht wahrnehmen will, welche volkswirtschaftliche Bedeutung sie hat – und welche gesellschaftliche Beachtung sie damit erfährt. Gemessen an Beschäftigtenzahl oder Umsatz ihres Portfolios sind viele Fonds mit Dax-Konzernen zu vergleichen. Im Kommunikationsverhalten gleichen sie mitunter eher dem schwäbischen Kleinbetrieb. Schoten dicht. Dabei gäbe es gerade bei Private Equity genügend gute Geschichten, die sich erzählen ließen. Damit ist nicht die hundertste Studie zu den Themen Werte schaffen und Nachhaltigkeit gemeint. Die Erfolge liegen in den Portfolios. Wer sie nicht selbstbewusst und nachvollziehbar kommuniziert, läuft Gefahr, bei der nächsten Heuschrecken-Debatte mit dem Rücken zur Wand zu stehen. Die Einstellung „It's private equity because it's private“ hat ausgedient. ■

Zum Autor



Hans Nagl ist Senior Finance Correspondent beim Handelsblatt. Vor seinem Wechsel zu Deutschlands größter Finanzzeitung im September 2007 war er bei Reuters für die Berichterstattung über Banken und Private Equity zuständig.

Anzeige

Erfolg

»Mit der BayBG erfolgreich durchgestartet ...«

*Peter Ledermann und Dr. Sebastian Wieser,
Vorstände der Mercateo AG, München*



»Nach der erfolgreichen Entwicklung unserer Handelsplattform für Geschäftskunden war uns weiteres Eigenkapital zur Beschleunigung des Markteintritts und zum Ausbau unseres Teams sehr willkommen. Die stille Beteiligung der BayBG war für uns die ideale Kombination aus Kapitalzufluss und Eigenkapitalverstärkung ohne die bestehenden Gesellschafterverhältnisse zu verändern.«

Dr. Sebastian Wieser und Peter Ledermann haben die Mercateo AG aufgebaut und im Rahmen eines MBO Management-Buy-outs übernommen. Mit derzeit über 600.000 registrierten Geschäftskunden und über 4 Millionen Artikeln im Angebot gehört Mercateo mittlerweile zu den größten Online-Händlern.

Eigenkapital. Beratung. Netzwerk.

www.baybg.de

Peter.Pauli@baybg.de · 089 12 22 80-302

BayBG 
Bayerische
Beteiligungsgesellschaft mbH

Warten auf Godot?

Secondary-Deals: Verkäufer und Käufer finden 2009 nur selten zusammen

Mit rund 15 Mrd. USD erreichte das Transaktionsvolumen im Secondary Private Equity-Markt 2008 einen Rekordwert. Spätestens für die zweite Jahreshälfte 2009 prognostizieren viele Experten einen weiteren Anstieg. Doch der Handel von Limited Partnership-Anteilen sowie der Verkauf ganzer Unternehmensportfolios von einem Finanzinvestor an einen anderen sind ins Stocken geraten. In Erwartung steigender Preise halten sich die Verkäufer zurück. Secondary-Fonds, die zu hohen Abschlägen auf die ausgewiesenen Net Asset Values Schnäppchen einsammeln wollen, kommen nur selten zum Zug.

Die Ruhe nach dem Sturm ...

Eine typische Private Equity-Fondsbeteiligung – so viel versprechend sie langfristig auch sein mag – ist an keiner Börse notiert, sondern an sich schon hochgradig illiquide. Hinzu kommt die Verpflichtung, auf Abruf weitere Einzahlungen an die Fondsgesellschaft zu leisten, falls die Zeichnungssumme noch nicht vollständig eingezahlt wurde. Nach dem Zusammenbruch von Lehman Brothers war allerdings Liquidität das Gut der Stunde. Viele Marktteilnehmer, bei denen die Not besonders groß war, versuchten daher von Herbst 2008 bis zum Frühjahr 2009, Private Equity-Beteiligungen abzustößen, und nahmen dabei teils

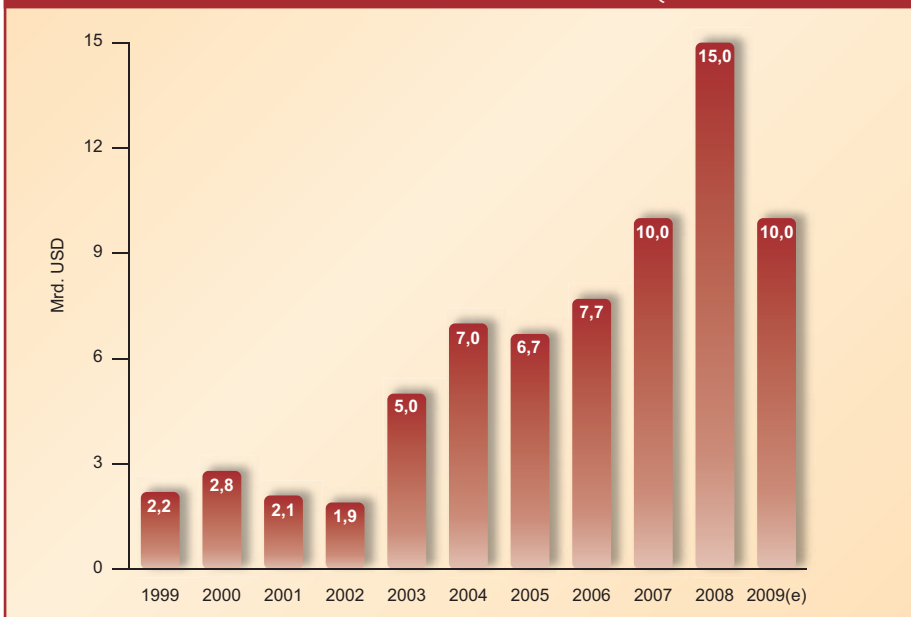
sehr hohe Abschläge auf den inneren Wert (Net Asset Value) in Kauf. Insbesondere die Sorge vor weiteren Kapitalabrufen trieb Verkäufer zum schnellen Handeln.

„Im Frühjahr 2009 kam der Private Equity-Markt jedoch fast zum Stillstand, und es erfolgten so gut wie keine Kapitalabrufe mehr. Damit ist der Druck für diejenigen verschwunden, die ein Liquiditätsproblem befürchtet hatten“, sagt Peter Schwanitz, Senior Vice President beim Dachfondsmanager Portfolio Advisors. Peter Doll, Repräsentant für Deutschland und die Schweiz beim Secondary-Spezialisten Paul Capital, pflichtet ihm bei: „Die geringe Aktivität im Secondary-Markt in den letzten Monaten ist auf den großen Bid-Ask-Spread zurückzuführen sowie darauf, dass die General Partners ihre Capital Calls reduziert haben.“ Es scheint fast so, als sei der Buyout-Markt, zumindest im Bereich der größeren Transaktionen, in eine Schockstarre verfallen. Sowohl auf Primärseite als auch im Sekundärmarkt folgte auf die anfängliche Panik eine Periode der Selbstfindung.



Peter Schwanitz,
Portfolio Advisors

WELTWEITES TRANSAKTIONSVOLUMEN IM SECONDARY PRIVATE EQUITY-MARKT



Quellen: Private Equity Analyst, Venture Economics, Auda

... könnte bald vorbei sein

Es gibt aber erste Zeichen, die auf eine Rückkehr zur Normalität hindeuten. So steigt die Zahl der Private Equity-Transaktionen oberhalb der Marke von 1 Mrd. USD wieder an, was zwangsweise mit signifikanten Kapitalabrufen der beteiligten Fonds einhergeht. Doll hält diese Entwicklung für nachhaltig: „Für 2010 erwarten wir, dass sich der Bid-Ask-Spread etwas verringern wird und sich die Bewertungen der General Partners stabilisieren. General Partners werden 2010 in einem solchen Umfeld voraussichtlich wieder stärker

investieren und entsprechend Kapitalabrufe vornehmen.“ Schwanitz beobachtet bereits einen Rückgang der Risikoabschläge auf den ausgewiesenen Net Asset Value. Auch die Net Asset Values an sich steigen seit wenigen Monaten wieder – eine Entwicklung, die nach dem Kursanstieg der Aktienmärkte vor allem durch den Peergroup-Vergleich mit börsennotierten Unternehmen getrieben wird.

Höhere Kapitalabrufe, niedrigere Abschläge auf den Net Asset Value und steigende Bewertungen fördern allesamt die Verkaufsbereitschaft der Primärinvestoren. Die wachsende Zuversicht im Hinblick auf die konjunkturelle Entwicklung der Weltwirtschaft sorgt zudem auf Käuferseite für mehr Handlungsbereitschaft. So hält Timothy Brody, Managing Director bei Auda Private Equity in New York, die gegenwärtige Bewertung von Private Equity-Portfolios aus Käufersicht für attraktiv. Der nötige Spielraum für weiter steigende Net Asset Values ist aus seiner Sicht vorhanden, weil „in Summe der berichtete Bewertungsanstieg der Private Equity-Fonds zwischen Juni und September deutlich hinter dem Bewertungsanstieg im öffentlichen Aktienmarkt zurückgeblieben ist“.

Schlagkraft überschätzt?

Einen Grund dafür, dass das Volumen im Private Equity-Sekundärmarkt 2009 die Erwartungen vieler Marktteilnehmer nicht erreicht hat, sieht Paul Capital-Repräsentant Doll darin, dass der Kapitalüberhang, der für den Erwerb von Private Equity-Assets auf Sekundärbasis vorhanden ist, in den Medien oft überschätzt wurde. Doll führt aus: „Allein die fünf bis sechs größten Banken haben insgesamt ca. 120 Mrd. USD in Private Equity committed. Diese Kapitalzusagen repräsentieren heute ungefähr einen Net Asset Value von 60 bis 70 Mrd. USD und würden wahrscheinlich zu einem Diskont gehandelt werden. Demgegenüber stehen insgesamt ungefähr 25 Mrd. USD, die Secondary Private Equity-Fondsmanager an Kapital zur Verfügung haben.“

Doch nicht nur die großen Banken stehen auf der Verkäuferseite. Amerikanische Stiftungen, die teilweise mehr als 20% ihres Portfolios in Private Equity allokiert haben, korrigieren ihre Anlagestrategie und bauen Zahlungsverpflichtungen gegenüber Fondsmanagern ab. Börsennotierte Private Equity-Dachfonds, die fast durchgängig auf Overcommitments gesetzt haben, stehen vor Zahlungsschwierigkeiten und trennen sich von Fondsanteilen. Dennoch kamen in den letzten Monaten nur relativ wenige Deals zum Abschluss. Zahlreiche Marktteilnehmer testeten zwar den Markt, tatsächlich gehandelt wurde wegen der hohen Bewertungsabschläge meist aber nur, wenn der Verkäufer mit dem Rücken zur Wand stand. Dazu Timothy Brody von Auda: „Wir schätzen, dass bis zu zwei Drittel aller Verkäufer, mit denen wir in den ersten drei Quartalen 2009 gesprochen haben, in die Kategorie ‚distressed‘



Timothy Brody,
Auda Private Equity

fallen.“ Zum Vergleich: In den ersten sechs Monaten 2008 machten „distressed deals“ nur rund ein Viertel des Auda-Dealflows aus.

Vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten

Der Verkauf eines Portfolios von Private Equity-Fondsbeiträgen im Zweitmarkt ist ein komplexer Prozess. In der Regel wird ein Erwerber für jedes Portfoliounternehmen eines jeden Zielfonds einen eigenen Wertansatz ermitteln und anhand von Risikoabschlägen und seiner Renditeerwartung eine maximale Zahlungsbereitschaft errechnen. Große institutionelle Anleger sind hierbei im Vorteil, weil sie in vielen Fällen die ihnen angebotenen Fonds bereits kennen.

Insbesondere wenn die Preisvorstellungen von Käufer und Verkäufer auseinanderklaffen, sind Alternativen zur Zahlung eines einmaligen Kaufpreises eine sinnvolle Alternative. Peter Doll erläutert: „Neben dem normalen Barverkauf werden bei Transaktionen mit institutionellen Verkäufern häufig ‚deferred payments‘ vereinbart, weil deren Kapitalkosten niedriger sind als die Kapitalkosten der Secondary-Fonds. Ein beachtlicher Teil unserer abgeschlossenen Sekundärtransaktionen beinhaltet strukturelle Elemente entweder zur Risikominimierung oder Vereinbarungen zwischen Käufer und Verkäufer über Earn-outs oder die Teilung der Rückflüsse aus dem Portfolio auf Basis einer bestimmten Formel.“ Ein Earn-out beispielsweise sorgt dafür, dass sich der Verkäufer zwar seiner Einzahlungsverpflichtungen gegenüber dem Zielfonds entledigt, im Falle einer positiven Wertentwicklung des Portfolios aber in einem gewissen Umfang über den anfänglichen Verkaufspreis hinaus profitiert.



Peter Doll,
Paul Capital

Ausblick

Private Equity ist keine sich selbst finanzierende Assetklasse mehr, wie Doll vorrechnet: „2004 und 2005 zahlten General Partners in Europa und den USA 15 Mrd. USD mehr an ihre Investoren aus, als sie von diesen abriefen. 2006 und 2007 war das Verhältnis zwischen Ausschüttungen und Kapitalabrufen ungefähr ausgeglichen. 2008 hat sich das geändert: Die Kapitalabrufe lagen um 18 Mrd. USD über den Ausschüttungen.“ Im laufenden Jahr hat dieser Umschwung der Zahlungsströme nicht zu einem florierenden Secondary-Markt geführt, weil 2009 trotz weiter rückläufiger Ausschüttungen auch die Kapitalabrufe der Zielfonds deutlich zurückgingen. Sobald die Private Equity-Branche ihre Investitionstätigkeit wieder intensiviert, sind steigende Kapitalabrufe die unweigerliche Folge. Wer diese nicht bedienen kann oder will, gerät unter Handlungsdruck und wird einen Verkauf von Fondsbeiträgen im Zweitmarkt ernsthaft erwägen. Godot kommt. Diesmal ganz bestimmt. ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

Secondary Buyouts

Auslaufmodell oder Renaissance im deutschen M&A-Markt?

Zum Autor



Dr. Michael Drill ist Vorstandsvorsitzender der Lincoln International AG, einer auf M&A-Beratung spezialisierten Investmentbank mit weltweit etwa 160 Mitarbeitern. In Deutschland hat Lincoln International im laufenden Jahr 2009 bereits 19 M&A-Deals abgeschlossen. (m.drill@lincolninternational.de)

Während in den letzten Jahren Secondary Buyouts bei Finanzinvestoren auf der Tagesordnung standen, ist im Jahr 2009 infolge der Finanzkrise und Rezession die Zahl der Transaktionen, bei denen Finanzinvestoren Unternehmen an ein anderes Private Equity-Haus weiterveräußern, stark rückläufig. Es gibt allerdings gute Gründe für die Annahme, dass sich der deutsche Secondary-Markt in Zukunft erneut beleben wird.

