Februar 2010, 12,50 Euro

Private Equity • Buyouts • M&A

VentureCapital Magazin

VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure

Mit Sonderbeilage „Private Equity-Markt Schweiz“

Was das Herz begehrt

Von E-Commerce profitieren Gründer, Investoren und Kunden

Von der Uni zum Unternehmer

Vielfältige Starthilfen für Gründer aus der Hochschule

Werte schaffen nach der Krise

Neue Herausforderungen für Buyout-Manager

„Ich kann schlecht daheim auf der Couch sitzen“

Interview mit Boris Polenske, Geschäftsführer von pkw.de

Wir stärken Ihr Eigenkapital.

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

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Editorial

Börsenfenster, öffne Dich!

Liebe Leserinnen und Leser,

nachdem Private Equity im Jahr 2008 in der Breite das wohl schlechteste Jahresergebnis in der Geschichte der alternativen Anlageklasse eingefahren hat, endete 2009 viel versprechend. Zum einen melden zahlreiche Fonds seit dem dritten Quartal 2009 steigende Nettovermögenswerte. Zum anderen mehrten sich zum Jahresausklang die Anzeichen für eine wieder zunehmende Dealaktivität.

Zwar liegen die Zahl und das Volumen der Neuinvestitionen noch sehr deutlich unterhalb des Niveaus vor der Krise. Dennoch ist es bemerkenswert, dass Private Equity-Häuser allein im Dezember 2009 sowohl in Europa als auch in den USA Buyouts oberhalb der Marke von 1 Mrd. EUR angekündigt haben. Mit einem Volumen von 2,3 Mrd. EUR belegt der Wissenschaftsverlag Springer Science + Business Media den Spitzenplatz, Rang 2 geht an den US-amerikanischen Betreiber von Vergnügungsparks Cedar Fair, den sich der Buyout-Fonds Apollo für 2,4 Mrd. USD einverleibt. Aufgrund der mangelnden Verfügbarkeit von Fremdkapital erschienen Private Equity-finanzierte Transaktionen in dieser Größenordnung noch vor einem halben Jahr als kaum durchführbar.

Von einem Comeback der Mega-Buyouts zu sprechen, wäre sicherlich verfrüht. Ebenso falsch lagen jedoch diejenigen, die Blackstone, KKR & Co. bereits dem Untergang geweiht sahen. Der zurückgekehrte Optimismus wird auch an den Börsen gespiegelt: Mit einem Kurssprung von rund 400% über die letzten zwölf Monate hat beispielsweise die in Amsterdam notierte KKR & Co. (Guernsey) L.P. den Gesamtmarkt weit hinter sich gelassen.

Andreas Uhde, Chefredakteur

Während sich das Sentiment gegenüber der Buyout-Branche deutlich verbessert hat, hält die Bewährungsprobe im Venture Capital-Segment an. So konnten die hiesigen Frühphaseninvestoren trotz der positiven Kapitalmarktentwicklung in den letzten zehn Monaten kein neues Börsengangfenster aufreißen. Strategische Käufer sind zwar in den Markt zurückgekehrt, halten sich mit Akquisitionen junger Technologieunternehmen aber zurück. Viele Venture Capital-Fonds aus dem deutschsprachigen Raum nähern sich nun dem Ende der Investitionsperiode. Ihre Manager brauchen dringend Erfolge, um erfolgreich Geld für Nachfolgefonds einwerben zu können. Bleiben diese aus, wird die ohnehin schon überschaubare Venture Capital-Branche weiter schrumpfen. Das wäre fatal – nicht nur für die betroffenen Managementteams, sondern auch für die Innovationskraft der DACH-Region. ■

Eine interessante Lektüre dieser Ausgabe (und den Investoren zahlreiche lukrative Exits) wünscht

Andreas Uhde

andreas.uhde@vc-magazin.de

Foto: © Pascal Ballotin / PIXELIO

Neuhaus Partners gehört zu den führenden Venture-Capital-Gesellschaften in Europa. Investiert wird in Ideen, die sich durch ein technologisches Alleinstellungsmerkmal auszeichnen, wie bei unserem jüngsten Beteiligungsunternehmen, Tolingo, dem einzigartigen Online-Übersetzungsservice mit seinem globalen Übersetzerpool. Denn nur wer Ideen versteht, kann Chancen erkennen. www.NeuhausPartners.com

NEUHAUS PARTNERS

Inhalt

12 Was das Herz begehrt

Von E-Commerce profitieren Gründer, Investoren und Kunden

Es war in jeder Hinsicht ein langer Weg vom fahrenden Händler über Megakaufhäuser zum E-Commerce. Die geplatzte Internetblase kurz nach der Jahrtausendwende hat sich dabei nur als kurzer Bremsweg herausgestellt. Mit dem richtigen Ansatz können Gründer Kunden und Investoren überzeugen – und Branchenriesen aus der Welt des stationären Handels hinter sich lassen.

30 Von der Uni zum Unternehmer

Vielfältige Starthilfen für Gründer aus der Hochschule

Ausgründungen (Spin-offs) aus der Hochschule und aus verwandten, wissenschaftlichen Einrichtungen heraus sind ein wichtiger Bestandteil der Gründerszene. In Deutschland fehlt es nicht an guter Forschung und an Innovationen, aber es mangelt manchmal daran, sie in wirtschaftlich erfolgreiche Produkte und Lösungen umzusetzen. Unterstützung gibt es jedoch von vielen Seiten.

3 Editorial
Börsenfenster, öffne Dich!

Auslese

6 Statistiken, Top-News und Tendenzen

Titelthema

12 Was das Herz begehrt
Von E-Commerce profitieren Gründer, Investoren und Kunden

Märkte & Zahlen

18 Vis-à-vis
„Mittelständler gehen mit Außenständen bei Lieferanten oft sorglos um“
Interview mit Justus Hecking-Veltmann, Klaus Engberding und Arno Schneider, EOS Gruppe

20 Lohnt sich Private Equity noch?
USA: Drastischer Rückgang der Venture Capital-Renditen im 10-Jahres-Rückblick

22 Wagniskapital Down Under
Australien: Chancenreich für Venture Capitalisten aus Europa
Dr. Angelika Yates, Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

26 Executive Talk
„In große Kabelnetzbetreiber zu investieren, ist ein gutes Geschäft!“
Interview mit Prof. Dr. Helmut Thoma, Medienexperte

28 Menschen & Macher
Dr. Rüdiger Kollmann
Teil 39 der Serie

29 VC-Kolumne von
Paul Jozefak, Neuhaus Partners
Identitätskrise der Business Angels

Early Stage & Expansion

30 Von der Uni zum Unternehmer
Vielfältige Starthilfen für Gründer aus der Hochschule

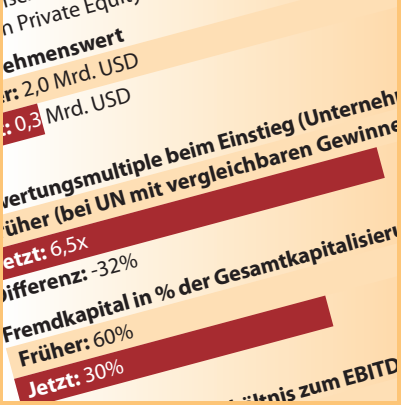
32 Investor im Portrait
Frischer Wind in Wien
Teil 102: First Love Capital Beteiligungs-Management GmbH & Co. KG

34 M&A-Kolumne von
Ralf Philipp Hofmann, Janina Marek, Jupiter Capital Partners
M&A im E-Commerce-Sektor
Full-Service, neue Geschäftsmodelle und internationale Investoren

Mittelstand/Buyouts

36 M&A-Transaktionen im IT-Sektor
Erfolgreiche Unternehmensakquisitionen erfordern Branchenexpertise
Dr. Andreas Lober, Dr. Clemens Just, Schulte Riesenkampff Rechtsanwaltsgesellschaft

38 Werte schaffen nach der Krise
Neue Herausforderungen für Buyout-Manager



38 Werte schaffen nach der Krise

Neue Herausforderungen für Buyout-Manager

Konjunktureinbruch und restriktive Finanzmärkte haben auch die Buyout-Märkte getroffen: Parallel zur Lehman-Pleite sackte das Transaktionsvolumen im 4. Quartal 2008 drastisch ab. Von Januar bis September 2009 belief sich das Volumen in Deutschland auf weniger als ein Zehntel der Summe des Boomjahres 2007. Ein solcher Rückgang wirft zahlreiche existenzielle Fragen auf.

54 „Ich kann schlecht daheim auf der Couch sitzen“

Interview mit Boris Polenske, Geschäftsführer und Gesellschafter von pkw.de

Ein Lebenslauf wie aus dem Lehrbuch für Unternehmer: Boris Polenske gründete schon als Schüler sein erstes Start-up und attackierte später sogar Branchengrößen wie die Deutsche Telekom. Welche Entscheidungen er erneut treffen würde, wo er sich die Finger verbrannte und ob er sich einen Wechsel auf die Investorenseite vorstellen kann, berichtet er im Interview.

42 Positive Impulse
Private Equity – Markterwartungen 2010
Philippe Roesch, Auda

Private Equity-Dachfonds

43 Fondsportrait
Feeder für einen Asien-Dachfonds
Berenberg & Hansa Treuhand Private Equity Partners 2 Asien

44 „Mezzanine und Infrastruktur interessant“
Interview mit Andreas Schmidt, Sal. Oppenheim Private Equity Partners

45 Dachfonds-News

Entrepreneurship

46 Entrepreneurship-Flash

48 CleanEquity Monaco
Ein Ausblick auf die 3. Auflage der Cleantech-Investorenkonferenz im Fürstentum

49 Standpunkt Gründer
Spin-offs – im Zusammenspiel mit universitärer Gründerförderung
Florian Nöll, spendino

50 Rasche Erfolge trotz knapper Budgets
Suchmaschinenmarketing: Idealer Begleiter für Start-ups
André Kolell, Blue Summit Media

52 Case Study
Gründen an der Grenze
asgoodas.nu GmbH: Zweitmarkt für Handys

54 „Ich kann schlecht daheim auf der Couch sitzen“
Interview mit Boris Polenske, Geschäftsführer und Gesellschafter von pkw.de

55 Elevator Pitch
– Dailyplaces.net – poi.la GmbH
– Vedento Weckbach und Kovarik GbR

Datenbank

56 Deal-Monitor

62 Soeben erschienen

62 Events
Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

63 Zitat des Monats

63 Ausblick/Impressum

64 Stellenmarkt

In Kooperation mit

eFINANCIALCAREERS.DE

66 People

Unter www.vc-magazin.de

- Alle 102 Teile der Serie Investor im Portrait
- Alle Dachfonds-Portraits
- Die Serie Business Angel-Netzwerke
- Ein aktuelles Interview
- ... und vieles mehr!

Inhalt

Private Equity-Regulierung

Neues aus Brüssel

Von Dörte Höppner, Geschäftsführerin des BVK

Zum Jahreswechsel übernahm Spanien für die kommenden sechs Monate die EU-Ratspräsidentschaft von Schweden. Die Spanier verantworten die Tagesordnung aller Sitzungen des Ministerrates, führen den Vorsitz bei den Sitzungen der Fachminister und leiten auch die rund 140 Arbeitsgruppen des Rats – so auch die zur geplanten AIFM-Richtlinie. In Spanien gibt es keine ausgeprägte Private Equity-Kultur, weshalb die Finanzierungsform auf der politischen Agenda nicht ganz oben steht. Die Spanier gehen – anders als die Schweden – das Thema AIFM bedächtig und unaufgeregt an. Wollten die Schweden noch unbedingt ihre Position bei den anderen 26 Mitgliedstaaten durchsetzen, sehen die Spanier sich eher als Moderator. Erste Amtshandlung: Alle Delegationen wurden erneut gebeten, ihre Position zum Richtlinienentwurf darzustellen. Es wäre nicht überraschend, wenn sich der Abstimmungsprozess im Ministerrat bis zur Jahresmitte hinziehen würde. Dann würden die Belgier das Erbe der Schweden und Spanier antreten.

Ranking des Monats

Einbruch im Westen

Top 10 der Zielländer von Private Equity-Transaktionen 2009

Platz	Zielland	2007 (in Mrd. USD)	2008 (in Mrd. USD)	2009 (in Mrd. USD)
1	USA	486,545	112,543	53,869
2	China	5,081	4,937	12,277
3	UK	147,57	44,773	11,364
4	Frankreich	40,983	15,159	10,428
5	Japan	9,532	3,179	5,94
6	Luxemburg	0,931	2,901	5,583
7	Belgien	2,312	1,978	4,987
8	Italien	8,997	13,397	4,033
9	Deutschland	28,728	20,429	2,685
10	Spanien	10,186	17,342	2,679

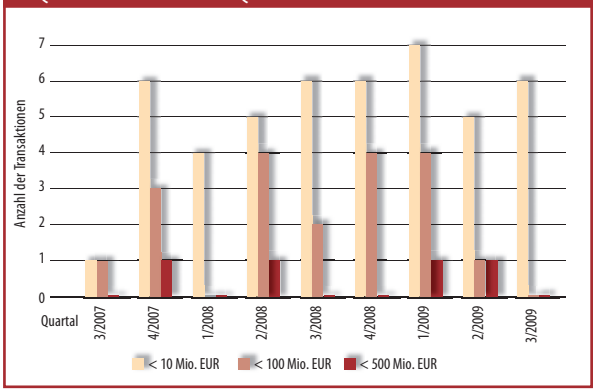
Quelle: Zephyr veröffentlicht durch BvD

Grafik des Monats

Small Cap-Segment im Aufwind

Insgesamt 150 repräsentativ ausgewählte Unternehmenskäufe und -fusionen im Jahr vor und nach der Pleite von Lehman Brothers nahm die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft unter die Lupe. Davon wurden 76 abgeschlossen und 30 abgebrochen – bei 44 liefen die Verhandlungen noch. Dabei zeigte sich: Die Gesamtzahl im Mid Cap-Bereich bis 500 Mio. EUR blieb konstant, die Summe der Transaktionen im Small Cap-Segment (bis 10 Mio. EUR) stieg um 50%. Die Untersuchung „M&A-Transaktionen 2007/2008/2009 – Rückblick, Analyse und Trends“ ist kostenfrei unter contact@luther-lawfirm.com bestellbar.