Bisheriges Investitionsrationale

In den Jahren 2005 bis 2008 standen hierzulande etwa bei jeder zweiten Buyout-Transaktion im Mid Cap-Bereich Private Equity-Firmen auf der Verkäuferseite. Im vergangenen Jahr fanden in diesem Segment sogar drei sogenannte Tertiary Deals statt! Bei dem Gros der bisherigen Secondaries handelt es sich um Portfoliounternehmen, die von ihren Private Equity-Häusern als Vorbesitzer bereits auf operativer Ebene mit den herkömmlichen Managementtools im Hinblick auf Kosteneinsparungen, Prozessverbesserungen und Reporting optimiert wurden. Gleichwohl gelang es Finanzinvestoren, sich bei zahlreichen Auktionen gegen strategische Käufer bzw. Wettbewerber durchzusetzen. Dank der anziehenden Konjunktur, der ambitionierten Businesspläne und des scheinbar grenzenlosen Kredit-Leverages der Banken waren sie in der Lage, relativ höhere Kaufpreise zu bieten. Das Investitionsrationale bestand in der Regel in

wertsteigernden Wachstums- und Buy & Build-Strategien. Doch spätestens seit Aufkommen der Wirtschafts- und Finanzkrise sind derartige Unternehmensvisionen nicht mehr finanzierbar.

Geringer Dealflow 2009

Im laufenden Jahr fanden bisher nur wenige Secondaries statt. Dies dürfte aufgrund der anhaltenden zögerlichen Veräußerungsbereitschaft vieler Finanzinvestoren und des nach wie vor schwierigen Finanzierungsumfeldes kaum jemanden überraschen. Allerdings werden Secondary Buyouts auch künftig ihre Daseinsberechtigung haben. Denn einerseits steht bei zahlreichen deutschen Mid Cap-Beteiligungen von Finanzinvestoren in den nächsten Jahren ein Exit an, bei dem ein Verkauf an einen Strategen wenig wahrscheinlich erscheint. Schließlich agieren viele dieser Portfoliogesellschaften als Nischenplayer, für die es nicht den klar identifizierbaren Wettbewerber gibt, der zwingend an einer Akquisition interessiert sein müsste. Andererseits treten mit der heutigen Rezession bei vielen bisherigen „Schönwetter“-Buyouts jetzt stürmische Zeiten auf. Hierfür sind jene Finanzinvestoren prädestiniert, die ihr Restrukturierungs-Know-how als Kernkompetenz ausweisen.

Umdenken für künftige Deals

Die Rolle und das Selbstverständnis der Private Equity-Häuser wird sich in der Zukunft ändern: Renditen müssen fortan wieder mit operativen Wertsteigerungsmaßnahmen und nicht mit ausgereizten Akquisitionsfinanzierungen und Multiple-Arbitrage erzielt werden. Und bei Buy & Build-Strategien werden deutlich längere Halteperioden die Regel sein. Bei sogenannten Distressed Situations können Restrukturierungsfonds die herkömmlichen Finanzinvestoren ablösen und mit erprobten harten Turnaround-Aktivitäten die jeweiligen Unternehmen Erfolg versprechend neu ausrichten.

Ausblick

An den zahlreichen Unternehmensauktionen, die Lincoln International 2009 im deutschsprachigen Raum für Finanzinvestoren auf der Verkäuferseite begleitet hat, sind Private Equity-Häuser oftmals ganz klar von strategischen Käufern ausgetrieben worden. Mit liquideren Finanzierungsmärkten und mit zunehmenden Problemfällen in den existierenden Beteiligungsportfolios erwarten wir jedoch für 2010 und 2011 eine Renaissance von Secondaries – wenn auch in einer veränderten Ausprägung. ■

AUSGEWÄHLTE SECONDARY BUYOUTS 2009

| Monat | Target | Käufer | Verkäufer |
|--------|----------------|--------------|-----------------|
| Januar | Rhoner Chem | BluO | Arques |
| Mai | De Mäkelbörger | Nord Holding | Hannover Finanz |
| Juni | Suspa | Tyrol Equity | Silverfleet |
| August | Kalle | Silverfleet | Montagu |

Quelle: Lincoln International

Besuchen Sie auch 2010 unsere Convent-Mittelstandsveranstaltungen



Freier Eintritt
Exklusiv für
Unternehmer

▶ **5. Familienunternehmertag Bayern**

24. Februar 2010 • München

▶ **4. Familienunternehmertag Hamburg**

1. März 2010 • Hamburg

Informationen und Anmeldung unter:
Telefon 069 / 79 40 95 65 oder www.convent.de

Veranstalter



Medienpartner



„Im Distressed-Bereich werden sich noch etliche Chancen bieten“

Interview mit Peter Schwanitz, Senior Vice President bei Portfolio Advisors

Nach mehrjährigen Stationen u.a. bei den Private Equity-Dachfondsmanagern VCM Capital Management und CAM Private Equity ist Peter Schwanitz seit April 2009 im Züricher Büro von Portfolio Advisors tätig. Der 1994 in Darien, rund 50 km nördlich von New York, gegründete Private Equity-Spezialist verwaltet Dachfonds mit einem Volumen von mehr als 5 Mrd. USD und ist zudem als Anlageberater (ca. 20 Mrd. USD) sowie in der Fondsadministration tätig. Schwanitz spricht über sein neues Tätigkeitsfeld, attraktive Segmente im Private Equity-Markt und seine neue Heimat.

VC Magazin: Nach drei Jahren bei VCM Capital Management sind Sie nun seit knapp acht Monaten im Züricher Büro des amerikanischen Anlageberaters und Dachfondsmanagers Portfolio Advisors tätig. Wie unterscheidet sich die Arbeitsweise Ihres neuen Arbeitgebers von der bei VCM?

Schwanitz: Portfolio Advisors ist breiter aufgestellt. Wir sind nicht nur in klassischen Private Equity-Bereichen aktiv, sondern investieren auch in Distressed Debt und Real Estate Opportunity Funds. Mit dem Züricher Büro bauen wir die erste Niederlassung außerhalb der Hauptverwaltung in den USA auf, demnächst wird noch ein Office in Hongkong hinzukommen. Die internationale Ausrichtung ist damit stärker als bei VCM.

VC Magazin: Wie hat sich Ihr Aufgabenbereich im Vergleich zu Ihrer früheren Tätigkeit verändert?

Schwanitz: In dieser Beziehung hat sich nicht viel verändert. In Europa kümmern wir uns um die bestehenden Investments – vor allem um die Themen Buyouts, Infrastruktur und Real Estate Opportunity Funds – und den Ausbau bestehender Kundenbeziehungen. Hier konzentrieren wir uns auf Skandinavien, England und den deutschsprachigen Raum. In der Schweiz haben wir bereits zwei große Pensionskassen als Managed Account-Kunden gewonnen.

VC Magazin: Viele der großen Dachfondsmanager haben ihren Sitz in der Schweiz. Ist der Wettbewerb um Kunden härter als in München, oder belebt die Konkurrenz das Geschäft?

Schwanitz: Die Wettbewerbssituation in der Schweiz ist durchaus mit derjenigen in Deutschland vergleichbar, weil das Geschäft grenzüberschreitend generiert wird. Wir versuchen in der jetzigen Marktsituation vor allem



Peter Schwanitz

damit zu überzeugen, dass wir in bestimmten Bereichen einen Konkurrenzvorteil haben. Schließlich kann ein amerikanischer Anbieter mit langjähriger Erfahrung glaubhaft zeigen, dass er für Investitionen in den USA besser aufgestellt ist als ein europäisch verwurzelt Haus.

VC Magazin: Im schwierigen Private Equity-Jahr 2009 ließen sich am ehesten Restrukturierungsfonds, Secondary-Transaktionen und nachhaltige Investments vermarkten. Welche Private Equity-Themen werden in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen?

Schwanitz: Wir haben gerade unseren ersten reinen Secondary-Fonds mit etwa 1,1 Mrd. USD geschlossen. Insbesondere in Amerika gibt es sehr viele Anleger, die eine gewisse Overcommitment-Strategie gefahren haben. Diese denken nun darüber nach, ihre Private Equity-Exponierung zu reduzieren. Dieser Bereich wird daher attraktiv bleiben. Gleiches gilt für den Distressed-Bereich, wo einige Probleme aufgrund der „covenant lite“-Strukturen nur vertagt worden sind. Da der Ausblick für die Weltwirtschaft trotz des Börsenaufschwungs der letzten Monate nicht ganz so rosig aussieht, kann man davon ausgehen, dass sich im Distressed-Bereich noch etliche Chancen bieten werden. Große Buyouts sind und bleiben bis auf Weiteres weniger

attraktiv als noch vor einigen Jahren. Es wird eine Rückkehr zum klassischen Mid Market-Bereich geben, den wir weiterhin für attraktiv erachten. Wenn das gesamte Kapital, das in den Vorjahren in den Large Buyout-Sektor allokiert wurde, jetzt in Small und Mid Market-Buyouts fließt, besteht jedoch auch hier eine Gefahr der Blasenbildung.

VC Magazin: Welches Image haben Zielfonds aus dem deutschsprachigen Raum bei Ihren amerikanischen Kollegen?

Schwanitz: Deutschland wird neben Skandinavien in Kontinentaleuropa als attraktivste Region angesehen, weil es sich um die größte Volkswirtschaft mit einer sehr soliden Basis an produzierenden Unternehmen handelt. Wir haben bisher jedoch erst einen Zielfonds gezeichnet, der im deutschsprachigen Raum investiert. Die Reife der deutschen Private Equity-Häuser hat noch nicht das Niveau erreicht, wie man es aus England oder aus Skandinavien gewohnt ist. Wir haben allerdings einige Fonds auf dem Radarschirm, die wir in den nächsten Jahren weiter verfolgen werden.

VC Magazin: Zürich und München gelten als zwei der lebenswertesten Städte der Welt. Sie haben an beiden Standorten gelebt. Welche der beiden Städte ist Ihr Favorit?

Schwanitz: Aus München wegzugehen, ist mir schwer gefallen. Zürich hat mich aber durchaus positiv überrascht: Es ist gemütlich, sehr bequem, und der See mitten in der Stadt ist hervorragend, wo man in der Mittagspause auch mal schwimmen gehen kann. Um ein endgültiges Urteil abgeben zu können, muss ich aber noch den Winter abwarten – noch weiß ich nicht genau, wie das hier mit dem Skifahren aussieht.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Peter Schwanitz ist seit April 2009 Senior Vice President im Züricher Büro des amerikanischen Private Equity-Dachfondsmanagers und -Anlageberaters Portfolio Advisors. Zuvor war er Partner bei VCM Capital Management in München und Direktor bei CAM Private Equity. Die beiden Gesellschaften sind 2008 zu Sal. Oppenheim Private Equity Partners verschmolzen.

Dachfonds-News

Dachfondsmanager des Jahres

Zum zweiten Mal in Folge ist Capital Dynamics, ein Schweizer Anbieter von Private Equity-Dachfonds für institutionelle Investoren, mit dem „Private Equity News Award for Excellence in Advisory Services“ als Dachfondsmanager des Jahres ausgezeichnet worden. Die weiteren Finalisten waren Goldman Sachs, Hamilton Lane, HarbourVest und Pantheon Ventures.

Ehemalige AIG Private Equity gerettet

Der aufgrund hoher Zahlungsverpflichtungen an Zielfonds und niedriger als erwartet ausgefallener Rückflüsse in Schwierigkeiten geratene börsennotierte Private Equity-Dachfonds APEN Ltd. (vormals AIG Private Equity) hat Fremdkapital in Höhe von 225 Mio. USD zugesagt bekommen. Die Fortress Credit Corp. stellt bis zu 200 Mio. USD zur Verfügung, weitere 25 Mio. USD stammen von einer Schweizer Bank. APEN Ltd. zieht 125 Mio. USD der Kreditlinie sofort, vor allem, um sämtliche bisher in Anspruch genommenen Bankkredite zurückzuzahlen. APEN geht davon aus, die offenen Zahlungsverpflichtungen

gegenüber Zielfonds in Höhe von 350 Mio. USD mit Hilfe der neuen Finanzierung bedienen zu können. Neue Investitionszusagen sind bis auf Weiteres nicht geplant. Seit Anfang 2008 hat die APEN-Aktie mehr als 90% an Wert verloren.

Adveq: Härtetest erst 2013/2014

Der Schweizer Private Equity-Dachfondsmanager Adveq hat auf seiner jährlichen Pressekonferenz Anfang November eine Prognose für die Entwicklung der Private Equity-Märkte abgegeben. Grundsätzlich sieht Adveq gute Perspektiven für Private Equity-Investments. Die Rahmenbedingungen in den USA, Europa und Asien seien jedoch erstmals so verschieden, dass die drei Regionen „gesondert analysiert werden“ müssten. In den USA seien Turnaround-Situationen Erfolg versprechend, in Europa Konzern-Spin-offs und in Asien Transaktionen, die vom starken Wachstum in der Region profitieren. Trotz des grundsätzlich positiven Ausblicks weist Adveq auch darauf hin, dass das Hauptvolumen des Fremdkapitals, das im Buyout-Boom vergeben wurde, in den Jahren 2013 und 2014 zur Refinanzierung ansteht.

Cleantech-Investments ohne Umweg

Ökorenta Private Equity I GmbH & Co. KG

Der Ökorenta Private Equity I ist für Anleger konzipiert worden, die sich über einen geschlossenen Fonds schwerpunktmäßig direkt an Unternehmen aus dem Bereich der Umwelttechnologien beteiligen wollen. Fondsinvestments können beigemischt werden. Das Konzept geht allerdings nur auf, wenn der Ökorenta Private Equity I ein Volumen deutlich oberhalb von 20 Mio. EUR erreicht.

Laufzeit nur acht Jahre

Investiert werden soll in nicht börsennotierte Unternehmen aus allen Bereichen der Umwelttechnologien, schwerpunktmäßig im Segment der erneuerbaren Energien. Zielfirmen müssen ihren Sitz in den OECD-Staaten haben, bevorzugt innerhalb Europas oder in Nordamerika. Zudem sollen die Investitionsobjekte möglichst die ersten Jahre ihrer Unternehmensentwicklung hinter sich gelassen haben – in der Frühphase dürfen nur bis zu 25% des Fondsvolumens investiert werden. Um das Ausfallrisiko zu minimieren, soll sich der gewerblich konzipierte Fonds auf Unternehmen beschränken, die auch aus eigener Kraft ohne Private Equity wachsen könnten. Um die Streuung zu erhöhen, kann Ökorenta Private Equity I neben Direktinvestments mit bis zu 30% der eingesammelten Mittel Beteiligungen an anderen Private Equity-Fonds eingehen.

Rückflüsse sollen so lange neu angelegt werden, bis insgesamt 105% des von den Kommanditisten eingezahlten Kapitals in Unternehmensbeteiligungen geflossen sind. Vor diesem Hintergrund – sowie der Option der Beteiligung an anderen Private Equity-Fonds, die gewöhnlich eine Laufzeit von zehn Jahren vorsehen – erscheint die prospektierte Laufzeit des Ökorenta Private Equity I von acht Jahren knapp bemessen.

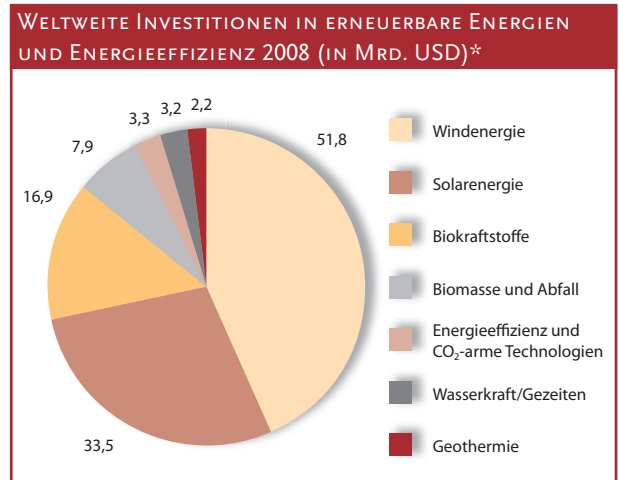
Partner: Bank Sarasin und Remaco Merger

Nur wenigen Initiatoren von geschlossenen Fonds für Privatanleger ist es in Deutschland bisher gelungen, mit direkten Unternehmensbeteiligungen Geld zu verdienen. Die Liste der Fonds, die die Erwartungen verfehlt haben, ist hingegen lang. Um für den vorliegenden Fonds einen

hochwertigen Dealflow zu sichern, wurde die Schweizer Privatbank Sarasin als Investment Advisor mandatiert. Als Sub-Advisor agiert der ebenfalls in der Schweiz beheimatete M&A-Berater Remaco Merger.

Laufende Kosten: eher hoch

Die anfänglichen Einmalkosten fallen mit 9,3% plus 5% Agio im Marktvergleich moderat aus. Stärker zu Buche schlagen die jährlichen Abzüge, vor allem die Bank Sarasin lässt sich ihre Beraterstätigkeit mit 2,5% p.a. für Direktinvestments und 1,5% p.a. für Fondsinvestments recht



* nur Neuinvestitionen in Energieversorgung
Quelle: UNEP/SEFI/New Energy Finance 2009

sportlich bezahlen. Hinzu kommen ca. 0,5% p.a. für Komplementär, Treuhandkommanditist und sonstige Auslagen. Eine Gewinnbeteiligung in Höhe von 20% fließt im Falle des Erreichens der Hurdle Rate von 9%.

Fazit:

Der Emittent erwartet – so zumindest laut seinen auf drei Szenarien basierenden Prognoserechnungen – eine IRR-Rendite vor Steuern von 5,38% bis 11,48%. Anleger, die sich im Bereich vorbörslicher Cleantech-Unternehmen engagieren wollen und daran glauben, dass die Investmentexperten der Bank Sarasin ihr Geld wert sind, können sich den Ökorenta Private Equity I näher anschauen. Eine Zeichnung sollte in jedem Fall aber erst erfolgen, wenn absehbar ist, dass mindestens ein Fondsvolumen von 20 Mio. EUR erreicht wird. Andernfalls wird der Fonds rückabgewickelt – keine schöne Perspektive. ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

| ÖKORENTA PRIVATE EQUITY I GMBH & CO. KG | |
|---|---|
| • Minimum | 10.000 EUR |
| • Laufzeit | 30.11.2016, Verlängerung um zwei mal ein Jahr möglich |
| • Zeichnungsschluss | 31.12.2010, Verlängerung möglich |
| • Investmentthema | Neue Energien |
| • Anzahl Portfoliogesellschaften | mindestens 8 |
| • Internet | www.oekorenta.de |

Know-how für den Mittelstand

Die Unternehmeredition 2010

NEU!

2010 Februar 2010, 9,90 Euro

Unternehmer
Edition

Know-how für den Mittelstand

Herausforderung Unternehmensnachfolge 2010

NEU!

**Erscheinungstermin 2010:
20. Februar**

2009 April 2010, 14,90 Euro

Unternehmer
Edition

Know-how für den Mittelstand

**Mittelstandsfinanzierung 2009
7. Jahrgang**

**Erscheinungstermin 2010:
30. April**

2009 Oktober 2009, 9,90 Euro

Unternehmer
Edition

Know-how für den Mittelstand

**Turnaround 2009
2. Jahrgang
Wege aus der Krise**

**Erscheinungstermin 2010:
12. Juni**

2009 August 2010, 9,90 Euro

Unternehmer
Edition

Know-how für den Mittelstand

**Private Equity 2009
3. Jahrgang**

**Erscheinungstermin 2010:
28. August**

2009 Juni 2010, 9,90 Euro

Unternehmer
Edition

Know-how für den Mittelstand

Mezzanine 2009

**Erscheinungstermin 2010:
23. Oktober**

2009 Dezember 2010, 9,90 Euro

Unternehmer
Edition

Know-how für den Mittelstand

**Internationalisierung
3. Jahrgang
Chancen in...**

**Erscheinungstermin 2010:
4. Dezember**

NEU: „UNTERNEHMENSNACHFOLGE 2010“

Erscheinungstermin: 20. Februar 2010
 Anzeigenschluss: 8. Februar 2010
 Druckunterlagenchluss: 12. Februar 2010

ANSPRECHPARTNER ANZEIGEN

Katja Sauerbrey, Johanna Wagner, Laura Rehberger
 Tel. +49 (0) 89-2000 339-56, -50, -55; sauerbrey@goingpublic.de,
 wagner@goingpublic.de, rehberger@goingpublic.de

Bochum und Dortmund im Gleichklang

Gleich zwei Gründerwettbewerbe laufen seit wenigen Tagen im Ruhrgebiet: Anfang November ging es bei dem in zwei Phasen unterteilten Bochumer Businessplan-Wettbewerb Senkrechtstarter los. Abgabeschluss für Businesspläne der ersten Phase

ist der 13. Januar 2010. Preisgelder werden erst in der zweiten Runde ausgeschüttet, die zehn Sieger erhalten zusammen 51.000 EUR. Wenige Tage später erfolgte auch bei start2grow in Dortmund der Startschuss beim Gründungswettbewerb

für alle Branchen. Die Businesspläne der ersten Phase müssen bis zum 18. Januar abgegeben werden. Die zehn Sieger dieser Phase erhalten jeweils 2.500 EUR. Mehr Details unter www.senkrechtstarter.de und www.start2grow.de

NEWTICKER

+++ **Berlin** – Auf der Website www.foerderdatenbank.de ermöglicht das BMWi einen Überblick über die Förderprogramme der Länder, des Bundes und der Europäischen Union. +++ **Nürnberg** – Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2008/2009 konnte das Netzwerk nordbayern mit 14,3 Mio. EUR die höchste Summe an Wagniskapital seit 2001 an acht potenzialträchtige Unternehmen vermitteln. +++ **München** – Das für den 11. November angesetzte Investmentforum Energieeffizienz von Fraunhofer Venture ist ausgefallen und soll im Frühjahr 2010 nachgeholt werden.

Wettbewerbe im Norden und Süden

Seit Anfang November können sich Hamburger Gründer aus dem Bereich Technologie um den Hamburger Innotech-Preis bewerben, Einsendeschluss ist der 12. März 2010. Die drei besten Ideenträger werden mit einem „Gründerkoffer“ belohnt, der neben Sachpreisen auch die kostenfreie Teilnahme an einem fünftägigen Gründerworkshop enthält. Der Sieger erhält zusätzlich den Wolfram-Birkel-Sonderpreis in Höhe von 3.000 EUR, der zweite Gewinner den KfW-Mittelstandsbank-Sonderpreis (2.000 EUR) und der Drittplatzierte den TuTech-Sonderpreis (1.000 EUR). Schon ein paar Tage früher legten die Macher des Münchner Businessplan-Wettbewerbs MBPW im Oktober los. Teilnehmer der ersten Stufe „Ideas Stage“ müssen ihren Businessplan bis zum 19. Januar 2010 abgegeben haben. In den beiden folgenden Runden („Development“ und „Excellence“) sind Quereinstiege möglich. Der Gesamtwert der Siegerprämien liegt bei über 50.000 EUR. Weitere Informationen unter www.hamburger-innotech-preis.de und www.mbpw.de

Aktionswoche fördert Unternehmergeist

Vom 16. bis 22. November 2009 fand die zweite Global Entrepreneurship Week statt, in der sich allein in Deutschland über einhundert Institutionen aus Forschung, Lehre, Wirtschaft und öffentlicher Hand



mit Veranstaltungen rund um das Thema „Unternehmertum“ engagieren. Das Spektrum der Angebote reicht vom Businessplan- und Querdenkerwettbewerb über Gründer- und Finanzierungstage, Impulsvorträge erfolgreicher Unternehmer, Workshops zu Ideenmining und Guerilla Marketing, Stimmtrainings und die Bearbeitung von Fallstudien bis zum teamfördernden Outdoortraining. Ihren Ursprung hat die Global Entrepreneurship Week in Großbritannien. Mittlerweile hat sich die Global Entrepreneurship Week zur weltweit größten Veranstaltungsserie

zur Förderung des Unternehmergeists bei jungen Menschen entwickelt. Im Vorjahr fanden weltweit 15.500 Veranstaltungen in 77 Ländern statt, 2009 beteiligen sich bereits 85 Länder. Träger in Deutschland sind die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg in Villingen-Schwenningen mit ihrer Initiative MicroMountains Network e.V. und die Hochschule Wismar. Schirmherr ist der frühere Bundeswirtschaftsminister und neue Verteidigungsminister Dr. Karl-Theodor zu Guttenberg.

Weitere Infos: www.global-ew.de und www.unleashingideas.org/germany

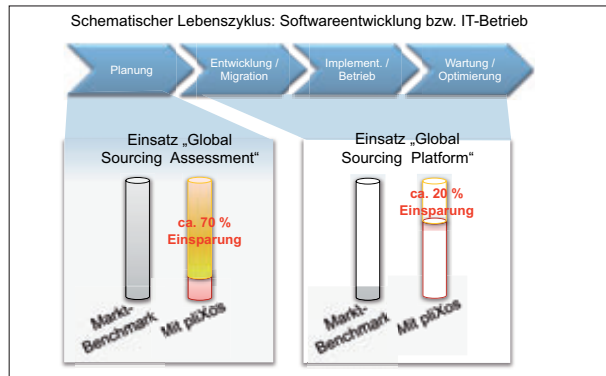
REGIONALWETTBEWERBE DES MBPW

| Wettbewerb | Region |
|---------------|--------------|
| ideenReich | Südostbayern |
| Gipfelstürmer | Rosenheim |
| bpw10 | Ingolstadt |
| BPWSchwaben | Schwaben |

Quelle: MBPW

pliXos GmbH*

Outsourcing – nahezu jedes Unternehmen lagert Teile der Wertschöpfung an externe Dienstleister aus. Besonders in der IT ist zudem die global verteilte Leistungserbringung („Global Sourcing“) Realität. Jedoch werden die möglichen Kostenvorteile in nahezu allen Fällen nicht ausgeschöpft. Hier bietet die pliXos-Lösung weit über 20% an Einsparungen bei den Kosten und erhebliche Verkürzungen der Projektlaufzeiten. Kunden fordern bei IT-Outsourcing höchste Qualität, geringste Kosten und volle Kontrolle. Die pliXos-Lösung ermöglicht genau dies durch Standardisierung und Automatisierung der Zusammenarbeit zwischen den Kunden und Dienstleistern. pliXos optimiert global verteilte IT-Dienstleistungen, ähnlich zur Vereinheitlichung von Geschäftsprozessen durch SAP.



Zielkunden sind alle Unternehmen, die IT-Dienstleistungen beziehen oder anbieten, unabhängig von Branche, Standort oder Unternehmensgröße. Alleine in Deutschland ein stark wachsender Markt mit aktuell über 300 Mio. EUR Volumen.

Durch das Angebot als „Software-as-a-Service“ entfällt der Aufbau eigener Systeme beim Kunden und damit auch anfängliche Einstiegsbarrieren. Monatliche Gebühren pro Anwender und Funktionalität sichern kontinuierliche Einnahmen und Skalierbarkeit. Die Kombination von Geschäftsmodell und Funktionalität ist aktuell einzigartig.

Entscheider renommierter Konzerne bestätigen den Mehrwert und hohen Innovationsgrad. Nach der Seed-Finanzierung durch den High-Tech Gründerfonds und Bayern Kapital soll eine Folgefinanzierung die Internationalisierung beschleunigen.

* Selbstdarstellung des Unternehmens

| PLIXOS GMBH | |
|--------------------------------|------------------------------------|
| • Firmensitz: | München |
| • Internetadresse: | www.plixos.com |
| • Gründungsjahr: | 2009 |
| • Branche: | IT |
| • Anzahl der Angestellten: | 5 (+10 externe Entwickler) |
| • Umsatz/EBIT 2009 (erwartet): | 250.000 EUR/-200.000 EUR |
| • Umsatz/EBIT 2010 (erwartet): | 1.000.000 EUR/400.000 EUR |
| • Kapitalbedarf: | 1,5 Mio. EUR |
| • Alleinstellungsmerkmal: | Automatisierung für IT-Outsourcing |
| • Ansprechpartner: | Dr. Jörg Stimmer |
| • Funktion: | Geschäftsführer |

DFW Deutsche Fernsehwerke GmbH*

Die DFW Deutsche Fernsehwerke GmbH startete am 1.11.2008 den Fernsehsender TIMM mit einem Vollprogramm für lifestyleorientierte homosexuelle Männer. Die Lizenz- und Eigenformate wurden kontinuierlich ausgebaut und haben eine enorme Akzeptanz über die Zielgruppe hinaus erreicht. TIMM bietet Service- und Insidertipps rund um die Themen Mann, Reisen, Lifestyle, Entertainment und Fashion. Das diversifizierte crossmediale Geschäftsmodell ist bereits durch signifikante Erlöse und wiederkehrende Kunden validiert. Der Sender wird bundesweit digital über Satellit, Kabel und IPTV vertrieben, regional über Kabel analog. TIMM verfügt über ein klares



Frank Lukas

und hoch effizientes Zuschauerprofil ohne Streuverlust. Das Berliner Unternehmen schloss im Juli 2008 eine 1. Finanzierungsrunde mit den Investoren Verlagsgesellschaft Madsack, IBB Beteiligungsgesellschaft und south&browse ab. Im September 2009 konnten im Rahmen einer Kapitalerhöhung der NRW.Bank.Kreativwirtschaftsfonds und cine plus als neue Investoren gewonnen werden. Die Altgesellschafter und der Gründer Frank Lukas nahmen ebenfalls an der Kapitalerhöhung teil. Zur Wahrnehmung sich aktuell bietender Marktchancen ist der Abschluss einer weiteren Finanzierungsrunde im Jahr 2010 geplant.