Anzahl der Transaktionen nach Volumen 3. Quartal 2007 bis 3. Quartal 2009



Quelle: Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

Zahl des Monats

+13.000

Trotz der größten Wirtschaftskrise seit der Gründung der Bundesrepublik wurden im vergangenen Jahr mehr Unternehmen gegründet als liquidiert. In einer ersten Hochrechnung kam das Bonner Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Anfang Januar auf 410.000 Existenzgründungen im Jahr 2009. Im Vergleich zum Vorjahr – mit 399.000 neuen Unternehmen das schwächste Jahr seit 1990 – ist dies eine Steigerung um 2,7%. Die Zahl der Marktaustritte sank im gleichen Zeitraum um 3,6% von 412.000 auf rund 397.000. Damit liegt der Gründungssaldo bei +13.000 und weist wieder ein positives Vorzeichen auf. Im Jahr 2008 war er erstmals seit Mitte der 1970er-Jahre negativ ausgefallen.

best of biotech

get your business started!

bob

// THE LIFE SCIENCE BUSINESS PLAN COMPETITION

www.bestofbiotech.at

REGISTER NOW ONLINE!

Start:	01.02.2010	
Phase 1:	01.02.2010 - 29.04.2010	
	Business Idea	
	Prizes:	3 x 1,500 €
Phase 2:	29.04.2010 - 21.10.2010	
	Business Plan	
	Prizes:	1st 15,000 €
		2nd 10,000 €
		3rd 5,000 €
LISA VR Medtech Award:		10,000 €

Newsticker

+++ ***München*** – Der weltweit operierende Finanzinvestor Apax Partners hat einen Mehrheitsanteil an Psagot Investment House erworben. Der israelische Asset Manager verwaltet knapp 22 Mrd. EUR. +++ ***Frankfurt*** – Die internationalen Anwaltssozietäten Hogan & Hartson LLP und Lovells LLP werden sich zum 1. Mai zusammenschließen und als Hogan Lovells firmieren. +++ ***München*** – Bei den M&A Awards 2009 in New York wurde TVM Capital in der Kategorie „Strategische Unternehmenstransaktion des Jahres" ausgezeichnet. Anlass war der Verkauf der Direvo Biotech AG an Bayer Healthcare. Berater war Mummert & Company. +++ ***Hamburg*** – Im vergangenen Jahr platzierte Nordcapital im Segment Private Equity 3,4 Mio. EUR Eigenkapital. Nach 4,7 Mio. EUR im Jahr 2008 entspricht das einem Rückgang von knapp 28%.

Mehr Spielraum für die Venture Plattform der EVCA

Dr. Hendrik Brandis, geschäftsführender Gesellschafter und Mitgründer der Earlybird Venture Capital GmbH (Hamburg/München) ist neuer Vorsitzender der Venture Plattform der European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA). Er folgt damit auf Patrick Sheehan, Partner des Environmental Technologies Fund (ETF) in London. Erst letzten November hatte die EVCA als Gesamtverband im Zuge ihrer Neustrukturierung allen Arbeitsplattformen – neben Venture Capital auch Mid Market, Large Buyout und Limited Partners – größeres Gewicht verliehen. So können nun auch die Mitglieder der Venture Plattform stärker über die Zielsetzungen und Ressourcen des Bereiches mitbestimmen.

VC Magazin: Die EVCA hat sich im November eine neue Struktur gegeben. In welcher Form können die Mitglieder der Venture Plattform nun Einfluss nehmen?
Brandis: Ein wesentlicher Einflussfaktor ist sicherlich die neue Budgethoheit. Allein dadurch, dass wir zukünftig selbst entscheiden können, bei wem und für was wir Geld ausgeben, sind wir in einer besseren Position als vorher. Die neuen Abläufe – und der Prozess der Entscheidungsfindung – müssen von allen Beteiligten aber erst noch eingeübt werden.

VC Magazin: Das Fundraising stellt derzeit eine der größten Hürden dar. Wie wollen Sie die Situation verbessern?

Anzeige

ENJOY | VENTURE

Unser Nachwuchs, Jahrgang 2009

... in unseren InvestImpuls-Fonds

- Auto Signal Systems GmbH
- Rodos Biotarget GmbH
- Fidlock GmbH
- TDSG / KBH Holding GmbH
- RF Mondial GmbH
- Data Assessment Solutions GmbH
- Vantronix GmbH

Invest-Impuls

... im ELS Fonds

- SimuForm GmbH
- WaveScape GmbH
- TriDiCam GmbH
- studdex GmbH
- Nevigo GmbH

ELS | FONDS

... im Team

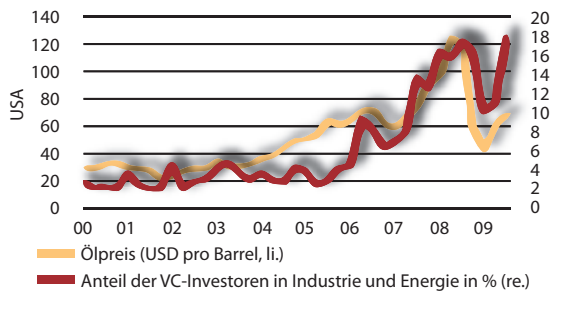
- Sven Klose, Investmentmanager
- Benjamin Iber, Analyst

Herzlich Willkommen in der Familie!

Venture Capital am Puls des Öls

Zwischen Venture Capital-Investitionen in US-Start-ups aus dem Energiesektor und dem Ölpreis besteht ein Zusammenhang: Zieht der Ölpreis an, steigt im gleichen Zug das Interesse an jungen Unternehmen, die neue Wege der Energienutzung erschließen. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie von Deutsche Bank Research. Als der Ölpreis im Sommer 2008 neue Höchststände erreichte, nahmen auch die Finanzierungen in Energie-Start-ups zu – nach dem Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise sanken beide Werte deutlich. Vor allem Solarunternehmen erhielten im ersten Quartal 2009 kaum Geld. Seitdem hat sich die wirtschaftliche Lage zunehmend stabilisiert, und beide Kurven befinden sich im Aufwind.

Venture Capital am Puls des Ölpreises



Quelle: DB Research, PwC Money Tree, WWMD

Nachgefragt bei Dr. Hendrik Brandis, Earlybird Venture Capital/EVCA

Dr. Hendrik Brandis

Brandis: Zunächst einmal leiden wir darunter, dass die Datenbasis für die Venture Capital-Industrie unbefriedigend ist. Die Art und Weise, wie diese Daten gesammelt und verwaltet werden, führt zu falschen Schlussfolgerungen und stellt die Industrie in einem unnötig schlechten Licht dar. Wegen dieser Zahlen gelangen europäische Venture-Fonds oft nicht in die Allokation institutioneller Investoren. Zudem haben wir mit den weltweiten Workshops für Limited Partner in der Vergangenheit gute Erfahrungen gemacht und werden sie fortführen. Außerdem arbeiten wir an einem White Paper für die europäische Kommission, wie die Rahmenbedingungen für Venture Capital verbessert werden können.

VC Magazin: Wie stellt sich die Situation auf der Exit-Seite dar?
Brandis: Sie könnte besser sein. Um daran etwas zu ändern, haben wir eine Diskussionsrunde mit den führenden europäischen Börsen initiiert. Auf der Tagesordnung stehen z.B. die Harmonisierung von Anforderungen für ein effizientes Multi-Listing an verschiedenen Handelsplätzen, gemeinsame Indizes und eine verbesserte Abdeckung von Small und Micro Caps durch Analysten. Daneben wollen wir durch weitere Initiativen wie M&A-Connect die Portfolios europäischer Venture Capital-Fonds näher an potenzielle strategische Investoren bringen.

VC Magazin: Wie sehen Sie die deutschsprachige Venture Capital-Szene im europäischen Vergleich positioniert?
Brandis: Wie in keinem anderen Land ist der Markt in Deutschland aus der Balance geraten. Das kann man wunderbar quantifizieren, wenn man das Bruttoinlandsprodukt der USA als Ausgangspunkt nimmt und die Zahl der Beteiligungsgesellschaften vergleicht. In den Staaten gibt es über 800 Venture Capital-Fonds, von denen rund 250 umgerechnet über 100 Mio. EUR verwalten. Dementsprechend müssten wir in Deutschland ca. 260 Fonds sehen, darunter 80 große. Tatsächlich gibt es hierzulande nur 15 aktive Gesellschaften, und nur vier davon verwalten mehr als 100 Mio. EUR. Insgesamt liegt die hiesige Venture-Industrie deutlich unter dem europäischen Durchschnitt. Wir haben hier einen riesigen Nachholbedarf!

Anzeige

Science4Life
GRÜNDERINITIATIVE • LIFE SCIENCE • CHEMIE

Der Science4Life Venture Cup

Aufsteiger gesucht!

Mitmachen beim bundesweiten Businessplan-Wettbewerb

Sie haben eine Geschäftsidee im Bereich Life Sciences oder Chemie?

- Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung dieser Idee und helfen Ihnen bei der Entwicklung Ihres Businessplans.
- Sie gewinnen branchen-spezifisches Know-how, wertvolle Kontakte und Geldpreise im Gesamtwert von über 75.000 Euro.

JETZT KOSTENLOS TEILNEHMEN!

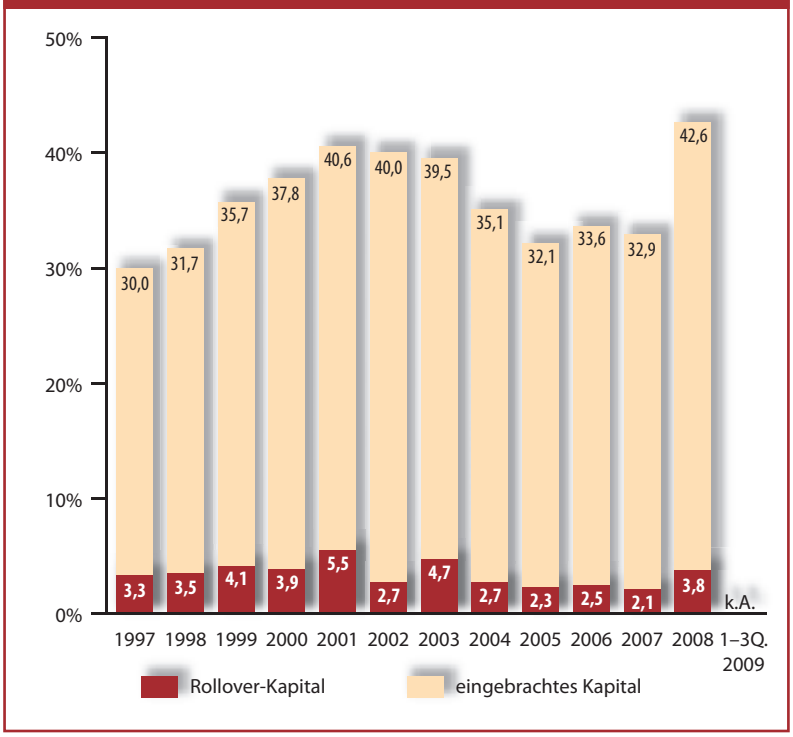
Infos unter:
www.science4life.de

Eine Initiative von:
HESSEN
sanofi aventis

Mehr Eigenkapital, weniger Schulden

Neuer Rekordwert bei Leveraged Buyouts (LBO): Das von Finanzinvestoren durchschnittlich eingebrachte Kapital stieg im Jahr 2008 auf den höchsten Wert seit über zehn Jahren. Für 2009, das erste Kalenderjahr nach der Pleite der Lehman-Bank, liegen noch keine Zahlen vor.

Durchschnittlich eingesetztes Eigenkapital bei LBOs 1997–2009



Quelle: Credit Suisse

M&A 2009: neue Top 3-Sozietät

Bezogen auf M&A-Transaktionen 2009 in Deutschland konnten die spezialisierten Sozietäten weitgehend ihre 2008 errungenen Spitzenpositionen halten. Als einziger neuer Name taucht Hengeler Mueller in der Wertrangliste auf. Die vorige Nummer zwei Clifford Chance fiel auf den fünften Platz zurück. In der Volumenrangliste änderte sich die Reihenfolge an der Spitze, CMS und Freshfields Bruckhaus Deringer tauschten die Plätze.