* Selbstdarstellung des Unternehmens

| DFW DEUTSCHE FERNSEHWERKE GMBH | |
|--------------------------------|--|
| • Firmensitz: | Berlin |
| • Internet: | www.timm.de |
| • Gründung: | 2007 |
| • Branche: | Film und Fernsehen |
| • Kapitalbedarf: | 3–5 Mio. EUR |
| • Alleinstellungsmerkmal: | erster und einziger deutscher TV-Sender für schwule Männer |
| • Ansprechpartner: | Frank Lukas, Christian Seeger |
| • Funktion: | Geschäftsführer DFW, IBB Beteiligungsgesellschaft |

Neue Wege im IT-Management

Attraktivität steigern durch agile Entwicklungsmethoden

Für Investoren von Internet-Start-ups ist es immer wieder spannend, ob aus der „Black Box“ Softwareentwicklung auch etwas herauskommt. Agile Entwicklungsmethoden helfen, sich beim Pitch besser zu positionieren. Projektsteuerung mit Scrum macht die Entwicklung zuverlässiger, transparenter und schneller. Es gibt sogar Venture Capitals, die nur noch in Scrum-Start-ups investieren, denn Scrum entwickelt sich zu einem Qualitätsmerkmal.

Ständig wachsenden Wert entwickeln

Cloud Computing und Open Source ermöglichen Low Budget-Gründungen. Nach der ersten Finanzierung sind Personalkosten in der Softwareentwicklung der größte Kostenblock von Internet-Start-ups. Diesen Kosten sollte ein ständig wachsender Gegenwert gegenüberstehen: die entwickelte Software. Kapitalgeber müssen sich darauf verlassen können, dass die IT ein solides Produkt auf die Beine stellt, und zwar in kurzer Zeit. Time to Market zählt. Schnell sein heißt, schnell entwickeln und viel ausprobieren.

Risiken der Softwareentwicklung vermeiden

Die meisten Start-ups werden von jungen Teams ohne viele Referenzen gegründet. Woher weiß der Kapitalgeber, dass das Team schneller sein kann als die Konkurrenz? Softwareentwicklung zu beurteilen, liegt nicht in der Kernkompetenz klassischer Venture Capitals. Deren Domäne sind eher Kommunikation und Business Development. Aber dem Softwareentwickler anzusehen, ob er auch ein Team von zehn Programmierern effizient leiten kann, ist eine Herausforderung. Klassisches Projektmanagement ist ein Risiko für Investoren. Jeder kennt Softwareprojekte, die, wenn nicht gänzlich gescheitert, so doch um Monate oder Jahre verspätet sind. Das ist für Internet-Start-ups der GAU. Um zu vermeiden, dass dieser Blitz das eigene Start-up trifft, kann man sich absichern – durch moderne Steuerungsmethoden wie Scrum.

WAS IST EIGENTLICH SCRUM?

Bei Scrum handelt es sich nicht um eine Software, sondern um einen sogenannten agilen Prozess für Softwareentwicklung und Projektmanagement. Die Grundlagen liegen im Wissensmanagement und wurden später um wissenschaftliche Vorgehensweisen ausgebaut. Konkret ist Scrum ein iterativer Prozess aus mehreren, ineinander geschachtelten Feedback-Schleifen mit den Phasen Planung, Durchführung, Überprüfung und Anpassung.

Software für Gründer und Giganten

Unternehmen, die mit Scrum – oder allgemeiner mit Agile Development – arbeiten, beschleunigen die Softwareentwicklung um mindestens 50%, oft sogar um über 100%. Unproduktivität wird eliminiert. Frederick Brooks' Standardwerk „The Mythical Man-Month“ zufolge schreibt ein Programmierer im Schnitt nur wenige Funktionen pro Tag. Wenn Scrum-Prinzipien konsequent angewendet werden, ist doppelte Geschwindigkeit eher die Regel als die Ausnahme. So erreicht das Softwareteam wesentlich mehr sichtbare Ergebnisse und ist schneller und flexibler im Markt. Scrum wurde vor rund 15 Jahren erstmals formuliert und hat sich in den vergangenen fünf Jahren bei tausenden Unternehmen etabliert. Darunter sind viele agile Start-ups im Games- und Internetbereich, inzwischen aber auch Big Player wie Microsoft, Intel, Yahoo, Accenture, Adobe und GE Healthcare.

Agile Development ist ein Qualitätsmerkmal

Geht es nach Jeff Sutherland von OpenView Venture Partners, dann sollten Venture Capital-Investoren nur in Scrum-Start-ups investieren, denn so wächst die Erfolgchance der Investments. Aus der Sicht des Venture Capitals ist das vernünftig: Der Einsatz von Scrum und anderen Methoden der agilen Softwareentwicklung ist ein deutlicher Hinweis, dass sich die Technikabteilung mit Qualität und Effizienz auseinandersetzt und nicht nur vor sich hin programmiert. Um Start-ups zu beurteilen, führen Investoren gerne eine Due Diligence-Prüfung durch. Diese kann im Bereich Softwaremanagement aufwändig sein. Für die Prüfung von Scrum-Teams gibt es aber einen Test, der sehr schnell eine grobe Einschätzung erlaubt. Die Frage lautet: Wie viele „Impediments“ (Hindernisse) sind im letzten Monat beseitigt worden? An der Antwort kann man die besten Teams erkennen. ■

Zum Autor



Dr. Heiner Wolf hat als Gründer und CTO die virtuelle Welt weblin mit 3 Millionen Usern aufgebaut. Zurzeit arbeitet er als Chief Scientist beim Open Virtual World Projekt im Bereich Social Games und Virtual Goods.

Jahr eins nach Lehman

Rückblick auf das Eigenkapitalforum Herbst 2009

Seit 1996 lockt das Deutsche Eigenkapitalforum jeden Herbst die gesamte europäische Beteiligungslandschaft nach Frankfurt. Im vergangenen Jahr war die Veranstaltung noch von den düsteren Wolken der Lehman-Pleite überschattet. In diesem Jahr versprühten viele Teilnehmer und Redner schon wieder eine vorsichtige – für manche Teilnehmer bereits eine zu große – Portion Optimismus. Mit ca. 5.000 Teilnehmern verteilt auf drei Tage war das Kongresszentrum der Frankfurter Messe einmal mehr gut gefüllt.

„Vitales Interesse am Primärmarkt“

„Nie war Eigenkapital wichtiger als heute“, sagte Reto Francioni, Vorsitzender des Vorstands der Deutschen Börse, bei der Eröffnung und fügte an: „Das Thema Eigenkapitalversorgung über die Börse rückt langsam aber sicher wieder stärker in den Fokus. Die große Zahl der diesjährigen Teilnehmer zeugt von einem vitalen Interesse am Primärmarkt.“ Erste Börsengänge und Ankündigungen dergleichen in den vergangenen Wochen bestätigen seine Einschätzung.

ÜBER DAS DEUTSCHE EIGENKAPITALFORUM:

Das Deutsche Eigenkapitalforum wird seit 13 Jahren gemeinsam von der Deutschen Börse und der KfW Bankengruppe organisiert und zählt zu den wichtigsten Networking-Veranstaltungen im europäischen Raum.

Schaulaufen wachstumsstarker Unternehmen

Gut besuchte Vorträge und betriebsames Gedränge vor den Vortragsräumen und rund um die Buffets zeugten von einem regen Interesse an der Veranstaltung, die sich im Vergleich zur alljährlichen Frühphasenveranstaltung im Frühjahr seit jeher mehr den Later Stage-Themen widmet. Neben Fachvorträgen und Diskussionsrunden zu ausgewählten Themen rund um Eigenkapitalfinanzierung und Börse präsentierten sich 25 wachstumsstarke, nicht börsennotierte Unternehmen aus den Branchen alternative Energie, Life Science, Endkunden & E-Commerce, Hochtechnologie sowie Software & Internet einem breiten Investorenkreis. In den Länderforen stellten sich Unternehmen aus China, Indien, Weißrussland und der Ukraine vor. Daneben legten rund 200 börsennotierte Unternehmen ihre aktuellen Finanzzahlen auf Investoren- und Analystenkonferenzen vor.

Innovationen gegen die Wirtschaftskrise

„Um die derzeitige Finanz- und Wirtschaftskrise möglichst rasch zu überwinden, sind Innovationen von besonderer Bedeutung: Sie sind die wichtigsten Triebkräfte für Wirtschaftswachstum. Die Unternehmen müssen dafür Unterstützung finden und benötigen hierfür einen funktionierenden Markt“, sagte Dr. Ulrich Schröder, Vorstandsvorsitzender der KfW Bankengruppe, die als Mitveranstalter gleich am Beginn der Ausstellungsfläche mit ihrem Stand postiert war. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Anzeige



Life Science, Energy, Engineering und Medien: Investieren Sie in wachstumsstarke Branchen!

CRESCES Technologie GmbH & Co. KGaA

Oststraße 10 · 40211 Düsseldorf

Tel.: +49 (211) 913 77 0 · Fax: +49 (211) 913 77 147

iro@cresces.com · www.cresces.com

CRESCES

Versichern statt Vorstrecken

DKK Deutsche Kautionsgemeinschaft AG: Wohnbürgschaft ersetzt Barkaution

In diesen Tagen feiert die unter der Marke Deutsche Kautionskasse auftretende DKK Deutsche Kautionsgemeinschaft AG das einjährige Bestehen ihres Angebots: die Vermittlung von Wohnbürgschaften. Diese sollen sich als Alternative zur Hinterlegung von Mietsicherheiten in Form von Sparbüchern, Barkautionen oder Bankbürgschaften durchsetzen. Entwickelt wurde das Geschäftsmodell der Deutschen Kautionskasse in Zusammenarbeit mit Partnern aus der hiesigen Immobilienwirtschaft. Als Vorbild diente die bereits seit einigen Jahren in der Schweiz tätige Versicherungsgesellschaft für Mietzinssicherheit SwissCaution.



Holger Hahn

Vorteile für den Vermieter

Gut 30 Mrd. EUR haben rund 22 Millionen Wohnungsmieter in Deutschland bei ihren Vermietern als Kautionskapital hinterlegt. Außer für Wohnraum in Studenten- und Jugendheimen sind diese Mietsicherheiten vom Vermieter – gesondert von seinem übrigen Vermögen – verzinslich anzulegen und die Erträge dem Mieter gutzuschreiben. Sowohl die Vermögenstrennung als auch die Zinsabrechnung sind für den Vermieter mit einem gewissen Aufwand verbunden. Bei einer Bürgschaft entfällt dieser Verwaltungsaufwand, da während der Mietdauer als Sicherheit lediglich die Bürgschaftsurkunde aufbewahrt und am Ende in ihrer ursprünglichen Form zurückgegeben wird. Im Schadensfall fordert der Vermieter die Kaution von der Deutschen Kautionskasse an, die den Mieter über die Anforderung informiert. Eine Auszahlung durch den Versicherungs-

partner unterbleibt nur, wenn der Mieter innerhalb von 14 Tagen einen Gerichtsbeschluss vorlegen kann, der einen Rechtsmissbrauch durch den Vermieter induziert. Gegen Ende der Mietdauer profitiert der Vermieter davon, dass der Anreiz für ein (unzulässiges, aber beliebtes) Verrechnen der letzten Monatsmieten mit der hinterlegten Sicherheit mangels fehlender Barkaution entfällt. Als zusätzliches Plus propagiert die Deutsche Kautionskasse, dass sie als

| VIER VERMITTLER VON KAUTIONSBÜRGschaften IN DEUTSCHLAND | | | |
|---|-------------------------|---|----------------------|
| Firma | Website | Fokussierung | Versicherungspartner |
| DKK Deutsche Kautionsgemeinschaft AG | www.kautionskasse.de | private und teilgewerbliche Mietkautionen, dreifache Bonitätsprüfung bei Antragstellung | Chartis Europe S.A. |
| Deutscher Mietkautionsbund e.V. | www.mietkautionsbund.de | private Mietkautionen bis 10.000 Euro, online Schufa-Prüfung bei Antragstellung | R+V Versicherung AG |
| EuroKaution Service EKS GmbH | www.eurokaution.de | private Mietkautionen bis 12.000 EUR, exklusiver Partner von immobilien Scout24.de | R+V Versicherung AG |
| plusForta GmbH | www.kautionsfrei.de | private Mietkautionen, exklusive Kooperation mit immowelt.de | R+V Versicherung AG |

Quelle: eigene Recherche

einzigster Anbieter eine dreifache Bonitätsprüfung bei der Schufa, Creditreform und infoscore durchführe und dementsprechend einen „wirksamen Schutz“ vor Mietnomaden bietet.

| KURZPROFIL DKK DEUTSCHE KAUTIONSGEMEINSCHAFT AG | |
|---|--|
| • Vision: | 500.000 Kunden bis 2012 |
| • Gründungsjahr: | 2008 |
| • Unternehmenssitz: | Starnberg (Bayern) |
| • Mitarbeiterzahl: | 20 |
| • Internet: | www.kautionskasse.de |
| • Finanzinvestoren: | u.a. Ballasalla Investors (Steven Wilkinson/Buchanan GmbH) |

Aus Mietersicht: praktisch, aber relativ teuer

Während die Wohnbürgschaft für den Vermieter – abgesehen vom Ausfallrisiko des Bürgschaftsgebers, das im Falle einer soliden Versicherungsgesellschaft aber gering ausfällt – nur Vorteile bringt, ist eine Bürgschaft nicht für jeden Mieter sinnvoll. Schließlich trägt er die Kosten, die je nach Anbieter etwa 4,7–5,9% p.a. der Kautionssumme

betragen. Im Gegenzug spart sich der Mieter die Hinterlegung der Barkaution, muss dem Bürgschaftsgeber im späteren Schadensfall aber trotzdem sämtliche von ihm vorgestreckten Zahlungen ersetzen. Eine Mietbürgschaft lohnt sich daher für denjenigen, der lieber eine vergleichsweise niedrige jährliche Gebühr bezahlt anstatt einmalig eine hohe Barkaution zu stellen – beispielsweise weil nach den Kosten des Umzugs die frei verfügbaren Mittel knapp sind.

Deutsche Kautionskasse wächst mit Private Equity

In der letzten Phase vor dem Markteintritt der Deutschen Kautionskasse, im November 2008, beteiligte sich die Buchanan Gruppe an der ebenfalls in Starnberg ansässigen Gesellschaft. Steven Wilkinson, Gründer und Geschäftsführer von Buchanan, war von der Idee so begeistert, dass er sich zudem privat engagierte und den Posten des Aufsichtsratsvorsitzenden übernahm. Mittlerweile hat die Deutsche Kautionskasse mehrere Tausend Bürgschaften vermittelt. Wie ihre Wettbewerber setzen auch Vorstand Holger Hahn und seine 20 Mitarbeiter auf Kooperationen mit Immobilienverwaltern und Maklerportalen. Zu den größten Partnern zählen die Plattform Immonet.de sowie der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter. Als

WAS KOSTET DEN MIETER EINE KAUTIONSBÜRGSCHAFT?

| Anbieter | Kosten (in % der Kautionssumme) |
|--------------------------------------|--|
| DKK Deutsche Kautionsgemeinschaft AG | 5,0% p.a. + 10 EUR p.a. + einmalig 40 EUR |
| Deutscher Mietkautionsbund e.V. | 4,7% p.a., mind. 50 EUR + einmalig 9,90 EUR |
| EuroKaution Service EKS GmbH | 5,9% p.a., mindestens 69 EUR |
| plusForta GmbH | 5,25% p.a., mindestens 50 EUR |

Quelle: eigene Recherche

Versicherungsgesellschaft hat man sich für die AIG Europe entschieden, die seit Ende Oktober unter Chartis Europe firmiert. Durch die Namensänderung soll die Unabhängigkeit von der strauchelnden amerikanischen AIG Gruppe manifestiert werden.

Ausblick

Bis 2012 möchte die Deutsche Kautionskasse im Inland einen Marktanteil von 2,5% erreichen. Verglichen mit SwissCaution, die nach eigenen Angaben in der Schweiz bei etwa 13% Marktanteil liegen, ist das angesichts des hierzulande aufkommenden Wettbewerbs zwar ein ambitioniertes, aber kein utopisches Ziel. Bei 22 Millionen privaten Mieteinheiten in Deutschland entsprechen 2,5% Marktanteil ca. 500.000 Kunden. Weiteres Wachstum soll mittelfristig durch die Expansion ins europäische Ausland und die USA generiert werden. Um diesen Prozess zu beschleunigen, steht die Gesellschaft Gesprächen mit interessierten Investoren offen gegenüber. ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

IBB Beteiligungsgesellschaft

Venture Capital für Berliner Unternehmen

Die IBB Beteiligungsgesellschaft mbH stellt Berliner Unternehmen Venture Capital zur Verfügung. Unsere Fonds **VC Fonds Technologie Berlin** (52 Mio. €) und **VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin** (30 Mio. €) bieten:

■ Venture Capital für innovative Berliner Unternehmen

Wir finanzieren die Entwicklung und Markteinführung innovativer Produkte oder Dienstleistungen sowie kreativer Geschäftskonzepte. Senden Sie uns einfach Ihren Businessplan oder eine Kurzbeschreibung zu.

■ Finanzierungsmöglichkeiten am Standort Berlin

Gemeinsam mit privaten Venture Capital Gesellschaften, Business Angels oder industriellen, strategischen Partnern finanzieren wir innovative Berliner Unternehmen als Lead-, Co-Lead- oder Co-Investor.

Kontakt:

IBB Beteiligungsgesellschaft mbH
Bundesallee 171
10715 Berlin
Telefon: 030 / 2125-3201
www.ibb-bet.de

● ● ● IBB
● ● ● Beteiligungsgesellschaft
Ein Unternehmen der IBB

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 Secondaries, Exits und Fundraisings/Commitments (neue Fonds).

ERSTRUNDENFINANZIERUNGEN DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS

AUTOAID GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Software/Webbasierte Kfz-Diagnose-Software für die professionelle Anwendung in Kfz-Werkstätten

Volumen: 0,55 Mio. EUR (Side-Investor: BBAF Business Angels Fondsgesellschaft mbH, Berlin)

CONFOVIS GMBH JENA

Tätigkeitsfeld: Optische Technologien/Scan-Module für die 3D-Vermessung

Volumen: nicht veröffentlicht (Side-Investor: TechnologieContor, Gera)

ENEXION GMBH KRONBERG

Tätigkeitsfeld: Dienstleistung/Full-Service-Provider für die Energiebeschaffung von Industrieunternehmen

Volumen: nicht veröffentlicht

VENTURE CAPITAL-FINANZIERUNGEN

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

ACTIVAERO GMBH GEMÜNDEN/WOHRA

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investoren: BioMed Partners AG, Basel, via BioMedInvest LP II; VI Partners AG, Zug; Abalis Finance AG, Wollerau (Schweiz); Vesalius Biocapital I SICAR S.A., Luxemburg

Volumen: 10,7 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Activaero ist auf Technologien für die kontrollierte Inhalation in der Aerosolmedizin spezialisiert. Die Systeme für eine besonders genaue und effiziente Medikamenten-Deposition in der Lunge kommen u.a. bei klinischen Prüfungen zum Einsatz. So verfügt ein Inhalationssystem von Activaero über eine Smart Card, die Dosierungsparameter und deren Einhaltung durch den Patienten speichert. Die von BioMed Partners angeführte Transaktion wurde von der MedVenture Partners GmbH, Grünwald, begleitet.

CEQUENT PHARMACEUTICALS INC. CAMBRIDGE (USA)

Tätigkeitsfeld: Biotech

Investoren: u.a. Novartis Option Fund, Basel

Volumen: 3,4 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Cequent hat sich der Erforschung von neuartigen Therapien gegen Entzündungskrankheiten und Krebs verschrieben. Komplettiert wird die Runde von Ampersand Ventures, Wellesley (USA), Nexus Medical Partners, Boston, and Pappas Ventures, Durham (USA).

CEVEC PHARMACEUTICALS GMBH KÖLN

Tätigkeitsfeld: Biotech

Investoren: Creathor Venture Management GmbH, Bad Homburg; NRW.Bank, Düsseldorf; Sparkasse KölnBonn; KfW-Mittelstandsbank Frankfurt, via ERP Startfonds

Volumen: 4 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Cevec konzentriert sich auf die Entwicklung und Vermarktung von sogenannten Zellexpressionssystemen. Diese eignen sich besonders für die Herstellung von proteinbasierten Wirkstoffen, die sehr nahe am menschlichen Ursprungsprotein sein müssen, um möglichst hohe Haltbarkeit und Wirksamkeit zu erreichen. Die Investoren Creathor Venture und NRW.Bank beteiligen sich neu an Cevec, die Sparkasse KölnBonn und der ERP-Startfonds waren bereits engagiert.

CODE-NO.COM GMBH FRANKFURT

Tätigkeitsfeld: Internet

Investor: Viaticum GmbH, Königstein im Taunus

Volumen: nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)

Code-No.com bietet eine online-basierte Lösung zur Identifizierung von Produkten, die häufig gestohlen werden, wie Handys und Fahrräder, oder verloren gehen, wie etwa Reisegepäck. Mit der Aktivierung einer Code-Nummer registriert sich der Nutzer als Eigentümer einer Sache und stellt so für den Verlustfall sicher, dass der Gegenstand nach Auffinden wieder an ihn zurückgegeben werden kann. Die VC-Gesellschaft Viaticum ist Lead-Investor der aktuellen Runde, an der sich fünf weitere nicht namentlich genannte Investoren beteiligt haben.

CURIOX BIOSYSTEMS PTE LTD SINGAPUR

Tätigkeitsfeld: Life Sciences

Investor: Nanostart AG, Frankfurt

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Curiox ist auf die Miniaturisierung verschiedenartiger Bioproben für Forscher in den Bereichen Life Sciences, Wirkstoffforschung und Diagnostik spezialisiert. Die patentierte Miniaturisierungsplattform ermöglicht Einsparungen in der Proben- und Reagenzienmenge um den Faktor 1.000 und eine Reduktion der Untersuchungszeit bis zum 10-Fachen. Erstrunden-Investor Nanostart erhöht als Lead-Investor auch in der zweiten Runde seine Beteiligung an Curiox auf 19%. Die Aufstockung erfolgte durch den neu gegründeten Nanostart Singapore Early Stage Venture Fund I.

EVOLVA SA ALLSCHWIL (SCHWEIZ)

Tätigkeitsfeld: Life Sciences

Investoren: Wellington Partners Venture Capital GmbH, München; Aravis Venture Associates AG, Zürich; Auriga Partners, Paris; Vinci Capital SA, Lausanne, via Renaissance PME

Volumen: 28 Mio. CHF (2. Finanzierungsrunde)

Evolva nutzt eine gentechnologisch-chemische Plattform für die Herstellung kleiner Moleküle mit besonderem Design und verfügt über eine Pipeline von Produktkandidaten, u.a. zur Behandlung von Nieren- und Herz-Kreislauf-Erkrankungen. Die aktuelle Finanzierungsrunde, an der sich Wellington Partners, Auriga Partners und Vinci Capital als Neuinvestoren beteiligen, bereitet den Reverse Merger mit der börsennotierten Arpida Ltd., Reinach (Schweiz), vor (siehe Dealmonitor 11/2009).

GREENPEAK TECHNOLOGIES B.V. UTRECHT

Tätigkeitsfeld: Halbleiter

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

Volumen: 13 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

GreenPeak, ein Halbleiterunternehmen ohne eigene Produktion, entwickelt drahtlose Kommunikationstechnologien mit extrem niedrigem Energieverbrauch, die in der Unterhaltungselektronik sowie bei drahtlosen Mess- und Kontrollgeräten zur Anwendung kommen. Robert Bosch Venture Capital fungiert gemeinsam mit der belgischen Gimv N.V., Antwerpen, als Lead-Investor der aktuellen Runde, die von DFJ Esprit, London, Motorola Ventures, Schaumburg (USA), and Allegro Investment Fund N.V., Leuven (Belgien), komplettiert wird.

NABRIVA THERAPEUTICS AG WIEN

Tätigkeitsfeld: Biotech

Investoren: Nomura Phase4 Ventures, London; HBM Partners AG, Zürich; The Wellcome Trust, London; Global Life Sciences Ventures, Zug/München; Novartis Venture Fund, Basel

Volumen: 15 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Nabriva ist fokussiert auf die Entwicklung neuartiger Antibiotika zur Behandlung von Krankheiten, die durch resistente Pathogene ausgelöst werden. Inklusiv der aktuellen Finanzierung, die ausschließlich von den Erst-rundeninvestoren bereitgestellt wird, hat Nabriva seit der Gründung 2006 rund 57 Mio. EUR Venture Capital eingeworben. Damit ist nach Angaben des Unternehmens die weitere Entwicklung des Pleuromutilin-Antibiotika-Programms bis 2011 sichergestellt.

PHOTONION GMBH SCHWERIN

Tätigkeitsfeld: Messtechnik

Investor: Helmholtz-Enterprise-Fonds, Berlin

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Photonion, eine Ausgründung von Wissenschaftlern des Helmholtz Zentrums München, entwickelt neuartige Analysegeräte auf Grundlage der Massenspektroskopie, um komplexe organische Gase, Flüssigkeiten oder Materialien besser analysieren zu können. Gemeinsam mit Helmholtz bestreiten die beiden mittelständischen Firmen Airsense Analytics GmbH, Schwerin, und Tofwerk AG, Thun (Schweiz), die Startfinanzierung. Ebenfalls engagiert ist der Technologietransfer-Spezialist Ascenion GmbH, München.

PROBIODRUG AG HALLE/SAALE

Tätigkeitsfeld: Biotech

Investoren: Life Sciences Partners, Amsterdam/München; BB Biotech Ventures, Zürich; Edmond de Rothschild Investment Partners, Paris; Biogen Idec New Ventures, San Diego; GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG, Magdeburg, via IBG Fonds; TVM Capital GmbH, München; HBM BioVentures, Baar (Schweiz); CFH GmbH, Leipzig

Volumen: 36 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Probiodrug entwickelt neuartige Wirkstoffe zur Behandlung von neurodegenerativen und Entzündungskrankheiten mit einem besonderen Fokus auf Alzheimer. LSP, BB Biotech, Rothschild und Biogen Idec beteiligen sich neu am Unternehmen. Die 1997 gegründete Firma hatte zuvor 52 Mio. USD Venture Capital erhalten und nach eigenen Angaben für die Alt-Investoren bereits attraktive Renditen erzielt, vor allem mit der Veräußerung der Eigenentwicklung „Pille“ gegen Diabetes Typ 2, die dann Ende 2006 vom neuen Rechteinhaber auf den Markt gebracht wurde.

Anzeige

WOOGA GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Computerspiele

Investoren: Balderton Capital, London; Holtzbrinck Ventures GmbH, München

Volumen: 5 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Wooga entwickelt Spiele für soziale Netzwerke. Das erste Spiel Brain Buddies wurde im Juli 2009 auf Facebook veröffentlicht und ist mit 6 Millionen monatlichen Nutzern derzeit eines der Top 20-Spiele auf der Plattform. Balderton engagiert sich als Lead-Investor neu bei Wooga, Holtzbrinck Ventures hatte bereits im Sommer eine erste Finanzierungsrunde des Anfang 2009 gegründeten Unternehmen finanziert.

YOOCHOOSE GMBH KÖLN

Tätigkeitsfeld: Internet

Investoren: High-Tech Gründerfonds, Bonn; T-Venture, Bonn, via Connected Life and Work Fund

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Yoochoose, eine Ausgründung der Deutschen Telekom Laboratories, entwickelt ein leistungsfähiges Empfehlungssystem, das Empfehlungen übergreifend für unterschiedliche Inhalte, z.B. Filme, Musik, Software oder Spiele, und unabhängig von den beim Kunden jeweils eingesetzten Shop-, Data-Mining- oder Content-Management-Systemen generiert.

Weitere Finanzierungsrunden

AGRI.CAPITAL GMBH MÜNSTER

Tätigkeitsfeld: Erneuerbare Energien

Investor: Ludgate Environmental Fund, London

Volumen: 2,3 Mio. EUR (weitere Finanzierungsrunde)

Agri.capital ist in Deutschland einer der führenden Energieerzeuger auf der Basis von Biogas und plant in den kommenden Jahren eine Verdreifachung der Gesamtleistung der Strom- und Wärmeproduktion aus Biogas. Im Frühjahr 2009 hatte agri.capital eine Finanzierungsrunde über 60 Mio. EUR geschlossen (siehe auch VC Magazin 07/2009).

AKA-AKI GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Mobiles Internet

Investoren: Creathor Venture Management GmbH, Bad Homburg; Innovacom Gestion, Paris

Volumen: mehrere Mio. EUR (3. Finanzierungsrunde)

Aka-aki betreibt eine internetbasierte Mobile Community und hat eine Software für mobile Endgeräte entwickelt, die es ermöglicht, mittels Lokalisierungstechnologien Menschen mit ähnlichen Interessen in der unmittelbaren Umgebung zu finden und mit ihnen Kontakt aufzunehmen. Während Creathor seit der ersten Runde als Investor an Bord ist, beteiligt sich Innovacom neu am Unternehmen.