M&A-Transaktionen in Deutschland: Top 3-Sozietäten 2009 nach Wert

Rang 2009	Rang 2008	Sozietät	Wert in Mio. USD	Anzahl Transaktionen
1	1	Freshfields Bruckhaus Deringer	49.895	63
2	8	Hengeler Mueller	29.363	36
3	3	Linklaters	21.092	34

M&A-Transaktionen in Deutschland: Top 3-Sozietäten 2009 nach Anzahl

Rang 2009	Rang 2008	Sozietät	Wert in Mio. USD	Anzahl Transaktionen
1	2	CMS Hasche Sigle	7.302	68
2	1	Freshfields Bruckhaus Deringer	49.895	63
3	3	Clifford Chance	13.844	40

Quelle: mergermarket

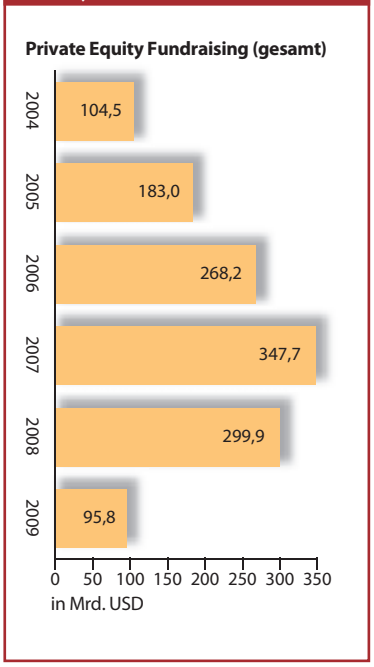
Atlas Venture verlässt München

Im Laufe des Jahres will sich Atlas Venture nach Boston zurückziehen. Das Büro in München soll ganz geschlossen werden, Regina Hodits übernimmt die Rolle eines Venture Partners. Aus dem Londoner Büro siedelt Partner Fred Durstin in die USA über, während Christopher Spray vor Ort weiterhin das europäische Portfolio betreut. An der strategischen Ausrichtung soll sich nichts ändern, Atlas Venture will weiterhin in europäische Start-ups investieren.

Deutlicher Rückgang im US-Fundraising

Um gut 68% reduzierte sich das Kapital, das amerikanische Private Equity-Gesellschaften im Jahr 2009 eingesammelt haben. Konnten 508 erfolgreiche Fonds im Jahr 2008 noch ein Volumen von 299,9 Mrd. USD verbuchen, brachten 331 Fonds jüngst lediglich 95,8 Mrd. USD auf. Wie Dow Jones berichtet, lag der Rückgang allein im vierten Quartal 2009 bei 80%.

US-Fundraising auf Sechs-Jahres-Tief



Quelle: Dow Jones

RWB Special Market Fonds

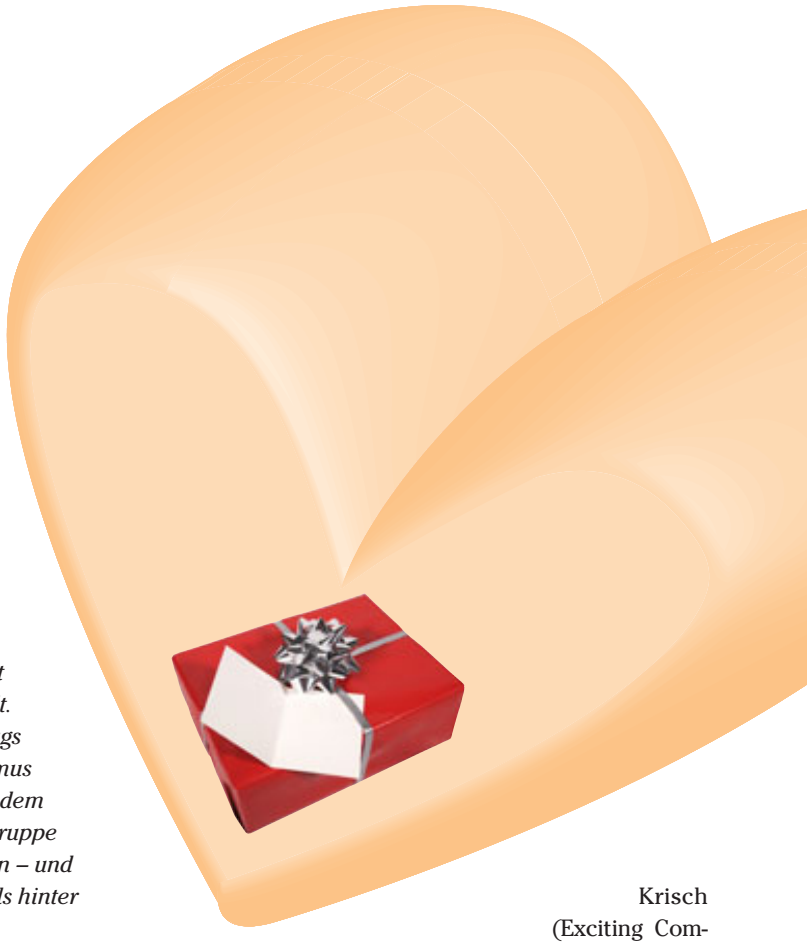
Die III. Generation

RWB
Spezialist für Private Equity

Jetzt informieren unter: www.rwb-ag.de

Was das Herz begehrt

Von E-Commerce profitieren Gründer, Investoren und Kunden



Es war in jeder Hinsicht ein langer Weg vom fahrenden Händler über Tante-Emma-Läden und Megakaufhäuser zum E-Commerce. Die geplatzte Internetblase kurz nach der Jahrtausendwende hat sich dabei nur als kurzer Bremsweg herausgestellt. Seit das Internet selbstverständlicher Teil des Alltags geworden und bei Gründern und Investoren Realismus eingekehrt ist, lässt sich online Geld verdienen. Mit dem richtigen Konzept und einer geeigneten Produktgruppe können Gründer Kunden und Investoren überzeugen – und Branchenriesen aus der Welt des stationären Handels hinter sich lassen.

Verbrannte Finger als Lehrmeister

So wie Kinder auf eine heiße Herdplatte fassen müssen, um ihre Lektion zu lernen, müssen auch Investoren manchmal schmerzhafte Erfahrungen sammeln. Der Internethype um die Jahrtausendwende hat sich dabei als die bislang größte – und insgesamt teuerste – Lehrstunde für Venture Capital-Geber gezeigt. Besonderes Aufsehen erregte seinerzeit die Pleite des Online-Lebensmittelhändlers Webvan: Nach Schätzungen von US-Analysten wurden fast 1,2 Mrd. USD verpulvert. Mehr Glück hatten die Kapitalgeber beispielsweise beim Aufbau des heutigen Gemischtwarenladens Amazon, der allerdings zunächst auch viel Geld verschlungen hat und etliche Jahre für die schwarze Null brauchte. Einen neuen Hype – und weitgehende Orientierungslosigkeit, wie Geld verdient werden kann – gab es seitdem nur bei Social Networks. Im Online-Handel dagegen legen Investoren wie Gründer wert auf realistische Ziele und schnelle Monetarisierung. In Zeiten wie diesen erweise sich E-Commerce als risikoarmes Investment für Venture Capital-Geber, sagt beispielsweise Jörg Binnenbrücker von DuMont Venture. „Bei einem transaktionsbasierten Modell erkennt man schnell, ob es vom Markt angenommen wird. Außerdem verringern die Einnahmen den Kapitaleinsatz des Investors“, erklärt er.

Jörg Binnenbrücker, DuMont Venture

Kopie oder eigene Idee?

Doch es gibt auch Kritik am Vorgehen der hiesigen Venture Capital-Szene. Der renommierte Blogger Jochen Krisch (Exciting Commerce) hält heimische Seed-Investoren für zu sehr auf Sicherheit bedacht: „Für deutsche Kapitalgeber muss sich ein Geschäftsmodell schon bewährt haben. US-Gesellschaften dagegen sind innovationsfreudig und entwickeln auch einen Markt.“ Dies erkläre auch, warum die meisten heimischen Start-ups meist als Copycats von US-Vorbildern agieren. Das Problem sei komplexer, widerspricht Jörg Binnenbrücker (DuMont Venture) dieser Sichtweise: „In den USA gibt es insgesamt mehr Venture Capital-Geber und daher auch weit mehr Seed-Kapital, durch welches insbesondere frühe Ideen finanziert werden. Das begründet die Zurückhaltung hierzulande.“ Abgesehen davon hätten sich in den letzten zwei Jahren „95% der US-Venture Capitalisten ähnlich ängstlich gezeigt. Viele wagen noch nicht einmal internationale Investments“, rückt Ingo Franz von Creathor Venture die Perspektive gerade. Außerdem sieht Krisch auch Defizite bei den Gründern, die entweder innovativ, aber wirtschaftlich unbedarft seien oder als Managergründer lieber mit geklonten Geschäftsmodellen loslegen. „Im Handel innovativ zu sein, fällt schwer. Mit der richtigen Idee können Gründer aber sehr effektiv Nischen abdecken – vor allem, da viele große Offline-Marken dem Internet fernbleiben“, erwidert Binnenbrücker. So zeigt das erste Ergebnis der Google-Suche nach Sonnenbrillen ganz oben Mister Spex an, beim Schlagwort Schuhe liegt Zalando noch vor Deichmann auf dem zweiten Platz.

Ingo Franz, Creathor Venture

Einzigartiges für die Massen

Dennoch wurden in Deutschland originäre und originelle Konzepte entwickelt. So traten die Gründer von MyMüsli eine Welle im Bereich Mass Customization los. Neben dem Frühstück (Saft, Marmelade, Kaffee) können Online-Shopper u.a. noch Schokolade, Hundefutter oder Parfüm maß-

Nach dem Erfolg von MyMüsli sind auch andere Start-ups auf den Geschmack von Mass Customization gekommen.

geschneidert bestellen. Für viele Gründer entpuppt sich das Konzept als Goldgrube: Sie nutzen die Preisvorteile der Massenproduktion, während der Käufer gerne einen Aufpreis für personalisierte Güter zahlt. So setzt Chocri pro Bestellung durchschnittlich 15 EUR um – für zwei bis vier Tafeln Schokolade. „Das Produkt selbst ist schon

Start-ups mit Mass Customization (Auswahl)

Start-up	Shop online seit	Produkt
MyMüsli	Apr 07	Müsli
Sonntagmorgen	Mrz 08	Kaffee
MyParfüm	Aug 08	Parfüm
Chocri	Sep 08	Schokolade
Freischnauze	Sep 08	Hundefutter
MeinKartenspiel	Nov 08	Kartenspiele
Saftfabrik	Dez 08	Saft
Wunschlikör	Jan 09	Likör
mymelade	Jun 09	Marmelade

Quelle: eigene Recherche

INCREON

Bayern Kapital
Venture Capital für Bayern

Sie suchen Eigenkapital für ihr High-Tech-Projekt?

Bayern Kapital bietet:

- Eigenkapital für die Seedphase, F&E, Markteinführung und Wachstum
- Co-Investments mit Partnern
- Langjährige Finanzierungserfahrung
- Zugang zu einem starken Netzwerk

Neue Fonds mit rund 90 Mio. EUR aufgelegt!

www.bayernkapital.de

Bayern Kapital GmbH · Ländgasse 135 a · 84028 Landshut
Telefon 0871 92325 - 0 · info@bayernkapital.de

Süßer Exportschlager: Das deutsche Start-up Chocri will jetzt auch in den USA Kunden zum Kauf individueller Geschenke „verführen".

emotional. Außerdem erhält man für kleines Geld ein individuelles Geschenk", erläutert Gründer Franz Duge. Allerdings hat es auch schon Opfer gegeben – so musste Fabidoo die Pforten schließen. Der Hersteller von personalisierten Figürchen blieb unter der kritischen Umsatzschwelle.

Dieser Fall zeigt auch die Grenzen von Mass Customization auf, da das Konzept nur bedingt Venture Capital-fähig sei, warnt Franz: „Auch wenn Individualisierung als gesellschaftlicher Trend immer wichtiger wird, streben Investoren große Märkte an. Die gibt es nur bei wenigen Produkten." Schokolade gehört sicherlich in diese Kategorie, denn Chocri peilt im zweiten vollen Geschäftsjahr die Umsatzmillion an und expandiert jetzt in die USA. Dort tritt das Berliner Start-up quasi einen Dreikampf gegen sich selbst an. Zwei US-Klone orientieren sich sehr deutlich am deutschen Vorbild. „Wir profitieren von unserer Erfahrungskurve", zeigt sich Co-Gründer Franz Duge selbstbewusst. „Keine Angst vor Copycats", ist auch die Devise von Jochen Krisch: „Ein Start-up lebt von den nicht greifbaren Erfolgsfaktoren – den Erfahrungen und dem Herzblut der Gründer."

Shopping-Clubs: Exklusivität als Merkmal

In zwei wesentlichen Punkten haben sogenannte Shopping-Clubs, die hierzulande vor rund anderthalb Jahren

Nachgefragt bei Ingo Heinrich, Geschäftsführer der Stylefruits GmbH

VC Magazin: Mit Ihrem Start-up Stylefruits gehören Sie in Deutschland zu den Vorreitern des Social Shopping. Wie haben Sie die Nutzer von Ihrem Konzept überzeugen können?

Ingo Heinrich

Heinrich: Auf unserer Website können Frauen eigene Outfits aus Tausenden von Modeartikeln zusammenstellen und sich von anderen Styling-Ideen inspirieren lassen. Die Outfit-Logik ist prinzipiell schon seit 15 Jahren aus Frauenzeitschriften bekannt und gelernt. Bei uns werden monatlich rund 35.000 neue Outfits zusammengestellt und oftmals auch stark diskutiert. Es besteht eine hohe Leidenschaft, sich auf unterhaltsame Art mit Mode auseinanderzusetzen. Mit diesem Konzept erreichen wir monatlich rund 500.000 Nutzerinnen. Männer wollen dagegen meist nur informiert werden.

VC Magazin: Wie haben Sie Ihr Start-up bislang finanziert?
Heinrich: Die Anschubfinanzierung für den Prototyp kam von den drei Gründern, Ende 2008 stieg dann Creathor Venture mit einem siebenstelligen Betrag ein. Unseren Geldgeber hat überzeugt, dass wir keine reine Social Community aufbauen wollten, sondern ein tragfähiges Geschäftsmodell entwickelt haben. Über unsere Website generieren wir bei unseren Shop-Partnern einen hohen sechsstelligen Warenumsatz im Monat, an dem wir durch Provisionen beteiligt sind.

VC Magazin: Welche Entwicklungsschritte planen Sie als Nächstes?
Heinrich: Wir streben die Internationalisierung an, vorrangig große europäische Märkte wie Frankreich, Spanien und Italien. Der Online-Modekauf hat in diesen Ländern starke Wachstumsraten, und die Rate der Retouren liegt je nach Markt 15–25% unter dem deutschen Wert. Das ist gut für die Marge.

VC Magazin: Werden Sie angesichts dieser Zahlen und Pläne aktiv von Kapitalgebern angesprochen?
Heinrich: In der Tat. Besonders Venture Capital-Gesellschaften aus den USA treten an uns heran, was natürlich im Hinblick auf unsere geplante Internationalisierung und eine entsprechende weitere Finanzierungsrunde für uns von Vorteil ist.

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2010

Aurelia Private Equity

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

CapitalDynamics

capiton

Corporate Finance Partners

Credit Suisse

CRESCES

eCAPITAL entrepreneurial Partners AG

Enjoy | Venture

hannoverimpuls

High-Tech Gründerfonds

LBBW Venture

Neuhaus Partners

NRW.BANK Wir fördern Ideen

RWB Private Capital Fonds

REFIT Aktiengesellschaft

VENTIZZ Capital Partners

VR Mittelstandskapital Unternehmensbeteiligungs AG

WGZ Initiativkapital

WEITNAUER Rechtsanwälte · Wirtschaftsprüfer · Steuerberater

ZF HN Zukunftsfonds Heilbronn

wie Pilze aus dem Boden schossen, einen anderen Weg gewählt. Sie richten sich an geschlossene Nutzergruppen und verkaufen nur Standardprodukte – allerdings in begrenzter Stückzahl. Als Vorreiter hat Vente Privee aus Frankreich das Modell marktfähig gemacht, in Deutschland hat sich der u.a. von Business Angels wie Lukasz Gadowski und Holtzbrinck Ventures finanzierte Klon Brands4Friends zum Marktführer aufgeschwungen. Im Regelfall wird Markenkleidung zum Schnäppchenpreis verkauft, mittlerweile werben aber unzählige weitere Anbieter um die Aufmerksamkeit und das Geld der Nutzer. So haben zwei Schwestern erst im Oktober das Start-up Black Pirate Coffee Crew gegründet, um ausschließlich Kaffee und Kaffee-Zubehör zu verkaufen. „Es wird zu einer Marktbereinigung kommen“, ist sich Jochen Krisch sicher. Insgesamt werden aus seiner Sicht zwei bis drei Universalisten überleben, dazu hätten Nischenanbieter noch Chancen. „Gründer sollten dabei eher die Ziel- und weniger die Produktgruppe im Auge haben“, warnt er.

Live Shopping im Abwind

Einen ähnlichen Ansatz fahren die Anbieter von Live Shopping: Sie bieten jeden Tag neue Produkte zu Kampfpreisen an, das Angebot gilt aber für jedermann, bis der Vorrat verkauft ist. Große Abnahmemengen ermöglichen günstige Konditionen, was zu teils deutlichen Preisvorteilen gegenüber der unverbindlichen Herstellerempfehlung führt. Während das US-Vorbild woot weiterhin wächst, hat sich das Konzept in Deutschland nur bedingt durchsetzen können. Im vergangenen September habe sich mit guut.de einer der „deutschen Parade-Shops“ zum Schnäppchen-Portal gewandelt, zeigte sich der Blogger Stephan Randler ernüchtert. Als neutraler Beobachter mag er nicht mehr an das Geschäftsmodell glauben. In der Praxis ging mit schutzgeld.de schon im November 2008 einer der Frühstarter in die vorzeitige Rente.

Twitter-Kurzumfrage #VC210

@vc-magazin: Mit welchem E-Commerce-Konzept sollte ein Gründer jetzt loslegen?

@timoeh: paid-content ;-)

@pmoehring: auf jeden Fall nicht mehr mit einem Groupon-Clone ohne nennenswerte Differenzierung

@jkrisch: Event-Konzepte in jeglicher Form #shopping #events

@krautkraemer: Gute Chancen sehen wir im Bereich der Mobile Apps und Events

@vc-magazin: Von welchen Konzepten sollen die Gründer die Finger lassen?

@kaboa: dem Groupon-Schmarrn

@getoliverleon: ein weiterer Shopping-Club ohne Vertikalisierung, Branchenbücher

@ripanti: von rein werbebasierten Modellen und Shopping-Clubs

Start-ups mit regionalen Rabattaktionen (Auswahl)

Start-up	Rabatte in*
CityDeal	Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart
Coole Deals	Hamburg, München
CoupoMania	Hamburg
DailyDeal	Berlin, Hamburg, Frankfurt, Köln, München
Heimatpreis	München
iKupon.de (angekündigt)	Mannheim, Heidelberg und Ludwigshafen
Teambon (angekündigt)	Augsburg
UnserDeal (angekündigt)	keine Angabe

* Stand 19. Januar 2010
Quelle: eigene Recherche

Regionale Rabatte als erster Trend 2010

An die Zukunft eines anderen Geschäftsmodells glauben derzeit viele heimische Gründer und auch schon einige Kapitalgeber. Im Zuge einer Weiterentwicklung der geschlossenen Shopping-Clubs bzw. des Live Shoppings haben sich regional begrenzte Rabattaktionen als Trendthema entpuppt. Der Clou dieses Modells: Erst wenn eine

Warten auf Rabatte: Der Verkauf preisgesenkter Produkte findet erst bei einer vorher festgelegten Mindestteilnehmerzahl statt.

bestimmte Anzahl von Personen teilnimmt, kommt der Deal zustande. Spätestens die 30 Mio. USD schwere Finanzierungsrunde für das US-Start-up Groupon (Kunstwort aus „group“ und „coupon“) hat hierzulande den ersten Hype 2010 ausgelöst. In den letzten Wochen ist bereits eine Handvoll Klone an den Start gegangen, weitere Copycats stehen in den Startlöchern. Bei CityDeal aus Berlin sind bereits die drei Samwer-Brüder sowie die Venture Capital-Arme von Holtzbrinck und Otto mit 4 Mio. EUR eingestiegen. „Wir werden sicherlich ein Dutzend Gründungen erleben, aber nur drei bis vier Start-ups mit fähigen Teams und solider Finanzierung haben gute Karten“, sagt Jochen Krisch. Als besondere Hürde kann sich die starke Offline-Komponente erweisen. Die Gründer müssen jeden Tag für jede Stadt gute Angebote organisieren.

Jochen Krisch, Exciting Commerce

Es soll emotionaler werden

Insgesamt sehen Investoren und Blogger Shopping-Clubs, Live Shopping oder die Rabatt-Start-ups nur als Zwischenschritt an. „Social Shopping“ soll der treibende Faktor im Online-Handel werden. „Die Empfehlungen anderer Nutzer gewinnen an Gewicht“, sagt etwa Binnenbrücker. Der selbsternannte „Produkt-Inspirator“ Shopotainment ist bereits ein früher Vertreter dieser Idee und liefert Empfehlungen und Inspirationen auf Basis der persönlichen Markenwelt: Nutzer können dort ihre Lieblingsprodukte zeigen, durch individuelle Empfehlungen neue Produkte entdecken und bequem kaufen. Noch einen Entwicklungsschritt weiter ist die Plattform Stylefruits, auf der sich modebewusste Frauen aus unzähligen Kleidungsstücken und Accessoires individuelle Outfits zusammenstellen können (siehe Interviewkasten S. 14). In der angeschlossenen Community können sich die Nutzerinnen über Stilfragen austauschen und durch die Outfit-Kombinationen klicken. Einen Stufe weiter ist für Jochen Krisch bereits Lockerz aus den USA: „Die Mischung aus Aktion und Community ist fast schon Entertainment. Das nächste Jahrzehnt wird hier echten Schwung bringen – die soziale Komponente nimmt zu, die Leute werden emotional gepackt.“

Konzepte abseits der Trends

Obwohl Trendthemen meist die Aufmerksamkeit auf sich ziehen, können Gründer mit anderen Ideen Anklang finden. So zählte froodies aus Dortmund letztes Jahr zu den Preisträgern des Businessplan-Wettbewerbs start2grow. Bei dem Start-up handelt es sich, ähnlich wie bei Webvan, um einen Online-Shop für Lebensmittel. „Die Jury überzeugte das Geschäftsmodell vor allem durch das bereits vorhandene Proof of Concept“, so Jörg Dannenberg, Teamleiter der start2grow-Gründungswettbewerbe. Auch Plattformen für gebrauchte Güter finden Nutzer und Investoren: Trade-a-Game wurde von DuMont Venture finanziert, reBuy.de schloss letzten Sommer eine große Finanzierungsrunde erfolgreich ab, an der sich u.a. Business Angel Klaus Wecken und die KfW beteiligt haben. Bei der Vermittlungsplattform Käuferportal, die den Mittelstand bei der Suche nach Investitionsgütern unterstützt, sind renommierte Business Angels wie Oliver Jung oder Kolja Hebenstreit eingestiegen. Auch im Segment digitaler Güter liegen noch Chancen. „Im Musiksektor wird das Thema E-Commerce noch länger diskutiert“, zeigt sich Dr. Henrik Brandis überzeugt. „Das ist ein riesiger Markt im Umbruch, und auch iTunes in seiner heutigen Form ist nur ein Zwischenschritt“, meint er. Als Akteur mit einem unkonventionellen Preissystem hat sich beispielsweise der digitale Musik-Shop Justaloud aufgestellt: Jeder Titel startet kostenlos und steigt der Nachfrage entsprechend auf bis zu 0,99 EUR an.

Jörg Dannenberg, start2grow

Fazit:

Hinsichtlich der Kreativität deutscher E-Commerce-Gründer und des Mutes hiesiger Investoren sind die Meinungen geteilt. Finanzierungsrunden für reine Klone von US-Vorbildern scheinen für fehlenden Mut zu sprechen. Im Gegenzug legen aber hierzulande aber auch Start-ups wie Chocri oder MyMüsli los, die Copycats in den USA provozieren. Obwohl Investoren vor allem skalierbare Modelle und große Märkte verlangen, können Gründer auch ohne Venture Capital-Unterstützung erfolgreich sein. In beiden Fällen kommt es darauf an, dass sie den Fokus auf die richtige Ziel- oder Produktgruppe setzen und ihr Konzept schnell umsetzen. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Anzeige

X Ange
PRIVATE EQUITY

ist ein europäischer Venture Capital-Investor mit Sitz in München und Paris.

Mehr als 60 Unternehmer haben uns schon überzeugt.

Beeindrucken Sie uns auch.

www.xange.fr | Info@xangevc.de

„Mittelständler gehen mit Außenständen bei Lieferanten oft sorglos um“

Interview mit Justus Hecking-Veltmann, Klaus Engberding und Arno Schneider, EOS Gruppe

Viele Unternehmer müssen Lieferanten bezahlen, obwohl sie von ihren Kunden noch kein Geld bekommen haben. Die Zahlungslücken bringen sie in Zahlungsnot. Hier kann Finetrading helfen. Was es für Unternehmen bietet, erläutert Arno Schneider, Geschäftsführer von WCF Finetrading, im Interview mit Georg von Stein. Sein Unternehmen wurde vor Kurzem von der zur Otto Gruppe gehörigen EOS Gruppe gekauft. Die Motive dafür erläutern Justus Hecking-Veltmann, CFO der EOS Holding, und Klaus Engberding, Geschäftsführer der EOS Holding.

Justus Hecking-Veltmann, Klaus Engberding und Arno Schneider (v.l.) trafen sich in den Geschäftsräumen der EOS Gruppe mit Georg von Stein (r.) zum Interview.

VC Magazin: Was bietet WCF für Unternehmen?
Schneider: Nehmen wir z.B. einen Schreiner, der eine Schule renoviert und dafür Holz einkaufen muss. Die Schule bezahlt ihn nach vier Monaten. Sein Holzlieferant verlangt das Geld jedoch sofort. Der Schreiner möchte aber erst bezahlen, wenn er von der Schulbehörde sein Geld bekommt. An dieser Stelle hilft Finetrading. Wir bezahlen den Holzlieferanten sofort, und der Schreiner bezahlt uns erst vier Monate später, mit einem dementsprechenden Zinsaufschlag.