CELLERIX SA MADRID

Tätigkeitsfeld: Life Sciences

Investoren: Life Sciences Partners, Amsterdam/München; Roche Venture Fund, Basel; Novartis Venture Fund, Basel; u.a.

Volumen: 27 Mio. EUR (3. Finanzierungsrunde)

Cellerix erforscht Stammzellen aus dem Knochenmark, die unerwünschte Reaktionen des Immunsystems wie Allergien unterdrücken sollen. Die von den bestehenden Investoren LSP, Ventech SA, Paris, und Ysios Capital Partners, Barcelona, angeführte Runde nutzten auch der Roche Venture Fund und der Novartis Venture Fund zur Aufstockung ihrer Anteile. Neu hinzu kommen die spanischen Investoren Bankinter S.A., Capital Riesgo Madrid und JV Risk Technologies S.L.

GLYCOMIMETICS INC. GAITHERSBURG (USA)

Tätigkeitsfeld: Biotech

Investoren: u.a. Novartis Venture Fund, Basel

Volumen: 38 Mio. USD (weitere Finanzierungsrunde)

GlycoMimetics entwickelt molekulare Wirkstoffe, die die erweiterten Funktionen von Kohlehydraten im Körper imitieren und bei der Behandlung von Infektionskrankheiten und Krebs eingesetzt werden können. Genzyme Ventures, Cambridge (USA), beteiligt sich neu im Zuge der aktuellen Runde, die von den bestehenden Kapitalgebern Novartis Venture Fund, New Enterprise Associates, Baltimore, Alliance Technology Ventures, Atlanta, und Anthem Capital Management, Baltimore, komplettiert wird.

METABOLEX INC. HAYWARD (USA)

Tätigkeitsfeld: Life Sciences

Investoren: u.a. Pictet Private Equity Investors SA, Genf

Volumen: 8,6 Mio. USD (weitere Finanzierungsrunde)

Metabolex entwickelt neuartige Therapeutika zur Behandlung von Diabetes Typ 2 und ähnlichen Stoffwechselerkrankungen. Zu den weiteren Investoren zählen unter anderem Alta Partners, Bay City Capital, beide San Francisco, Venrock, Versant Venture Management, beide Menlo Park, und VantagePoint Venture Partners, San Bruno.

METABOLON INC. DURHAM (USA)

Tätigkeitsfeld: Biotech

Investoren: Syngenta Ventures, Basel

Volumen: 12,3 Mio. EUR (3. Finanzierungsrunde)

Metabolon hat eine biochemische Profiling-Plattform entwickelt, die Analysen von komplexen biologischen Proben für die Entdeckung von Biomarkern liefert. Diese Technologie soll die Entwicklung von Pflanzen mit neuen arteigenen und gentechnisch veränderten Pflanzeigenschaften beschleunigen. Es handelt sich hierbei um die erste Direktinvestition von Syngenta Ventures, der neu gegründeten Corporate Venture-Tochter des Agrarkonzerns Syngenta AG, Basel. Ebenfalls neu engagiert sich Fletcher Spaght Ventures, Boston.

NOVOCURE, LTD. HAIFA (ISRAEL)

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investoren: Index Ventures, Genf; u.a.

Volumen: nicht veröffentlicht (weitere Finanzierungsrunde)

NovoCure entwickelt ein nicht-invasives, tragbares medizintechnisches Gerät zur Behandlung von Krebs. Mittels schwach elektrischen Tumorthrapiefeldern soll bei Patienten, die an einem neu diagnostizierten Hirntumor leiden, die Zellteilung behindert werden. Neben Index Ventures investieren Pfizer Inc., New York, und Johnson & Johnson Development Corporation, New Brunswick (USA).

| | |
|----------------|-----------|
| PORTAVITA B.V. | AMSTERDAM |
| MGRID B.V. | AMSTERDAM |

Tätigkeitsfeld: Healthcare

Investor: T-Venture, Bonn

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Portavita hat eine elektronische Patientenakte für die integrierte Versorgung von chronisch Kranken entwickelt, die bereits bei der Behandlung von 125.000 Patienten in den Niederlanden zum Einsatz kommt. T-Venture beteiligt sich im Rahmen einer strategischen Kooperation zwischen T-Systems und Portavita am Unternehmen und übernimmt zudem Anteile am Softwareentwickler MGRID, einem auf die Entwicklung von Hard- und Software für medizinische Datenbankanwendungen spezialisierten Partnerunternehmen von Portavita.

| | |
|------------------------|------------------|
| TETHYS BIOSCIENCE INC. | EMERYVILLE (USA) |
|------------------------|------------------|

Tätigkeitsfeld: Life Sciences

Investoren: Aeries Capital AG, Freienbach (Schweiz); u.a.

Volumen: 25 Mio. USD (4. Finanzierungsrunde)

Tethys entwickelt neuartige Tests für chronische Krankheiten. Ein erstes Produkt unterstützt Ärzte dabei, Diabetes Typ 2 vorherzusagen und zu verhindern. An der von Neuinvestor Aeries Capital angeführten Finanzierungsrunde haben sich ebenfalls neu Wasatch Advisors Inc., Salt Lake City, sowie die bestehenden Investoren Mohr Davidow Ventures und Kleiner Perkins Caufield & Byers, beide Menlo Park, sowie Intel Capital, Santa Clara, beteiligt.

| | |
|--------------------|----------------|
| WEWEBU SOFTWARE AG | HERZOGENAURACH |
|--------------------|----------------|

Tätigkeitsfeld: Software

Investor: BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, München

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Wewebu ist Spezialist für Enterprise Information Management, d.h. mit den standardisierten Produkten des Softwareanbieters können Unternehmen von einer einheitlichen und prozessorientierten Arbeitsumgebung auf die komplette Informationsinfrastruktur ihres Unternehmens zugreifen. Investor BayBG finanziert den Ausbau der Vertriebs- und Marketingaktivitäten über eine stille Beteiligung.

BUYOUTS

| | |
|----------|----------|
| BELTE AG | DELBRÜCK |
|----------|----------|

Tätigkeitsfeld: Metallindustrie

Investor: MIT Munich Industrial Technologies AG, München, via Gulf One Buchanan Industrial Technologies Fund

Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Belte hat ein Verfahren entwickelt, mit dem durch gezielte Wärmebehandlungen aus Aluminium hochfeste und extrem leichte Bauteile hergestellt werden können. Produkte sind etwa Felgen, Zylinderköpfe oder Motorblöcke für die Automobilindustrie oder Spezialbauteile für die Luft- und Raumfahrt oder Medizintechnik. Der One Buchanan Industrial Technologies Fund hat im Rahmen einer Kapitalerhöhung 25,7% der Anteile des Aluminium-Veredlers erworben.

| | |
|----------------------|------|
| COOLCAR SERVICE GMBH | WIEN |
|----------------------|------|

Tätigkeitsfeld: Medien

Investor: Connexio Alternative Investment Holding AG, Wien

Art der Transaktion: Erwerb aus Insolvenz

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

CoolCar vermarktet eine Flotte von 42 Autos der Marke Mini als fahrende Werbeflächen an Kunden wie BP, Nokia oder Sony. Bewegt werden die Autos von Botendienstfahrern oder Außendienstmitarbeitern, die die Wagen umso günstiger nutzen können, je höher die Sichtbarkeit der Werbung auf den per GPS überwachten Fahrtrouten ist. CoolCar war zum Jahresbeginn in die Insolvenz geschlittert.

| | |
|----------------------------|--------------|
| DMA-3-GESCHÄFT DER BASF SE | LUDWIGSHAFEN |
|----------------------------|--------------|

Tätigkeitsfeld: Chemie

Investor: DZ Equity Partner GmbH, Frankfurt

Art der Transaktion: Carve-out

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

DMA-3 ist ein Grundstoff für Flockungsmittel, die vornehmlich in der Abwasserbehandlung kommunaler Kläranlagen und in der Papierindustrie Anwendung finden. Mit der Veräußerung erfüllt der bisherige Eigentümer BASF Auflagen der EU-Wettbewerbsbehörden im Rahmen der Übernahme des Konkurrenten Ciba AG, Basel. DZ Equity Partner hat gemeinsam mit zwei branchenerfahrenen Unternehmern die Specialty-Chemicals Ludwigshafen GmbH gegründet, die das DMA-3-Geschäft der BASF im Rahmen eines Asset Deals erworben hat.

| | |
|-----------------------|---------|
| FOLIENWERK SABIÑANIGO | SPANIEN |
|-----------------------|---------|

Tätigkeitsfeld: Verpackungsindustrie

Investor: Bavaria Industriekapital AG, München

Art der Transaktion: Buyout

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Das Folienwerk in Sabiñanigo produziert Aluminiumfolien für flexible Verpackungen und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR. Verkäufer ist der vom ehemaligen Siemens-Vorstandsvorsitzenden Klaus Kleinfeld geführte Aluminiumkonzern Alcoa Inc., New York.

| | |
|---------------------------|----------|
| HOME SHOPPING EUROPE GMBH | ISMANING |
|---------------------------|----------|

Tätigkeitsfeld: Medien

Investor: AXA Private Equity, Paris

Art der Transaktion: Erwerb aus Insolvenz

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Das Unternehmen betreibt den Home Shopping-Fernsehsender HSE 24, der rund um die Uhr Artikel aus Bereichen wie Beauty, Schmuck, Heim und Garten oder Mode vertreibt. HSE 24 ist eine Tochter der insolventen Versandhandelsgruppe Primondo GmbH, Essen, in der der Arcandor-Konzern seine Versandhandelsaktivitäten gebündelt hatte. Nach dem Scheitern des Komplettverkaufs von Primondo verwertet der Insolvenzverwalter die Beteiligungen nun einzeln. Presseberichten zufolge soll Investor AXA für HSE 24 einen Preis zwischen 150 und 200 Mio. EUR bezahlen. ▶

KARL KEMPER GMBH BORKEN

Tätigkeitsfeld: Nahrungsmittel

Investor: BPE Private Equity, Hamburg

Art der Transaktion: MBO

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Karl Kemper produziert tiefgefrorene Convenience-Produkte (Fleisch, Geflügel, vegetarische Mahlzeiten) für Großabnehmer wie Kantinen und erzielte zuletzt einen Umsatz von rund 28 Mio. EUR. BPE erwirbt das Unternehmen gemeinsam mit dem Management von dem börsennotierten Nahrungsmittelkonzern Royal Wessanen N.V., Utrecht, der sich im Bereich Tiefkühlprodukte auf den Benelux-Markt konzentrieren will.

KLEINWORT BENSON PRIVATE BANK LIMITED LONDON

CHANNEL ISLANDS HOLDINGS LIMITED JERSEY

Tätigkeitsfeld: Finanzdienstleistung

Investor: RHJ International, Brüssel

Art der Transaktion: Buyout

Transaktionsvolumen: 240 Mio. EUR (lt. Presseberichten)

In den beiden Gesellschaften hat die Commerzbank AG, Frankfurt, die auf Vermögensverwaltung und Treuhandgeschäfte spezialisierten Kleinwort Benson-Aktivitäten in Großbritannien zusammengefasst. Das Investmentbanking-Geschäft der Commerzbank bleibt von der Transaktion unberührt. Die Veräußerung von Kleinwort Benson war Teil der mit der EU-Kommission getroffenen Vereinbarungen zur Inanspruchnahme des Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung (SoFFin) durch die Commerzbank, zudem konzentriert sich das Bankhaus nach der Übernahme der Dresdner Bank im Bereich Vermögensverwaltung auf Mittel- und Osteuropa.

NIEDERMEYER GMBH WIEN

Tätigkeitsfeld: Einzelhandel

Investor: Hypo Equity Management AG, Bregenz

Art der Transaktion: Mezzanine

Transaktionsvolumen: 3 Mio. EUR

Die österreichische Elektrohandelskette verfügt über rund 100 Filialen und setzt nach dem Wechsel der Geschäftsführung und Veränderungen im Gesellschafterkreis künftig auf die Schwerpunkte Fotografie, Computer und Mobilfunk. Der Eigenkapitalfinanzierer Hypo Equity stellt für die Umstrukturierung Mezzanine-Kapital in Höhe von 3 Mio. EUR bereit.

PRIMERA GRUPPE DER ESCADA AG ASCHHEIM

Tätigkeitsfeld: Modeindustrie

Investor: Endurance Capital AG, München

Art der Transaktion: Erwerb aus Insolvenz

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Die Primera Gruppe umfasst die Marken Laurèl, apriori und cavita, die in den Hauptabsatzmärkten in Europa und Asien im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von insgesamt rund 100 Mio. EUR erzielt haben. Im Mai 2009 hatte der Escada-Vorstand bereits mit der Beteiligungsgesellschaft Mutares AG, München, einen Kaufvertrag über die Primera Gruppe geschlossen (siehe VC Magazin 07/2009). Nach der Escada-Insolvenz stimmte der nun verantwortliche Insolvenzverwalter dem Vollzug des Vertrages mit Mutares nicht zu, so dass nun mit Endurance Capital ein neuer Bieter zum Zuge kam.

SAUER SPEZIALWERKZEUG GMBH HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Werkzeugbau

Investor: Haspa Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand mbH, Hamburg, via MHH Mittelstandsfonds Hamburg GmbH & Co. KG

Art der Transaktion: MBI

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Sauer ist ein Hersteller von Spezialwerkzeugen für rund 30.000 Kfz-Werkstätten. Das Sortiment umfasst aktuell über 12.000 Werkzeuge für Pkw, Nutzfahrzeuge und Sonderanfertigungen. Im Zuge einer Nachfolgeregelung hat ein aus der Automobilindustrie kommender Manager 51% der Anteile, die Haspa BGM die verbleibenden 49% von der Eigentümerfamilie Sauer übernommen.

SECONDARY DEALS

BAUWERK PARKETT AG ST. MARGRETHEN (SCHWEIZ)

Tätigkeitsfeld: Holzindustrie

Veräußernder Investor: Vestar Capital Partners, New York

Erwerbende Investoren: Zurmont Madison Management AG, Zürich; EGS Beteiligungen AG, Zürich

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Bauwerk ist ein Hersteller von Zweischicht- und Massivparkett, der im Jahr rund 3 Mio. Quadratmeter Parkettbeläge herstellt und im deutschsprachigen Raum verkauft. Verkäufer von Bauwerk ist die 2005 von Vestar Capital Partners erworbene Nybron Flooring International Corporation, Jona (Schweiz), die künftig nur noch die Beteiligung am schwedischen Parketthersteller AB Gustaf Kährs halten wird. Zurmont Madison hält künftig 55% der Anteile, EGS die verbleibenden 45%.