VC Magazin: Was ist der höchste und was der geringste Zinssatz, mit dem Unternehmer bei Ihnen kalkulieren können bzw. müssen?
Schneider: Der Nominalsatz reicht im Moment von 5 bis 13,5% p.a. Grundsätzlich sind die Stundungskosten nach Dauer gestaffelt; der erste Monat ist günstiger, der zweite teurer und der dritte noch etwas teurer. Größere Kunden erhalten gleichmäßige Konditionen über die Monate hinweg. Wir bieten neben der Standard-Zahlungsfrist von 120 Tagen mittlerweile auch individuelle Vereinbarungen.

VC Magazin: Wie kann ein Unternehmer seinen Zinssatz drücken?
Schneider: Er kann ihn sowohl über eine sehr gute Bonität reduzieren als auch über wiederkehrend hohe Volumina. Wir präferieren natürlich einen Kunden, der jeden Monat höhere Summen mit wenigen großen Geschäften abwickelt. So kann auch der Kunde den größten Skaleneffekt beim Bestellvorgang ausnutzen.

VC Magazin: Sind Ihre Kunden vor allem mittelständische Betriebe?
Schneider: Ja, wir bedienen den breiten deutschen Mittelstand. Im Moment arbeiten wir aktiv mit 670 Kunden und Lieferanten. Etwa zwei Drittel unserer Kunden tätigen über uns Geschäfte im Wert bis ca. 300.000 EUR und ein Drittel im Wert bis ca. 1 Mio. EUR, im Einzelfall bis zu 5 Mio. EUR.

VC Magazin: Was passiert, wenn ein Kunde nicht zahlen kann?
Schneider: Wir haben über unsere Kreditversicherung Euler Hermes eine Rückdeckung von 90%, und sogar von 100%, wenn wir selbst uns über Factoring refinanzieren. Wir budgetieren und kalkulieren die Ausfallquoten jedes Jahr neu. Bis jetzt liegen wir innerhalb unseres Planbudgets. Abschließend prüfen wir die Bonitäten nochmals individuell. Zurzeit ist der Kreditversicherungsmarkt schwer zu kalkulieren. Heute kann jeder Kunde, weil er zu einer bestimmten Branche gehört, auf eine Null-Bonität gesetzt werden – vollkommen unabhängig, welche Bilanzzahlen er vorlegt.

Arno Schneider

VC Magazin: Wer sind Ihre Konkurrenten?
Schneider: Es gibt eine Handvoll kleinerer Anbieter. Aber keiner bietet ein vergleichbares Modell. Dann gibt es noch Einkaufsgenossenschaften beispielsweise bei Drogerien oder in der Elektrobranche. Aber die haben Mindestabnahmemengen und arbeiten nicht branchenübergreifend wie wir. Unsere Benchmark sind vielmehr Banken und Factoring-Gesellschaften.

VC Magazin: Warum hat EOS sich bei WCF eingekauft?
Hecking-Veltman: Wir glauben an Synergien zwischen EOS und WCF. Das Produkt Finetrading ergänzt unser Angebotsspektrum im Bereich kurzfristige Liquidität: Neben Inkasso oder dem Kauf notleidender Forderungspakete finanziert die EOS Gruppe durch WCF nun auch Einkäufe vor. Zusätzlich bieten sich Schnittstellen im Vertrieb: EOS-Kunden sind neue Kontakte für WCF, und umgekehrt können die Kunden und Lieferanten der WCF Abnehmer für unsere Dienstleistungen werden.
Engberding: Die EOS Gruppe ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Mittlerweile gehören über 40 Unternehmen in 20 Ländern zum Unternehmen. Etwa zwei Drittel dieser Unternehmen haben wir akquiriert, ein Drittel wurde neu gegründet.

VC Magazin: Wer sind wichtige Kunden für WCF in Deutschland?
Schneider: Die prominentesten Kunden sind Tom Tailor, Lech Stahlwerke, die Max Aicher Gruppe oder Solpower, ein Anlagenbauer im Bereich Photovoltaik.

VC Magazin: Welche Umsatzsteigerung erwarten Sie von der WCF in der nächsten Zeit?
Hecking-Veltman: Aufgrund der aktuellen Krisensituation prüfen Kreditinstitute sehr gründlich, wem sie Kredite in welcher Höhe gewähren. Für den Mittelstand ist es daher wichtig, ergänzende Liquiditätsquellen zu erschließen und das Working Capital zu optimieren. Einkaufsseitig wird Finetrading in Zukunft das zentrale Instrument sein, um diese Ziele zu erreichen. Wir gehen davon aus, dass sich die Umsatzvolumina bei Finetrading in den nächsten Jahren verdoppeln werden.

VC Magazin: Und wie machen Sie kulturelle Due Diligence? Was sind dabei die Kernwerte für EOS?
Engberding: Bei EOS haben wir vier Kernwerte: Verlässlichkeit, Offenheit, Vielseitigkeit und Zielstrebigkeit. Darauf legen wir sehr großen Wert. Darüber hinaus sind uns Transparenz und die Nachhaltigkeit von Aussagen wichtig: also keine verborgenen Agenden.
Hecking-Veltman: Der M&A-Prozess ist sehr intensiv. Neben den reinen Zahlenwerten ist für uns immer auch wichtig, dass wir mit den handelnden Personen gut zusammenarbeiten können. Um das sicherzustellen, führen wir im Vorfeld sehr viele Gespräche. Wenn es mit dem Unternehmer nicht passt, passt es in der Regel mit dem Unternehmen selbst nicht. Zwar müssen wir nicht zusammen Karten spielen oder im Kegelklub sein, aber wir legen großen Wert darauf, dass der Unternehmer im Unternehmen verbleibt.

Justus Hecking-Veltmann

VC Magazin: Eine Forderung an den Gesetzgeber.
Schneider: Wir haben den Eindruck, dass die Verfolgung von Ansprüchen im Insolvenzfall eines Kunden schwieriger geworden ist. Der Beruf des Insolvenzverwalters ist recht weit gefasst. Die Gesetzgebung sollte genauere Vorgaben machen über die Dauer einer Insolvenz und über die Intensität, in der sie bearbeitet werden muss. Auch beim Thema Zinsschranke gibt es unserer Meinung nach Optimierungsbedarf. Der Anstieg der Grenze betrifft zwar vorrangig die Factoring-Gesellschaften, aber auch uns flankiert er in wenigen Fällen.

Klaus Engberding

Engberding: Den Nachteil haben die Mittelständler. Sie gehen mit dem Thema Außenstände bei Lieferanten oft sorglos um. Viele reagieren nicht schnell und sensibel genug, zumal Ausfallrisiken oft exponentiell steigen, je länger die Außenstände bestehen. Diese Risiken können sie durch Finetrading und die Zusammenarbeit mit einem Spezialisten im Forderungsmanagement reduzieren.

VC Magazin: Magazin: Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung von Finetrading ein?
Schneider: Der gesamte Factoring-Markt liegt in Deutschland bei etwa 100 Mrd. EUR Umsatz, in ganz Europa bereits im Billionenbereich. Die Factoring-Anbieter haben in den letzten sechs Jahren ihren Umsatz verdoppelt. Wegen der Kreditklemme und Finanzierungsengpässen glauben wir, dass dieser Trend anhalten wird. Als Zukunftsprodukt mit großem Potenzial wird Finetrading in diesem Kanon mitspielen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

1974 als Deutscher Inkasso-Dienst gegründet, beschäftigt die EOS Gruppe heute weltweit über 4.000 Mitarbeiter in 20 Ländern. Die 100%ige Tochter der Otto Group bietet Dienstleistungen von der Kundengewinnung über die elektronische Zahlungsabwicklung bis hin zu Inkasso und Forderungskauf. CFO der EOS Gruppe ist **Justus Hecking-Veltman, Klaus Engberding** ist Geschäftsführer für Deutschland. Vor Kurzem hat EOS die WCF Finetrading GmbH mehrheitlich übernommen, deren Geschäftsfeld die Vorfinanzierung von Working Capital ist. Ihr Geschäftsführer ist **Arno Schneider.**

Lohnt sich Private Equity noch?

USA: Drastischer Rückgang der Venture Capital-Renditen im 10-Jahres-Rückblick

Private Equity – ein langfristiges, grundsätzlich illiquides, aber profitables Investment, dessen Wert sich weitgehend unabhängig von den öffentlichen Kapitalmärkten entwickelt. So weit die Theorie. Unten stehende Grafik zeigt jedoch eindrucksvoll, dass Private Equity seit 2001 in der Praxis stark mit den globalen Aktienmärkten korreliert. Hat außerbörsliches Beteiligungskapital seine Daseinsberechtigung damit verloren?

Buyouts: Hohe Volatilität – hoher Ertrag

In sechs von elf Jahren belegt Private Equity einen der drei Spitzenplätze im Renditewettbewerb 13 verschiedener Anlageklassen (vgl. Grafik auf dieser Seite). Damit liegt Private Equity in über 50% der letzten elf Jahre im „Top Quartile“ des Asset-Universums. Nur Aktien aus Schwellen- und Entwicklungsländern (Aktien EM) finden sich mit sieben aus elf Jahren noch häufiger im Spitzen-

Entwicklung verschiedener Assetklassen
Jährliche Performance (in jeweiliger Währung), sortiert in absteigender Reihenfolge

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Private Equity 70,0%	Private Equity 41,5%	Bonds Europa 6,8%	Rohstoffe 28,6%	Aktien EM 54,0%	Private Equity 25,9%	Aktien EM 34,8%	Aktien EM 32,2%	Aktien EM 39,1%	Bonds Global 13,1%	Aktien EM 77,4%
Aktien Asien 64,8%	Rohstoffe 29,5%	Immo-Fonds 5,3%	Bonds Global 18,5%	Aktien Asien 36,7%	Aktien EM 24,6%	Private Equity 26,9%	Aktien Europa 23,1%	Rohstoffe 16,1%	Bonds Europa 5,9%	Wandelanleihen Global 41,3%
Aktien EM 64,1%	Bonds EM 14,4%	Hedge Funds 3,2%	Bonds EM 12,9%	Private Equity 35,7%	Aktien Asien 17,1%	Aktien Europa 26,8%	Aktien Global 20,9%	Hedge Funds 12,0%	Immo-Fonds 3,9%	Private Equity 34,7%
Aktien Europa 36,3%	Bonds Europa 6,4%	Bonds EM 1,0%	Bonds Europa 6,9%	Aktien Global 32,7%	Aktien Global 14,9%	Aktien Asien 24,5%	Wandelanleihen Global 17,9%	Wandelanleihen Global 11,2%	Bonds EM -11,0%	Aktien Asien 33,9%
Wandelanleihen Global 32,2%	Immo-Fonds 4,9%	Bonds Global -0,8%	Immo-Fonds 4,5%	Aktien USA 28,8%	Aktien Europa 12,3%	Rohstoffe 20,4%	Private Equity 16,3%	Bonds Global 10,6%	Hedge Funds 19,0%	Aktien Global 31,1%
Rohstoffe 25,5%	Hedge Funds 2,1%	Aktien EM -4,1%	Hedge Funds 2,0%	Bonds EM 25,5%	Bonds EM 3,5%	Aktien Global 10,8%	Aktien USA 16,3%	Aktien Global 10,0%	Wandelanleihen Global -31,6%	Bonds EM 28,1%
Aktien Global 24,6%	Bonds Global 2,0%	Wandelanleihen Global -6,3%	Wandelanleihen Global -1,1%	Wandelanleihen Global 24,0%	Aktien USA 11,0%	Bonds EM 10,7%	Aktien Asien 14,1%	Aktien Asien 9,7%	Rohstoffe -37,7%	Aktien USA 27,8%
Bonds EM 23,4%	Aktien Europa -5,0%	Aktien USA -11,2%	Aktien EM -4,4%	Rohstoffe 23,8%	Rohstoffe 9,6%	Bonds Europa 6,0%	Hedge Funds 11,8%	Private Equity 7,7%	Aktien USA -37,9%	Aktien Europa 27,6%
Aktien USA 20,6%	Aktien USA -8,1%	Aktien Global -16,5%	Aktien Asien -8,9%	Aktien Europa 20,1%	Bonds Global 9,3%	Hedge Funds 5,9%	Bonds EM 9,9%	Aktien Europa 7,3%	Aktien Asien -39,8%	Rohstoffe 19,2%
Hedge Funds 13,7%	Wandelanleihen Global -10,4%	Private Equity -18,2%	Private Equity -12,9%	Bonds Europa 1,5%	Wandelanleihen Global 9,0%	Aktien USA 5,4%	Bonds Global 5,8%	Aktien USA 6,2%	Aktien Global -40,6%	Hedge Funds 17,5%*
Immo-Fonds 4,6%	Aktien Global -12,9%	Rohstoffe -18,4%	Aktien Global -20,4%	Hedge Funds 13,2%	Hedge Funds 7,9%	Immo-Fonds 2,6%	Immo-Fonds 3,4%	Bonds EM 6,2%	Aktien Europa -44,6%	Bonds Europa 4,6%
Bonds Europa 0,2%	Aktien Asien -27,3%	Aktien Europa -19,2%	Aktien USA -22,5%	Immo-Fonds 3,1%	Bonds Europa 7,4%	Wandelanleihen Global -0,1%	Rohstoffe 1,9%	Immo-Fonds 4,7%	Private Equity -48,6%	Immo-Fonds 2,5%
Bonds Global -4,7%	Aktien EM -30,7%	Aktien Asien -23,9%	Aktien Europa -33,8%	Bonds Europa 1,5%	Immo-Fonds 2,5%	Bonds Global -6,3%	Bonds Europa 0,1%	Bonds Europa 0,8%	Aktien EM -53,3%	Bonds Global 1,9%

+ PERFORMANCE –

* = Schätzungen
Definition der jeweiligen Märkte:
Aktien Europa dargestellt durch den Dow Jones Euro Stoxx
Aktien USA dargestellt durch den S&P 500
Aktien EM dargestellt durch den MSCI EM (Emerging Markets)
Aktien Asien dargestellt durch den FTSE Asia Pacific
Aktien Global dargestellt durch den MSCI World
Bond Europa dargestellt durch den JP Morgan European GBI
Bond EM dargestellt durch den JP Morgan EMBI Global
Bond Global dargestellt durch den JP Morgan Global GBI
Immo-Fonds dargestellt durch den BVI Open Real Estate Index
Rohstoffe dargestellt durch den DJ-UBS Commodity Index
Wandelanleihen dargestellt durch den UBS Global Convertible Index
Hedge Funds dargestellt durch Credit Suisse/Tremont Hedge Fund Index.
Private Equity dargestellt durch AIC Investment Trust - Private Equity
Alle Indizes sind Total Return Indizes

Quelle: Credit Suisse, basierend auf Lipper, a Reuters Company; Stand der Daten: 31.12.2009

feld. Diese landeten allerdings auch in zwei Jahren (2000 und 2008) auf dem letzten Platz des Renditerankings. Private Equity hingegen schließt nur in einem (2008) der zurückliegenden elf Jahre als eine der drei schwächsten Anlageklassen ab.