EISBÄR BETEILIGUNGS GMBH FELDKIRCHEN (ÖSTERREICH)

Tätigkeitsfeld: Modeindustrie

Veräußernder Investor: Athena Erste Beteiligungs AG, Wien

Erwerbender Investor: Tyrol Equity AG, Innsbruck

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Eisbär ist ein Hersteller trendiger Sportmützen und Pullis und offizieller Ausstatter der österreichischen Skiteams. Tyrol Equity erwirbt einen Anteil von 26,67% vom Beteiligungsfonds Athena. Dieser hatte sich 2006 im Zuge einer Nachfolgeregelung gemeinsam mit der Invest AG, Linz, die ihre Anteile behält, an dem Sportmoden-Unternehmen beteiligt.

PROXIMUSDA GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Software

Veräußernder Investor: mic AG, München

Erwerbender Investor: Venture Plus GmbH & Co Fonds 2 KG

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

ProximusDA entwickelt Softwarelösungen, die den Entwicklungsprozess für Hard- und Software beschleunigen und somit helfen, Kosten zu senken. Im Zuge des Teilexits sinkt die Beteiligung der mic AG an ProximusDA auf 20,1%. Venture Plus hat sich auf Zweitmarkteteiligungen im Bereich Venture Capital fokussiert.

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

1



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

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

| | |
|--|---------------|
| QUIRIN BANK AG | BERLIN |
| Tätigkeitsfeld: Finanzdienstleistung | |
| Veräußernder Investor: Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart | |
| Erwerbender Investor: RHJ International, Brüssel | |
| Transaktionsvolumen: rund 15 Mio. EUR (Börsenwert der verkauften Anteile) | |

Als erste Honorarberatungsbank Deutschlands bietet die Quirin Bank Anlegern seit 2006 ein Private Banking-Konzept, das auf Kostentransparenz und Rückvergütung aller Provisionen beruht. RHJ International übernimmt den 20%-Anteil der Landesbank Baden-Württemberg an der Quirin Bank, den diese ihrerseits im Zuge der Übernahme der Sachsen LB 2007 erworben hatte.

EXITS

| | |
|--|---------------|
| AGENCIA SERVICIOS MENSAJERIA SA | MADRID |
| Tätigkeitsfeld: Logistik | |
| Investor: Arques Industries AG, Starnberg | |
| Art der Transaktion: Trade Sale | |
| Volumen: „symbolischer“ Preis | |

ASM ist ein Anbieter von Kurier-, Transport- und speziellen Logistikdienstleistungen für Großkunden aus den Bereichen Telekommunikation, Banken und Versicherungen. Arques, Mitte 2008 für einen symbolischen Preis bei ASM eingestiegen, veräußert nun für einen ebenfalls symbolischen Preis das Unternehmen an eine spanische Investorengruppe aus der Branche und setzt damit einen Schlusspunkt unter seine Spanien-Aktivitäten.

| | |
|---|----------------|
| BRITISH SCHOOL OF MOTORING LTD. | BRISTOL |
| Tätigkeitsfeld: Fahrschule | |
| Investor: Arques Industries AG, Starnberg | |
| Art der Transaktion: Verkauf an das Management | |
| Volumen: 11 Mio. EUR | |

BSM ist mit rund 2.700 Fahrlehrern im Franchise-System sowie rund 100 Service-Centern die größte Fahrschule in Großbritannien und erwirtschaftete 2008 einen Umsatz von rund 34 Mio. GBP. Arques hatte das Unternehmen Anfang 2009 für einen symbolischen Preis erworben und nur zehn Monate später an ein Konsortium unter Führung des bisherigen Managements veräußert. Den Nettoerlös von rund 11 Mio. EUR setzt Arques für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten ein.

| | |
|---|---------------|
| HERLITZ AG | BERLIN |
| Tätigkeitsfeld: Bürobedarf | |
| Investor: Advent International, London | |
| Art der Transaktion: Trade Sale | |
| Volumen: 45 Mio. EUR (Transaktionsvolumen) | |

Herlitz erzielte mit Papier-, Büro-, und Schreibwaren im letzten Geschäftsjahr einen Umsatz von 301,9 Mio. EUR und ein EBIT von 3,7 Mio. EUR. Advent hatte 2005 66% der Aktien der börsennotierten Herlitz AG durch die Übernahme des Anteils eines Bankenkonsortiums sowie durch ein freiwilliges Übernahmeangebot erworben.

Dieses Aktienpaket sowie die Kontrollmehrheit über das Logistikzentrum Falkensee gehen nun für 45 Mio. EUR an die Pelikan International Corporation Berhad, Malaysia, die 2005 aus einem Reverse Takeover des deutschen Schreibwaren-Unternehmens Pelikan hervorgegangen ist.

| | |
|---|----------------|
| HYPO REAL ESTATE HOLDING AG | MÜNCHEN |
| Tätigkeitsfeld: Finanzdienstleistung | |
| Investor: J.C. Flowers & Co., New York | |
| Art der Transaktion: Squeeze-out | |
| Volumen: nicht veröffentlicht | |

Der Hypo Real Estate kommt als führendem Anbieter von Immobilien- sowie Staats- und Infrastrukturfinanzierungen eine Schlüsselstellung im deutschen Finanzmarkt zu, die zu einer Stützung der Bank mit 100 Mrd. EUR an Steuergeldern und anschließender Verstaatlichung geführt hat. So hielt der Finanzmarktstabilisierungsfonds SoFFin 90% der HRE-Aktien zum Zeitpunkt der Hauptversammlung im Oktober. Auf dieser wurde der von der Bundesregierung schon länger angekündigte Ausschluss der Minderheitsaktionäre für eine Barabfindung von 1,30 EUR je Aktie beschlossen. Der ehemalige Großaktionär J.C. Flowers, dessen Investorengruppe 2008 für 24,9% der HRE-Anteile über eine Mrd. EUR bezahlt hatte, zwischenzeitlich aber deutlich verwässert worden war, hat wie erwartet Klage gegen den Squeeze-out-Beschluss eingereicht.

| | |
|---|----------------------|
| PLAYFISH INC. | SAN FRANCISCO |
| Tätigkeitsfeld: Computerspiele | |
| Investoren: Index Ventures, Genf; u.a. | |
| Art der Transaktion: Trade Sale | |
| Volumen: bis zu 400 Mio. USD | |

Playfish entwickelt Online-Computerspiele für soziale Netzwerke wie Facebook oder Myspace. Derzeit haben über 60 Mio. Spieler die Playfish-Games insgesamt mehr als 150 Mio. mal installiert. Index Ventures hatte 2008 gemeinsam mit Accel Partners, London, rund 18 Mio. USD in das 2007 gegründete Unternehmen investiert. Der Computerspiele-Konzern Electronic Arts Inc., Redwood City, erwirbt Playfish für bis zu 400 Mio. EUR einschließlich einer erfolgsabhängigen Zahlung von bis zu 100 Mio. USD.

| | |
|--|---------------------------------|
| SSB GROUP GMBH | SALZBERGEN/NIEDERSACHSEN |
| Tätigkeitsfeld: Erneuerbare Energien | |
| Investor: DPE Deutsche Private Equity GmbH, München | |
| Art der Transaktion: Trade Sale | |
| Volumen: nicht veröffentlicht | |

Die SSB Group repräsentiert den Geschäftsbereich Windenergiesysteme des SSB-Konzerns. Die Steuerungssysteme und Antriebe des Unternehmens sind Schlüsseltechnologien von Windturbinen und gewährleisten durch optimale Ausrichtung der Rotorblätter eine Maximierung der Leistung. Käufer der SSB Windenergiesysteme ist die Emerson Electric Co. in St. Louis, Missouri/USA. Die Gesellschaften SSB Service GmbH und die SSB Duradrive GmbH sind von dem Verkauf unberührt und bleiben DPE sowie den Gesellschaftern aus dem Management erhalten.

UNITYMEDIA GMBH

KÖLN

Tätigkeitsfeld: Telekommunikation**Investoren:** BC Partners, London; Apollo Management, New York**Art der Transaktion:** Trade Sale**Transaktionsvolumen:** 3,5 Mrd. EUR (Unternehmenswert)

Unitymedia ist der drittgrößte Betreiber von Breitbandkabelnetzen in Europa und erzielte 2008 einen Umsatz von 857 Mio. EUR bei einem EBITDA von 395 Mio. EUR. Dank substanzieller Investitionen in die Netztechnik konnte der Kabelanbieter seine Triple-Play-Dienste in den letzten Jahren stark ausbauen und zählt heute neben 4,6 Mio. Basiskabelanschlüssen 0,5 Mio. Pay-TV-Kunden, 0,8 Mio. Internetanschlüsse sowie 0,5 Mio. Telefonanschlüsse. Der Kabelbetreiber ist 2005 aus dem Zusammenschluss der regionalen Kabelgesellschaften ish, iesy und Tele-Columbus in Nordrhein-Westfalen und Hessen hervorgegangen, an denen sich BC Partners und Apollo beteiligt hatten. Nach der Konsolidierung ihrer deutschen Kabelaktivitäten unter einem Dach hielten die beiden Private Equity-Häuser rund 70% an Unitymedia.

Bis vor wenigen Wochen deuteten alle Zeichen auf einen Börsengang von Unitymedia noch in diesem Jahr hin, der den Eigentümern kurzfristig aber nur bis zu 0,5 Mrd. EUR eingebracht hätte. Der Komplettverkauf an den weltweit 17 Mio. Kunden zählenden Kabelkonzern Liberty Global Inc. mit Sitz in Englewood (USA) spült dagegen nun 2,0 Mrd. EUR in die Kassen der Verkäufer. Rechnet man die übernommenen Verbindlichkeiten von 1,5 Mrd. EUR hinzu, wird Unitymedia mit 3,5 Mrd. EUR bewertet. Die Verbindlichkeiten werden nach der Transaktion weiter steigen, soll doch Unitymedia selbst einen guten Teil des Kaufpreises über neue Schulden finanzieren. Der Vollzug der Transaktion ist für das erste Halbjahr 2010 vorgesehen und steht unter dem Vorbehalt wettbewerbsrechtlicher Genehmigungen. Gelingt das Vorhaben, würde Liberty, nachdem das Bundeskartellamt den Amerikanern 2002 die Übernahme großer Teile des Kabelnetzes der Deutschen Telekom AG, Bonn, noch untersagt hatte, endlich eine starke Stellung im deutschen Kabelmarkt erreichen.

SIV – SERVICE FÜR INFORMATIONSVERARBEITUNG AG ROGGENTIN

Tätigkeitsfeld: Software**Investor:** Duke Forest Capital, s-Hertogenbosch (Niederlande)**Art der Transaktion:** Verkauf an das Management**Volumen:** nicht veröffentlicht

SIV ist ein Anbieter von ERP-Software für die Energie- und Wasserwirtschaft und erzielte 2008 einen Umsatz von rund 19 Mio. EUR. Zu den Kunden zählen private und öffentlich-rechtliche Versorgungsunternehmen wie Stadtwerke, Zweckverbände oder Energiehändler. Duke Forest war seit 2000 bei SIV engagiert und hat nun im Rahmen eines MBOs seinen Minderheitsanteil an die vom Unternehmensmanagement gegründete SIV Management AG übertragen.

UNITYMEDIA GMBH, KÖLN

Tätigkeitsfeld: Telekommunikation**Investoren:** BC Partners, London; Apollo Management, New York**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** 3,5 Mrd. EUR (Unternehmenswert)

Nähere Informationen siehe Deal des Monats.

NEUE FONDS

CLUSTERFONDS EFRE BAYERN

Fokus: Venture Capital**Volumen:** 20 Mio. EUR**Status:** Start

Mit dem Clusterfonds EFRE Bayern hat sich die bayerische Staatsregierung zum Ziel gesetzt, Hightech-Unternehmen in den ländlichen Regionen Bayerns mit Beteiligungskapital zu unterstützen. Junge Unternehmen sollen bis zu 2 Mio. EUR für die Seed- und/oder Start-up-Phase erhalten. Das Management des Fonds übernimmt die Bayern Kapital GmbH, Landshut.

wolfgang.suttner@vc-magazin.de

*Der Deal-Monitor entsteht mit
freundlicher Unterstützung des*



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Events

| Datum & Ort | Veranstalter | Event |
|---------------------------------|---|---|
| 30.11.–01.12.2009 Düsseldorf | Europe Unlimited www.e-unlimited.com | European Venture Summit: Plattform für Entrepreneure und potenzielle Investoren Teilnahmegebühr: 250–1.000 EUR |
| 01.12.2009 Leipzig | ConVent www.convent.de | 6. Mitteldeutscher Unternehmertag: Themen u.a. die Wirtschaftskrise und ihre Auswirkungen, Unternehmensfinanzierung Teilnahmegebühr: Vertreter mittelständischer Unternehmen 150 EUR, Berater 400 EUR |
| 01.–02.12.2009 München | Management Forum Starnberg www.trendforum.info | Trendforum 2009: Die besten Zukunftsforscher, Trendexperten und Innovatoren. Kosten: 1.980 EUR |
| 01.–02.12.2009 München | evoworkx live www.mifeurope.com | Marketing & Innovation Forum Europe 2009: jährlicher Kongress für alle Top-Experten in Marketing & Sales Teilnahmegebühr: ab 1.150 EUR |
| 02.12.2009 Frankfurt | Aurelia Private Equity www.aurelia-pe.de | VC-Meeting Frankfurt: Begegnung der hessischen Venture-Capital-Szene Teilnahme: kostenfrei |
| 02.12.2009 München | Venture Capital Club www.vc-munich.de | VC Club Stammtisch: Veranstaltung für Investoren, Gründer und Berater zum Austausch und Netzwerken Teilnahme: 13 EUR |
| 03.12.2009 München | Munich Network www.munichnetwork.com | 2. Münchener Cleantech-Forum: Konferenz für Cleantech-Unternehmer, Investoren, Wissenschaftler und Interessierte Teilnahmegebühr: 250–350 EUR |
| 03.12.2009 Bochum | Rubitec GmbH www.ruhr-uni-bochum.de/ rubitec/ | Venture Day Ruhr: Gründerteams aus den Hochschulen der Region präsentieren sich vor Investoren |
| 03.12.2009 Bonn | Private Equity Forum NRW e.V. www.venture-capital-forum.de | Forum Chat – Das Venture Capital- und Private Equity-Jahr 2009: Rückschau auf das zu Ende gehende sowie Ausblick auf das kommende Venture Capital- und Private Equity-Jahr |
| 08.12.2009 Potsdam | bdp Venturis Management Consultants GmbH www.bdp-aktuell.de | bdp-Fachforum Potsdam: Damit der Schornstein wieder raucht – Erfolgreich Restrukturieren und Finanzieren in der Krise |
| 09.-10.12.2009 London | IIR www.iir-events.com | IIR's Investing & Restructuring for Distressed Debt Situations conference 2009: Referenten u.a.: Investoren, Restrukturierungsexperten, Insolvenzanwälte, Manager von Hedge- und Dachfonds Teilnahme: 1.500 GBP |
| 09.-10.12.2009 Zürich | Swiss Equity Medien AG www.equityfair.ch | Swiss Equity fair – Investorenkonferenz für Wachstumsunternehmen: Eigenkapitalmesse, auf der sich Wachstumsunternehmen präsentieren |
| 10.12.2009 Großwallstadt | EigenkapitalForum Bayerischer Untermain www.eigenkapitalforum.zentec.de | Matching: Fünf innovative Teams werben in jeweils zehninütigen Präsentationen um Eigenkapital Teilnahmebeitrag für Nicht-Mitglieder: 50 EUR |
| 11.12.2009 Heidelberg | Weitnauer Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater Partnerschaft www.weitnauer.net | „Förderung – Innovation – Partnering/Exit“: Vorträge und Erfahrungsberichte über Partnering zwischen Biotech- und Pharmaunternehmen Teilnahme: kostenfrei |
| 03.02.2010 Paderborn | Patent Offensive Westfalen Ruhr (POWeR) www.patente-gruendungen.de | POWeR Investment Forum: Unternehmensgründungen aus Hochschulen treffen Kapitalgeber |
| 04.–05.03.2010 Monaco | MC Services AG www.cleanequitymonaco.com | CleanEquity Monaco 2010: Cleantech-Konferenz mit vielen Unternehmenspräsentationen |



„Es gibt kein Grundrecht auf Finanzierung.“

Im Rahmen einer Diskussionsrunde der Best Excellence-Veranstaltung „Unternehmensfinanzierung“ am 27. Oktober in Frankfurt kommentierte Ingo Franz, Partner bei Creathor Venture, die Kapitalsuche junger Unternehmen, die im Durchschnitt elf Monate in Anspruch nimmt.