Venture Capital: Comeback oder Exodus

Venture Capital-Fonds konnten in den letzten Jahren weder in Europa noch in den USA in der Breite überzeugen.

US-Venture Capital Performance (auf IRR-Basis, volumengewichtet)

	zum 30.6.2009	zum 31.3.2009	zum 30.6.2008
Letztes Quartal	0,2%	-2,9%	0,4%
1 Jahr	-17,1%	-17,5%	4,7%
5 Jahre	5,7%	5,8%	11,5%
10 Jahre	**14,3%**	**26,2%**	**33,9%**
15 Jahre	36,3%	34,2%	33,4%
20 Jahre	22,7%	22,5%	21,9%

Quelle: NVCA auf Basis von Cambridge Associates LLC

Gern zogen Frühphaseninvestoren daher den weiter gefassten 10-Jahres-Vergleich heran, um das Wertsteigerungspotenzial innovativer Unternehmen aufzuzeigen. Die Internetblase rund um das Jahr 1999, in Deutschland symbolisiert durch das frühere Börsensegment „Neuer Markt“, rutscht in neueren Statistiken jedoch hinter die 10-Jahres-Marke. Das führt zu dramatischen Veränderungen in den ausgewiesenen Renditen: Zum 30.6.2009 liegt die durchschnittliche IRR-Rendite amerikanischer Venture Capital-Fonds nur noch bei 14,3% (nach 26,2% zum 31.3.2009!). Da mit fortschreitender Zeit weitere gute Quartale am Anfang des 10-Jahres-Zeitraums aus der Statistik herausfallen, rechnet der amerikanische Verband der Beteiligungsbranche NVCA in den nächsten Quartalen mit weiter fallenden Zahlen.

Fazit:

Längerfristige Marktstatistiken belegen immer wieder eine Outperformance von Private Equity (Buyouts) gegenüber den öffentlichen Kapitalmärkten und anderen Anlageklassen. Wer grundsätzlich an Eigenkapitalbeteiligungen glaubt und die damit verbundene Volatilität verkraften kann, sollte Later Stage Private Equity als Renditeturbo nicht außen vor lassen. Wer auf Venture Capital setzt, sollte entweder an eine generelle Renaissance der Anlageklasse glauben oder zumindest die Fähigkeit besitzen, außergewöhnlich Erfolg versprechende Managementteams zu identifizieren. ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

Anzeige

22 April 2010

HEIDELBERG innovation FORUM

The Cleantech AdVenture

Early-Bird-Rate: Register until 22 March to receive a 25 % discount!

What? 30 business ideas and research results close to market presented in short pitches
Who? Investors, entrepreneurs, decion makers, and researchers
Benefits? Start-Up Financing, R&D Cooperation, Licensing

Information and registration at www.heidelberger-innovationsforum.de

An Initiative by:

MFG Innovation Agency for ICT and Media

EML

Sponsor:

High-Tech Gründerfonds

Premium Partners:

TLB Technologie-Lizenz-Büro

FORSEO

Partners:

Technology Review

WI Wirtschafts Informatik

VentureCapital Magazin

Wirtschaftsinformatik & Management

bwcon

förderland

Cleantech

baden württemberg connected

CAD-CAM REPORT

auxell COACHING

TZL

Technologiepark Heidelberg GmbH

Cleanthinking.de Sauber in die Zukunft

innovation FORUM d'innovation

Metropolregion Rhein-Neckar IT & Medien Netz

IHK Rhein-Neckar

CyberForum

Wagniskapital Down Under

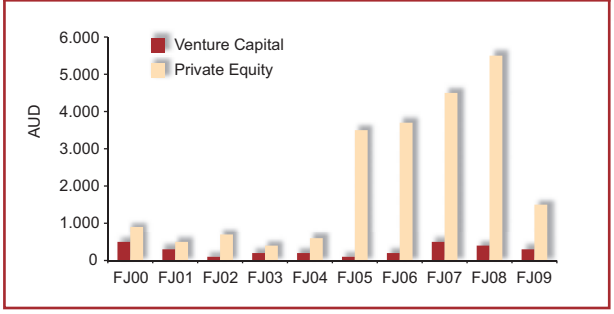
Australien: Chancenreich für Venture Capitalisten aus Europa

Der australische Venture Capital-Markt ist zwar noch relativ jung, aber durch starkes Wachstum und ein fortschrittliches regulatorisches Umfeld geprägt. Im asiatisch-pazifischen Raum ist Australien mit einem Gesamtfondsvolumen von mehr als 2 Mrd. AUD einer der führenden Venture Capital-Märkte.

Der Venture Capital-Markt in Australien

In Australien gibt es derzeit mehr als 60 Venture Capital- und Private Equity-Fondsmanager. Mehr als die Hälfte der australischen Venture Capital-Gesellschaften ist älter als zehn Jahre und verfügt über einen bedeutenden Track Record. Einige der großen internationalen Fondsgruppen haben lokale Tochtergesellschaften in Australien errichtet (z.B. CVC Ltd. und KKR Australia Pty Ltd) und halten dort bereits eine Vielzahl von Beteiligungen.

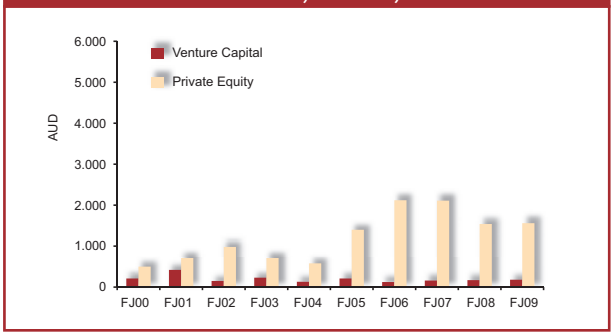
In Australien aufgelegte Venture Capital- und Private Equity-Fonds (nach Fiskaljahr*)



* Zu beachten ist, dass den Schaubildern das australische Fiskaljahr, welches vom 1. Juli eines Jahres bis zum 30. Juni des Folgejahres läuft, zugrunde liegt (FJ08 bezieht sich somit z.B. auf den Zeitraum vom 1. Juli 2007 bis zum 30. Juni 2008).
Quelle: AVCAL Yearbook 2009.

Deutlich erkennbar sind hier die „Boom-Jahre" 2007 und 2008. Obwohl bedingt durch die weltweite Finanzkrise 2009 ein starker Rückgang an neuen Fundraisings zu verzeichnen war, blieben die durch Venture Capital- und Private Equity-Fonds getätigten Investitionen 2009 relativ stabil.

Australien: Investitionen je Fiskaljahr



Quelle: AVCAL Yearbook 2009

Das rasche Wachstum des Venture Capital-Markts in Australien wird nicht zuletzt auch dadurch bedingt, dass sogenannte Superannuation Funds, über welche die australische Altersvorsorge abgesichert wird, die von ihnen verwalteten Gelder gerne in Venture Capital- und Private Equity-Fonds investieren, um so eine möglichst hohe Rendite zu erwirtschaften. Superannuation Funds steuern mehr als 50% des gesamten Kapitals australischer Venture Capital-Fonds bei.

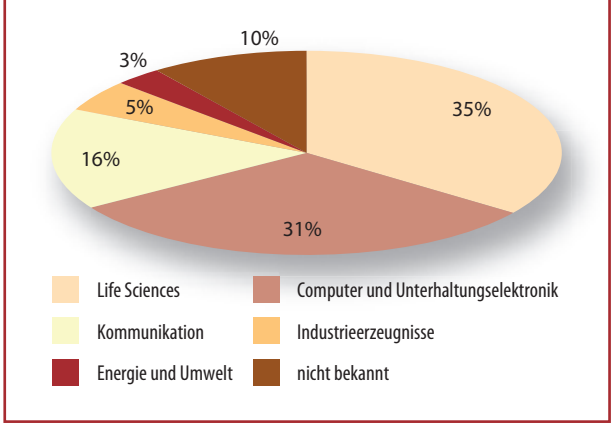
„Innovation Nation"

Australien entwickelt sich zu einem der führenden Standorte für Technologieunternehmen und ist damit ein attraktiver Zielmarkt für Venture Capital-Fonds. Die drei führenden Industriesektoren für Venture Capital-Investitionen im Jahr 2009 waren Life Sciences (35%), Computer/Unterhaltungselektronik (31%) sowie Kommunikation (16%).

Die Tatsache, dass der australische Bundesstaat Victoria an erster Stelle steht, ist vor allem dadurch bedingt, dass Australiens Biotechnologie-Industrie vornehmlich dort angesiedelt ist. Die Regierung von Victoria verfolgt das Ziel, in naher Zukunft auf Platz 5 der globalen Zentren für Biotech-Unternehmen aufzusteigen. Die australische Regierung auf Bundes- und Staatenebene fördert innovative Gesellschaften gezielt mit steuerlichen Vergünstigungen und Zuschüssen. Die australische Regierung hat in ihrem letzten Haushaltsplan angekündigt, in den nächsten vier Jahren 3,1 Mrd. AUD für die Förderung von Forschung und Innovation zur Verfügung zu stellen. Diese Investition soll dazu beitragen, Australiens Wirtschaft zu diversifizieren.

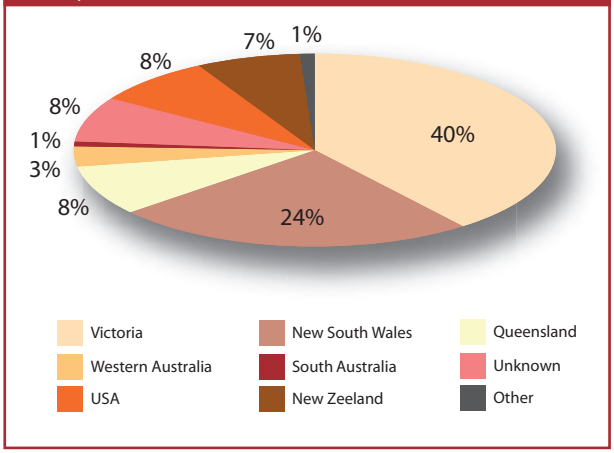
Das Konzept scheint aufzugehen, denn Australien verfügt über sehr gut ausgebildete Fachkräfte sowie über motivierte und kreative junge Wissenschaftler. Diese sind dabei nicht immer australischer Herkunft, sondern stammen aus „aller Welt", insbesondere aus den nahe gelegenen asiatischen Regionen, und werden von der hohen Lebensqualität auf dem australischen Kontinent angezogen. Ausweislich des vom World Economic Forum ermittelten „Global Competitive Index" 2008–2009 ist der australische Innovationsindex in den letzten zehn Jahren durchschnittlich um 5% p.a. gestiegen. Der Vergleichswert für die USA beträgt lediglich 3,6% p.a. Hinsichtlich der Anzahl der eingetragenen Patente (pro Kopf) liegt Australien derzeit auf Platz 5 der OECD-Länder. Dieser Standortvorteil wird dadurch komplementiert, dass das australische Rechtssystem einen sehr hohen Schutz geistigen Eigentums gewährleistet.

Venture Capital-Investitionen in Australien nach Branchen (Fiskaljahr 2009, nach Volumen)



Quelle: AVCAL Yearbook 2009

Regionale Verteilung der Investitionen im Fiskaljahr 2009



Quelle: AVCAL Yearbook 2009

Viele Venture Capital-finanzierte australische Technologieunternehmen sind mittlerweile „global players" und in ihren Bereichen führend auf dem internationalen Markt, darunter namhafte Unternehmen wie:

Unternehmen	Sektor	Technologie
Cochlear Limited	Biotech	Knochenleitungsimplantate zur Behandlung von Hörschwächen bzw. -verlusten
Compumedics Limited	Biotech	Diagnose und Behandlung von Schlafstörungen
Ausra Pty Ltd	Cleantech	Solaranlagen
Memcor Australia Pty Ltd	Cleantech	Wasser- und Abwasserbehandlung, darunter Mikrofiltrations- und Ultrafiltrationslösungen für Trinkwasser, Wasserwiederverwendung, Abwasser, Entsalzungsvorbehandlung und Industrieprozesswasser
CapXX Limited	Cleantech	Kondensatoren („Supercapacitors") zur Speicherung von Energie, die die beschränkte Kapazität von herkömmlichen Batterien überwinden

Quelle: eigene Recherche

Regulatorisches Umfeld

Die australische Regierung hat die Chancen erkannt, die sich durch Venture Capital-Investitionen in junge, innovative Unternehmen und damit für die australische Wirtschaft bieten. Das regulatorische Umfeld wurde daher gezielt verbessert, um einen Anreiz für ausländische Investoren und Venture Capital-Fonds zu schaffen.

Fondsstrukturen und steuerliche Vergünstigungen

Durch eine umfangreiche gesetzgeberische Reform im Dezember 2002 wurden die Rechtsform der „Venture Capital Limited Partnership" (VCLP) sowie diverse steuerliche Vergünstigungen (z.B. Befreiung von „capital gains tax") für ausländische Investoren eingeführt. Bei der VCPL ist – ähnlich wie bei einer deutschen Kommanditgesellschaft – die Haftung der Investoren (sogenannte Limited Partners) auf ihre Einlage beschränkt. Damit wurde es ausländischen Pensionsfonds sowie anderen Investoren ermöglicht, in Australien steuervergünstigt und unter ähnlichen rechtlichen Strukturen wie in ihren Heimatländern zu investieren. Ausländische Venture Capital-Fonds wurden durch diese Reformen dazu motiviert, australische Tochtergesellschaften zu errichten und über VCLP in australische Unternehmen zu investieren.

Um die steuerlichen Vergünstigungen in Anspruch nehmen zu können, muss eine VCLP jedoch eine Vielzahl von Kriterien erfüllen. Insbesondere muss die VCLP mit „Innovation Australia" registriert sein und darf nur bestimmte Investitionen (sogenannte „eligible investments") tätigen. Insbesondere die strengen Kriterien, die ein „eligible investment" erfüllen muss, werden vielfach kritisiert. Im Zuge einer weiteren Reform im Jahre 2006 wurden zwar einige dieser Kriterien gelockert, jedoch scheidet eine steuerliche Vergünstigung nach wie vor dann aus, wenn die Zielgesellschaft unmittelbar vor der Investition über ein Vermögen („assets") von mehr als 250 Mio. AUD verfügt. Daher ist die VCLP-Struktur insbesondere für größere Private Equity-Fonds bisher nicht attraktiv.

2006 wurden für sogenannte Early Stage Venture Capital Limited Partnerships (ESVCLP) zusätzliche steuerliche Vergünstigungen eingeführt. Damit sollen insbesondere Venture Capital-Investitionen in Start-up-Unternehmen gefördert werden. Voraussetzung ist, dass ESVCLP über ein maximales Fondsvolumen von 100 Mio. AUD verfügen und nur in solche Gesellschaften investieren, die ein Vermögen („assets") von höchstens 50 Mio. AUD ausweisen. Aufgrund dieser Restriktionen wird bisher von den ESVCLP wenig Gebrauch gemacht.

Derzeit gibt es über 30 registrierte VCLPs in Australien. Damit ist die VCLP mittlerweile die bevorzugte Rechtsform für Venture Capital-Fonds in Australien. Aufgrund der hohen Anforderungen an die sogenannten „eligible investments", in welche eine VCLP ausschließlich investieren darf, ist es jedoch üblich, eine VCLP lediglich als Bestandteil eines sogenannten „multiple vehicle fund" zu nutzen. Neben der VCLP werden insbesondere „unit trusts" als Investitonsvehikel eingesetzt. Auch „unit trusts" können so ausgestaltet werden, dass sie ähnlich einer deutschen KG steuerlich transparent sind.

Lizenzierung der Fondsmanager und -promoter

Die Anforderungen, die in Australien an Fondsmanager und -promoter gestellt werden, sind relativ gering. Diese müssen eine Lizenz der „Australian Securities and Investment Commission“ (ASIC) erwerben, welche nur dann gewährt wird, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind:

- Die verantwortlichen Personen müssen über geeignete Qualifikationen und einschlägige Erfahrung verfügen;
- bestimmte Compliance-Strukturen müssen eingerichtet werden (Riskmanagement etc.);
- Mindestanforderungen an das Vorhalten finanzieller Mittel (Deckung der voraussichtlichen Kosten der nächsten drei Monate) müssen erfüllt werden;
- die Bilanz muss einen Liquiditätsüberschuss von 50.000 AUD ausweisen.

Die Lizenz muss jedoch nicht von dem General Partner der VCLP oder dem Verwalter des „unit trust“ selbst gehalten werden. Vielmehr genügt es, wenn die auflegende Fondsgesellschaft über eine Lizenz verfügt. Die Fondsgesellschaft kann dann mehrere Fonds in der Form einer VCLP oder eines „unit trust“ auflegen. Weitere Lizenzen sind dann nicht erforderlich, wenn die Verwaltung der VCLP bzw. des „unit trust“ auf der Grundlage einer vertraglichen Vereinbarung mit der lizenzierten Fondsgesellschaft von dieser ausgeübt wird.

Vermarktung der Venture Capital-Fonds

Solange die Fondsbeteiligungen lediglich qualifizierten Investoren (sogenannten „wholesale clients“) angeboten werden, ist ein Verkaufsprospekt (mit reguliertem Inhalt und strengen haftungsrechtlichen Konsequenzen) nicht erforderlich.

„Wholesale clients“ sind wie folgt definiert:

- Personen, die mindestens 500.000 AUD investieren
- Personen mit einem jährlichen Bruttoeinkommen von mindestens 250.000 AUD in den letzten beiden Jahren oder mit einem Nettovermögen von mindestens 2,5 Mio. AUD
- Personen, die ein Vermögen von mindestens 10 Mio. AUD verwalten
- Pensionsfonds mit einem Nettovermögen von mindestens 10 Mio. AUD
- Börsennotierte Gesellschaften und deren verbundene Unternehmen

Den „wholesale clients“ ist lediglich ein sogenanntes Information Memorandum zur Verfügung zu stellen, dessen Inhalt und Form nicht gesetzlich festgelegt ist. Allerdings greift eine Haftung dann ein, wenn das Information Memorandum irreführende Aussagen („misleading or deceptive statements“) enthält.

Chancen für Venture Capitalisten aus Europa

Das Interesse ausländischer Fondsgesellschafen an Investitionen in Australien ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Dies hat mehrere Gründe:

- In Australien gibt es eine Vielzahl attraktiver Zielgesellschaften im Technologiesektor, die Investitionen durch ausländische Venture Capital-Fonds offen gegenüberstehen. Neben einem ausgewogenen regulatorischen Umfeld bietet Australien zudem mit den Superannuation Funds auch eine liquide lokale Investorenbasis.
- Bedingt durch die Finanzkrise droht vielen innovativen Technologieunternehmen eine Finanzierungslücke. Diese betrifft insbesondere auch solche Unternehmen, die sich bisher über öffentliche Fördermittel finanziert haben und kurz vor der Kommerzialisierung ihrer Produkte stehen. Bei vielen australischen Unternehmen, die bereits Venture Capital-investiert sind, laufen die ersten Finanzierungsrunden demnächst aus, sodass auch hier neue Kapitalgeber für weitere Finanzierungsrunden gesucht werden.
- Ein weiterer Vorteil gegenüber anderen Ländern im asiatisch-pazifischen Raum besteht zudem darin, dass es in Australien sehr gute Exit-Möglichkeiten gibt, insbesondere über einen Börsengang. Die australische Börse (Australian Securities Exchange) gehört zu den liquidesten und stabilsten Marktplätzen und ist insbesondere auch für Small und Mid Cap-Gesellschaften aus der Region ein attraktiver Börsenplatz.

Auch deutsche Venture Capital-Fonds haben bereits erfolgreiche Investitionen in Australien getätigt. Zwei prominente Beispiele sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt.

VC-Fonds	Sektor	Unternehmen
Siemens Venture Capital GmbH	Technologie	Magellan Technology Pty Ltd
RWE Dynamics Venture Capital Fund GmbH	Erneuerbare Energie	Energetech Australia Pty Ltd (nun Oceanlinx Limited)

Quelle: eigene Recherche

2005 hat der Schweizer Hedgefonds Infiniti Capital AG eine Mehrheitsbeteiligung an der neuseeländischen Venture Capital-Fondsgesellschaft Martini Capital Limited erworben, um von dort aus Investitionen in Australien und Neuseeland zu tätigen. Anric Blatt, CEO der Infiniti Capital AG, hatte diese Entscheidung damals wie folgt

begründet: „Extremely attractive and uncorrelated returns are being delivered by Asian and Australian managers and Infiniti has recently witnessed a surge in demand from Australian and New Zealand institutional investors. We already have a regional office in Hong Kong with allocations to around 20 Asian emerging managers. Our investment in Martini Capital re-affirms our commitment to this region."

Fazit:

Der Venture Capital-Markt in Australien ist zwar im Vergleich zu den USA und Europa noch relativ jung, weist jedoch vergleichbare rechtliche Strukturen auf. Abhängig von der Gestaltung können ausländische Investoren steuerliche Vorteile in Anspruch nehmen. Weiterhin bietet Australien eine Vielzahl junger, innovativer Unternehmen in den Bereichen Biotech, Cleantech und Life Sciences, die als Zielgesellschaften für ausländische Venture Capital-Fonds infrage kommen. Zudem verfügt Australien über eine liquide lokale Investorenbasis (insbesondere die Superannuation Funds) sowie ideale Exit-Optionen im Wege eines Listings an der australischen Börse. Deutsche Venture Capital-Gesellschaften sollten daher nicht nur bis nach China schauen, sondern auch einen Blick Down Under werfen und sich hier stärker engagieren. ■

Zur Autorin

Dr. Angelika Yates, Rechtsanwältin und Solicitor NSW, ist Partnerin in der Service Line Corporate M&A des Kölner Büros der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH. Sie ist auf internationale M&A-Transaktionen spezialisiert und berät vor allem bei europäischen Investitionen in der Region Asien-Pazifik (mit Fokus auf Australien, Indien, Singapur und Malaysia).

Anzeige

4th ANNUAL INTERNATIONAL PARTNERING CONFERENCE

BIO-EUROPE SPRING® 2010

MARCH 8–10, 2010
BARCELONA, SPAIN
CENTRE CONVENCIONES INTERNACIONAL BARCELONA (CCIB)

BIO-Europe Spring® is the springtime counterpart to EBD Group's flagship conference, BIO-Europe, and continues the tradition of providing life science companies with high calibre partnering opportunities. The event enables delegates to identify, meet and network with companies across the life science value chain from large biotech and pharma companies to financiers and innovative start-ups. In addition to productive partnering, the conference offers high level workshops, panels, company presentations and a lively exhibition.

Find out more: **www.ebdgroup.com/bes**

Producer EBD GROUP

Supported by Bio BIOTECHNOLOGY INDUSTRY ORGANIZATION biocat

Executive Talk

„In große Kabelnetzbetreiber zu investieren, ist ein gutes Geschäft!“

Interview mit Prof. Dr. Helmut Thoma, Medienexperte

Drei Stunden und 32 Minuten täglich schaut der Deutsche mittlerweile im Durchschnitt fern, so die GfK-Fernsehforschung. Zahlen, die Prof. Dr. Helmut Thoma nicht überraschen dürften, schließlich hat er einen wesentlichen Beitrag zum Aufbau des privaten Fernsehens in Deutschland geleistet. Im Interview mit Georg von Stein spricht der frühere RTL-Chef über problematische Private Equity-Investments im Medienbereich, Schwächen des interaktiven Fernsehens und darüber, wie der Fernseher in Zukunft als holografische Tapete funktioniert.

VC Magazin: Wie entwickelt sich das Fernsehen in den nächsten Jahren weiter?
Thoma: Inhaltlich wird sich nichts Wesentliches verändern, weil sich in der Vergangenheit wenig verändert hat. Die Grundprinzipien gelten seit 2.500 Jahren: mal Komödie, Tragödie, Sport, Politik, Diskussionen und so weiter. Menschen lassen sich nur mit diesen Kategorien erreichen. Sie müssen dabei allerdings das Gefühl haben, sie sehen etwas völlig Neues. Die Casting- und Coaching-Formate werden jetzt wieder traditionelleren Formen von Serien weichen. Diese ganzen neuen Formate sind aus der puren Verzweiflung, unbedingt sparen zu wollen, entstanden. Zugegeben: Sie haben gut funktioniert.

VC Magazin: Verändert das Thema Interaktivität das Fernsehen?
Thoma: Klar, Interaktivität wird in absehbarer Zeit über die Fernbedienung laufen. Aber so richtige Kommunikation, im Sinne von Veränderungen der Inhalte, wird beim Fernsehen nicht stattfinden, eher im Internet. Fernsehen ist eine sehr passive Tätigkeit. Es ist wie im Restaurant. Da wollen Sie auch nicht, dass der Wirt am Eingang sagt: „Da habt ihr alle Zutaten, kocht selber!"