Ausblick

Das *VentureCapital Magazin*
1/2010 erscheint am 18. Dezember

**Schwerpunkthemen: Stimmungsbarometer/
Ausblick auf das Private Equity-Jahr 2010/
Recht & Steuern**

Märkte & Zahlen:

- Regulierung der Private Equity-Branche:
Der aktuelle Stand
- Interview mit Uli Fricke zur AIFM-Direktive

Early Stage & Expansion:

- Beiräte: So helfen sie Start-ups bei der Entwicklung
- Investor im Portrait: Team Europe Ventures
- Die „Innovative Medicines Initiative“ der Europäischen Kommission



Mittelstand/Buyouts:

- Bodenbildung im Buyout-Segment? Prognosen für das Jahr 2010
- Verlustvortrag & Zinsschranke: Kommt es zu Verbesserungen im Steuerrecht?
- Überzogene Preise für Buyouts zwischen 2006 und 2008 – besteht Potenzial für Nachverhandlungen?
- Die M&A-Kolumne von Close Brothers

Private Equity-Dachfonds:

- Rückzug der Retailanbieter – wer wagt ein Comeback?

Impressum

VentureCapital Magazin

10. Jahrgang 2009, Nr. 12 (Dezember)

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

Redaktion: Andreas Uhde (Chefredakteur), Torsten Paßmann, Mathias Renz, Markus Hofelich

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Dr. Hendrik Brandis, Dr. Michael Drill, Max Eckhardt, Holger Garbs, Esther Mischkowski, Hans Nagl, Georg von Stein, Wolfgang Suttner, Dr. Heiner Wolf

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Titelbild: © Vladimir Mucibabic - Fotolia

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

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

Erscheinungstermine 2009: 30.01. (2/09), 27.02. (3/09), 27.03. (4/09), 22.04. (5/09), 29.05. (6/09), 26.06. (7-8/09), 28.08. (9/09), 25.09. (10/09), 30.10. (11/09), 27.11. (12/09), 18.12. (1/10)
Sonderausgaben: 11.07. (Tech-Guide 2009), 10.10. (Start-up 2010)

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

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

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

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

Nachdruck: © 2009 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



Corporate Finance Projektleiter/-in

CatCap GmbH ist ein bankenunabhängiges Corporate Finance Beratungsunternehmen. CatCap begleitet wissensbasierte Unternehmen und deren Anteilseigner in Fragen der Veräußerung von Anteilen sowie der Eigenkapitalausstattung, bei der Optimierung von Unternehmensportfolios und sonstigen strategischen Kapitalmaßnahmen auf Gesellschafter- und Unternehmensebene. In der Beratung von Technologie Unternehmen sind wir führend in Deutschland.

Unsere Anforderungen an Sie:

Sie zeichnen als Projektleiter(in) verantwortlich für Vorbereitung, Strukturierung und Ausführung von deutschen und internationalen Corporate Finance-Beratungsprojekten. Zu Ihrem Aufgabengebiet gehören die Erstellung von Investmentmemoranden, von Finanzplanungsmodellen und Unternehmensbewertungen, die Ansprache von Investoren oder Käufern und die Begleitung der Transaktionsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss.

Unsere Anforderungen an Sie:

- überdurchschnittlicher Abschluss eines Studiums der Wirtschaftswissenschaften oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- 3 bis 5 Jahre Berufserfahrung im Beteiligungsgeschäft, Investmentbanking, in der Wirtschaftsprüfung oder der Unternehmensberatung
- fundiertes Wissen im Bereich der Rechnungslegung
- gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- sehr gute kommunikative Fähigkeiten und Führungsqualitäten
- verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- sicherer Umgang mit den MS-Office Standardprogrammen

Sie sollten in der Lage sein, selbständig und eigenverantwortlich Projekte zu leiten. Sie sind teamfähig, zuverlässig und betreuen die Mandanten von CatCap freundlich und kompetent. Wenn Sie unsere Anforderungen erfüllen, senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen an:

Astrid Wallschläger
CatCap GmbH
Valentinskamp 24
20354 Hamburg
 oder per Mail an: astrid.wallschlaeger@catcap.de

Promovierter Arzt

- bisher erfolgreiches, zukunftsorientiertes Wirken in der stationären und ambulanten Rehabilitation in leitender Stellung,
- mit wissenschaftlichen, betriebswirtschaftlichen und sozialrechtlichen Kenntnissen,
- erfahren in der Vorstandsarbeit einer Stiftung,

sucht neue Herausforderung

als hauptamtlicher Geschäftsführer

in einer gemeinnützigen Organisation.

Kontakt: jobz@gmx.eu

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, eMail: wagner@goingpublic.de)

In Kooperation mit



BioMed Partners

BioMedPartners is a leading independent European venture capital firm, based in Basel, Switzerland, that provides private equity and mezzanine financing to early- to mid-stage healthcare and life science companies. With more than CHF 240 million under management and a strong team of experienced specialists and industry experts, BioMedPartners has established itself as one of the leading early-stage healthcare investors in Europe.

We are now seeking an

Investment Manager (m/f)

for our Team in Basel, Switzerland

Qualifications

- Education to PhD degree level, MBA and physician (MD), pharmacist or biologist background preferred
- At least 3 years work experience in the healthcare industry - preferably in Pharma/biotech, M&A, Venture Capital, Investment Banking, Auditing or Consultancy
- Proven understanding of the technology sector and healthcare-related industries
- Experience in project management, business development or financial modelling an advantage
- Strong analytic and quantitative skills
- Exceptional communication skills, both oral and written are mandatory

- Good organisational skills, flexibility and ability to work against strict deadlines
- Fluency in written and oral German and English is essential; other languages an advantage

Responsibilities

- Prospect new investment opportunities and sectors
- Analyse, review, prepare and present investment proposals to the committee
- Monitor portfolio companies
- Play an active role in conducting financial and business due diligence on potential investments including financial modelling
- Perform other responsibilities, including market analyses

We offer an engagement in an exciting and dynamic environment in a very progressive and growing firm with an attractive compensation package.

If you would like to be part of a broad-minded and experienced team, please send your significant application. We would be very pleased to meet you!

BioMedPartners AG
Dr. Markus Hosang
Elisabethenstrasse 23
CH-4051 Basel

info@biomedvc.com
www.biomedvc.com

Anzeige

DAS KAPITALMARKTMAGAZIN FÜR PROFESSIONALS



JETZT 3 AUSGABEN GRATIS TESTEN!

Monatlich

- Alle Börsengänge
- IPO-Trends international
- Being Public/Investor Relations
- Kapitalmarkt-Trends
- M&A
- Tax & Legal

zzgl. 4 Sonderausgaben jährlich!

KENNELNERN-ABONNEMENT

Ja, ich möchte das **GoingPublic Magazin** gerne kennenlernen und nehme Ihr kostenloses Kennenlern-Abonnement an. Bitte senden Sie mir die kommenden drei Ausgaben an die untenstehende Adresse. Überzeugt mich die Qualität des Magazins, beziehe ich das GoingPublic Magazin anschließend zum Preis von 58,20 Euro pro Jahr (11 Ausgaben plus vier Sonderausgaben). Andernfalls kündige ich mein Kennenlern-Abonnement bis zwei Wochen nach Erhalt der dritten Ausgabe und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.

Name, Vorname:

Postfach/Straße:

PLZ, Ort:

Telefon: Fax:

eMail-Adresse:

Ort und Datum: 1. Unterschrift:

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

Ort und Datum: 2. Unterschrift:

G0912

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.goingpublic.de/abo

„Going Private“ aus dem M-Dax

Thomas Ludwig, ehemaliger Vorstandsvorsitzender des Duisburger Stahlhändlers Klöckner & Co., wird zum Jahresbeginn Managing Partner bei der Lindsay Goldberg Vogel GmbH. Die Düsseldorfer Gesellschaft vertritt die mit 10 Mrd. USD ausgestattete Private Equity-Firma Lindsay Goldberg exklusiv in Zentraleuropa. Ludwig stand Klöckner von November 2003 bis Oktober 2009 vor und brachte das Unternehmen im Auftrag des Eigentümers Lindsay Goldberg im Juni 2006 an die Börse.



Advent International hat Prof. **Dr. Wilhelm Bender** zum Senior Advisor ernannt. In dieser Funktion berät er die Private Equity-Gesellschaft europaweit bei industriellen und dienstleistungsorientierten Transaktionen. Bender blickt auf eine lange Laufbahn in der Logistik zurück. Zuletzt war er von Januar 1993 bis September 2009 Vorstandsvorsitzender der Fraport AG.



Wie die Mountain Cleantech AG Ende Oktober offiziell mitteilte, hat sie sich im Laufe des Jahres mit **Daniel Koppelkamm** (oben) als Investment Manager, **Gabriel Meurer** (unten) als Venture Partner und **Markus Stebler** als Beiratsmitglied verstärkt. Koppelkamm war zuvor sechs Jahre bei Man Investments in London tätig, Meurer sammelte ca. 25 Jahre Berufserfahrung in



verantwortlichen Finanzpositionen, darunter seit 2004 Geschäftsführungsaufgaben im Bereich erneuerbare Energien.

Die Altira AG aus Frankfurt hat ihren Vorstand mit **David Zimmer** um ein weiteres Mitglied ergänzt. Zimmer wird als Chief Financial Officer die Bereiche Finanzen, Recht, Personal und Risk Management verantworten. In dieser Rolle folgt er auf **Peter Brumm**, der sich mit seinem Vorstandskollegen Christian Angermayer auf projektbezogene Business Development-Themen fokussieren kann. Zimmer war zuletzt Senior Investment Manager bei Waterland Private Equity Investments in Düsseldorf.

Michael Henrich übernimmt zum Jahreswechsel bei der DZ Bank AG die Leitung des Bereichs VR Mittelstand. Er soll das Firmenkundengeschäft mit mittelständischen Unternehmen ausbauen und weiterentwickeln.

Die Corporate Finance-Beratung Close Brothers GmbH hat Anfang



November offiziell ihr Büro in Warschau eröffnet. Die Leitung übernimmt der Mittel- und Osteuropaspezialist **Tod Kersten**, der von Lazard wechselt. Kersten soll u.a. die M&A-Aktivitäten in der Region vorantreiben.

Vor wenigen Wochen wechselte **Sven Klose** als Investment Manager zu EnjoyVenture und übernimmt dort die Leitung des Büros in Hannover. Zuvor war er zwei Jahre Projektleiter Innovationsfinanzierung bei hannoverimpuls und CFO/CTO bei einem IT-Start-up.



Seit November gehört **Michael Brehm** dem Team der Münchner Venture Capital-Gesellschaft Target Partners als Venture Partner an. Der Fokus des ehemaligen Geschäftsführers von StudiVZ liegt auf Start-ups und Geschäftskonzepten für Endverbraucher im Internetbereich.

Soeben erschienen

Im Buch „**Wirtschaftswunder 2010**“ prognostiziert Inga Michler den baldigen Wiederaufschwung für Deutschland – dank mittelständischer Familienunternehmer, die sich durch Weitsicht optimal für die Krise gerüstet haben. Im ersten Teil des Buches wird mit vermeintlichen Irrtümern aufgeräumt: Dass nur die Börse Kraft geben könne oder Standorte rund um den Globus austauschbar seien. Falsch, so die Botschaft, denn Familienunternehmen beweisen täglich das Gegenteil. Erfolgreiche Persönlichkeiten wie die Gebrüder Deichmann oder Claus Hipp und ihre unterschiedlichsten Motivationen werden im zweiten Teil portraitiert. Auf der einen Seite unterscheiden

sich diese Familienunternehmer durch ihre Vielfalt, jedoch gibt es Gemeinsamkeiten. Diesem Erfolgsrezept „Made in Germany“ spürt die Autorin im dritten Abschnitt nach und zeigt auf, dass es zum Vorbild für Chefs großer Konzerne ebenso wie für ganze Länder geworden ist. Das Buch trägt der volkswirtschaftlichen Bedeutung von Familienunternehmen gebührend Rechnung. Erschienen im Campus Verlag, 222 Seiten, 24,90 EUR.



Innovative Geschäftsideen wachsen in innovativen Kapitalmärkten.

XETRA | DEUTSCHE BÖRSE
GROUP

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

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

Deutsche Börse Listing: Welcome to Your Future





Affiris AG, Wien



Österreichs größter Lizenzdeal
mit GlaxoSmithKline
über 430 Mio. Euro

Dr. Frank Mattner (CSO), Dr. Walter Schmidt (CEO)

PDC Biotech GmbH, Wien



Entwicklung von Therapeutika zur
Verhinderung von Gebärmutter-
kontraktionen
(vorzeitige Wehen)

Diane Kalina (CEO), Patricia Griffin (CDO)

Ident Technology AG, München



April 2009
Lizenzdeal mit Infineon

Peter Rosenbeck (CEO), Wolfgang Richter (F&E), Stefan Donat (COO)

Wir finanzieren Spitzentechnologien!

Innovative Unternehmen aus Österreich und Deutschland setzen weltweit neue Standards in potenzialträchtigen Spitzentechnologien. Wachsende Märkte aus den Bereichen 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
F O N D S
WWW.MIG-FONDS.DE