VC Magazin: Aber man will vielleicht interaktiv übers Fernsehen bestellen können, z.B. Kleidung, die Stars in Filmen anhaben?
Thoma: Da gab es ja schon alle möglichen Versuche. Microsoft hat vor 13 Jahren für sehr viel Geld ein Web-TV gekauft. Da konnte man im Fernsehprogramm herausfinden, was der Darsteller für Schuhe trägt, und sie dann sofort bestellen. Macht keiner. Es ist ein völliger Flop gewesen. Wenn die Trennung zwischen Computer und Fernsehschirm

Prof. Dr. Helmut Thoma: „Wenn die Natur gewollt hätte, dass wir uns per Keyboard unterhalten, hätten wir vierzig Finger bekommen.“

einmal weg ist, kann so etwas interessant werden. Dafür spielt auch die Übertragungsgeschwindigkeit eine Rolle. Kabel überholt jetzt DSL. Das Kabel leistet heute Übertragungsgeschwindigkeiten von 100 Megabyte, was für DSL praktisch nicht möglich ist. Also in die großen Kabelnetzbetreiber zu investieren, ist noch für längere Zeit ein richtig gutes Geschäft, das dauerhaft Erlöse bringt. Kabelnetzunternehmen hatten nur deshalb Probleme, weil Private Equity sie übernommen und ihnen den ganzen Kaufpreis aufgelastet hat, wie es bei Private Equity üblich ist.

VC Magazin: Hochauflösendes Fernsehen und HDTV. Welche Entwicklungen sehen Sie da?
Thoma: HDTV ist eine Notwendigkeit. Bei Standard-Bildschirmgrößen von bald 1,30 m reichen unsere Zeilenzahlen nicht aus. Und da kommt als nächstes noch OLED, Organic Light Emitting Diode, das ist fantastisch in den Farben! Dann wird 3D noch einmal einen Riesenschritt bedeuten. Mit 3D werden Sie das Bild als Tapete im Raum aufziehen wie im Schwarzenegger-Film Total Recall. Dann

spielen die Fußballspieler quasi im Wohnzimmer. Einen weiteren Riesenschritt wird die Technik in der Sprachsteuerung machen. Wenn die Natur gewollt hätte, dass wir uns per Keyboard unterhalten, hätten wir vierzig Finger bekommen.

VC Magazin: Und Mobile TV? Was sind da die nächsten Schritte?
Thoma: Das mag in Korea funktionieren, aber da quälen wir uns mit winzigen Bildflächen auf den Handys herum. Das muss viel größer werden. Es gibt jetzt die Idee, ein elektronisches Papier als Betrachtungsfläche herauszuziehen. Aber ich glaube, dass mobiles Fernsehen nur für kurze Informationen geeignet ist oder um rasch von einem Fußballspiel die Tore zu sehen. Denn bitte, was passiert, wenn es klingelt?

VC Magazin: Kritiker werfen Private Equity-Gesellschaften vor, dass sie Unternehmen schröpfen. Wie bewerten Sie das Vorgehen von Permira und KKR bei ProSiebenSat.1?
Thoma: Warum haben Permira und KKR ProSiebenSat.1 gekauft? Die in der Branche vorhandene Erklärung ist die, dass sie vorher SBS, die Scandinavian Broadcasting System, zu einem viel zu hohen Betrag von zwei Milliarden übernommen haben. Sie haben dann festgestellt, dass die SBS am Markt nicht annähernd für den Betrag anzubringen war. Also sind sie eine Stufe höher gegangen und haben die größere ProSiebenSat.1-Gruppe erworben. Sie haben dann das dortige Management dazu gebracht, die SBS für 3,3 Milliarden zu kaufen. So konnten sie den SBS-Fonds mit einem Gewinn von 1,3 Milliarden schließen. KKR und Permira haben da gewaltige Beträge mitgenommen. Jetzt hat ProSiebenSat.1 aber den größten Teil des Kaufpreises und die SBS-Schulden zu verkraften. Da bin ich gespannt, wer jetzt 6 Milliarden ausgibt. Man hört, dass Permira die Investition abgeschrieben hat, und KKR wird keine großen Beträge mehr drin haben. Die Investoren halten das Investment, solange sie die Zinsen bezahlen können. Von Zurückzahlen kann da keine Rede sein. Warum sollten sie Geld nachschießen? Am Ende schieben sie das Unternehmen wahrscheinlich zu den Banken, die dann ihr Geld vom Staat wiederbekommen. Und dann wird es wieder verkauft werden.

VC Magazin: Hätte die Politik den Deal verhindern sollen?
Thoma: Es ist unvorstellbar, dass in Frankreich Private Equity einen Hauptsender kauft. Denn Private Equity ist ja vom Geschäftszweck dazu ausgerichtet, nach einiger Zeit wieder zu verkaufen. Und wenn ein Unternehmen dabei pleite geht, geht es eben pleite. Das kann nicht das Ziel einer verantwortlichen Medienpolitik sein. Die Länder müssten hier in Deutschland den Landesmedienanstalten Vorgaben machen, dass sie beim Fernsehen auf die Stabilität eines Investments zu achten haben.

VC Magazin: Welche Bewegungen von Private Equity-Unternehmen sehen Sie noch im Medienbereich?
Thoma: Also das geht kreuz und quer, BC Partners hatten z.B. in Tele Columbus investiert und dann an Unity verkauft. Später sind sie zusammen mit Apollo bei Unity eingestiegen. Apollo wiederum war eine Zeit lang bei PrimaCom an Bord. Goldman Sachs war mit BC Partners bei Kabel Deutschland investiert und hat das Unternehmen an Providence verkauft – mit einem wunderbaren Gewinn. Aber mittlerweile hat Kabel Deutschland Riesenschulden und will offenbar an die Börse gehen. Das wird mühsam. Während Unity gut geführt war und von Liberty Global zum Preis von 3,6 Milliarden gekauft wurde.

VC Magazin: Die Öffentlich-Rechtlichen müssen sich nicht über den Kapitalmarkt finanzieren. Was halten Sie von der GEZ?
Thoma: Die GEZ nimmt über 7 Mrd. EUR ein, Werbung kommt da noch oben drauf. Die ganze BBC hat nur 5,3 Milliarden. Wozu braucht man die Öffentlich-Rechtlichen überhaupt? Ihre Grundlage war ursprünglich die Frequenzknappheit. Dieses Hauptargument ist völlig weggefallen. Zur Ausgewogenheit des Fernsehprogramms tragen sie auch nicht bei. Denn die Parteien und die jeweiligen Landesregierungen haben den höchsten Einfluss bei den Öffentlich-Rechtlichen. Das ist auch der Grund, warum es sie noch gibt.

VC Magazin: Zum Schluss: Welches Format im Fernsehen hat Sie am meisten begeistert?
Thoma: Am Anfang fand ich „Wetten, dass …?“ ein Klasse-Format, heute das Dschungelformat „Hilfe, ich bin ein Star, holt mich hier raus“. Aber da amüsiert man sich ja in Deutschland unter seinem eigenen Niveau. Die Queen sagte, das sei eines der spannendsten und schönsten Formate, das sie immer ansehe. Wenn der Bundespräsident das sagen würde, würde man ihn höchstwahrscheinlich als ungeeignet einstufen oder gar Amtsenthebung fordern.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview! ■

Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Prof. Dr. Helmut Thoma blickt auf eine 42-jährige Medienkarriere zurück. Er baute den Sender RTL bis 1998 als Geschäftsführer auf und gilt als einer der Gründungsväter des Privatfernsehens in Europa. Tätig ist Thoma u.a. in Kabel-, Internet-, Fernseh- und Telekommunikationsunternehmen in Aufsichts-, Beirats- sowie Verwaltungsräten wie z.B. bei Freenet/Debitel AG, PrimaCom. Zudem vertritt er als Fernsehbeauftragter die Axel Springer AG bei der Dogan Yayin Holding.

Dr. Rüdiger Kollmann

Teil 39 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Das Thema „Private Equity als Kapitalanlage deutscher Lebensversicherungsunternehmen" beschäftigt Dr. Rüdiger Kollmann inzwischen seit beinahe zwei Jahrzehnten. Vor rund sieben Jahren entschloss sich der heute 50-Jährige dazu, das Thema im Rahmen einer Dissertation empirisch zu betrachten.

Mission Wertschöpfung

„Ich hatte noch einen guten Draht zu meinem ehemaligen Professor Dr. Elmar Helten. Er hat mich 2003 ermutigt, das Thema aufzugreifen", erinnert sich Kollmann, der im Rahmen seiner empirischen Umfrage 2007 noch vom Großteil der Lebensversicherer mitgeteilt bekam, dass man das bis dato geringe Engagement in der Assetklasse Private Equity in den nächsten Jahren signifikant ausbauen möchte. „Das war kurz vor dem Beginn der Finanzkrise. Eine signifikante Erweiterung der Commitments konnte ich seither leider nicht feststellen", sagt der Vorstand der Münchner Solutio AG. Dennoch ist er mit dem Fundraising für den aktuellen Fonds Crown IV durchaus zufrieden – mehr als 75% des Zielvolumens von 400 Mio. EUR sind bereits zugesagt. „Unsere Mission ist, institutionellen Investoren auf effiziente Weise den Zugang zu unternehmerischer Wertschöpfung zu öffnen", erklärt Kollmann. Über die Fondsgenerationen Crown I bis Crown IV hinweg verwaltet Solutio ein Fondsvermögen von heute 1,4 Mrd. EUR, das vom renommierten Private Equity-Haus LGT Capital Partners im Rahmen eines seit zehn Jahren bestehenden Joint Ventures investiert wird. Im Bereich Immobilieninvestments ist der Partner die 1972 gegründete Investa Immobiliengruppe.

Vom Flugzeugtechniker zum Fondsmanager

Kollmann hat in beiden Bereichen praktische Erfahrungen gesammelt, auch wenn er sich nach dem Abitur vorerst für eine Ausbildung zum Facharbeiter im Flugzeugbau entschied. „Ich war schon immer sehr technik-affin", bekennt der gebürtige Münchner, der anschließend ein Betriebswirtschaftsstudium an der LMU begann und sich „nebenbei mit Versicherungsvertrieb etwas Geld hinzuverdiente". Die Herausforderungen, die an die Versicherungswirtschaft und institutionelle Investoren im Allgemeinen gestellt werden, haben ihn seither nicht mehr losgelassen: 1987 verfasste er seine Diplomarbeit zum Thema „Neuordnung der Lebensversicherungstarife – Gründe, Probleme und Auswirkungen". Anschließend startete er 1998 in der Asienabteilung der Münchner Rück ins Berufsleben. 1992 wechselte er zur Fundus-Gruppe, wo er Adressen aus dem Genossenschafts- und Bankenbereich bei Investitionsentscheidungen betreute. Ab Mitte 1994 zeichnete er bei der Hannover Leasing für den Aufbau und Vertrieb von geschlossenen Fonds verantwortlich und kam dabei immer stärker mit dem Thema Private Equity in Verbindung. Auch seinen späteren Geschäftspartner, den Vermögensverwalter Alfred Straubinger, lernte er in dieser Funktion kennen und schätzen.

Als Unternehmen und Anlageklasse etabliert

„1998 haben wir beschlossen, ein Unternehmen zu gründen, das die Betreuung institutioneller Investoren bei deren Anlageentscheidungen in ausgewählte Real-Assetklassen professionell begleitet", erläutert der Vater einer fast 16-jährigen Tochter. Anfangs waren es einzelne Mandate und Managed Accounts, heute zählt Kollmann namhafte Pensionskassen, Versorgungswerke, Versicherungsunternehmen, Finanzinstitute, Family Offices und Stiftungen in Deutschland und Österreich zu seinen Kunden

Wenn er über die letzten Jahre im Private Equity-Geschäft nachdenkt, so sieht er die Assetklasse in Deutschland mittlerweile als etabliert an. Als stark verbesserungswürdig erachtet er dagegen die Kommunikation rund um das Thema Unternehmensbeteiligungen. „Keine Frage, Ethik und Spielregeln sind im Wirtschaftsleben wichtig, aber die Berichterstattung über Private Equity ist derzeit einfach tendenziös", echauffiert sich Kollmann, der privat am besten bei sportlicher Betätigung abschalten kann. „Ich gehe regelmäßig Laufen und bin ein leidenschaftlicher Skifahrer." Während er früher als Skilehrer Schüler den Berg hinablotste, findet man ihn heute abseits der präparierten Pisten: „Freeride und Tourengehen sind inzwischen meine große Leidenschaft." ■

mathias.renz@vc-magazin.de

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

Identitätskrise der Business Angels

Zum Autor

Paul Jozefak ist Managing Partner bei der Venture Capital-Gesellschaft Neuhaus Partners mit Sitz in Hamburg. Neuhaus Partners investiert schwerpunktmäßig in Unternehmen aus den Bereichen Medien, Internet und Telekommunikation.

In Deutschland hat sich seit mindestens zehn Jahren ein Umfeld für Business Angels etabliert. Genug Entrepreneure haben durch erfolgreiche Exits ausreichend Geld gemacht, das sie erneut in Firmen investieren können, die sich im Anfangsstadium befinden. Diese Angels, die in aussichtsreiche Firmen investieren und damit ihr Geld verdienen, sind hinlänglich bekannt.

Leider hängen auch ein paar faule Äpfel am Baum. Dies sind diejenigen, die ich als „Lifestyle Business Angels" bezeichnen möchte. Sie nennen sich selbst Angel-Investoren, sind aber reine Opportunisten. Sie nutzen gern unerfahrene Unternehmer aus, jedoch ist ihr Handeln selten wertsteigernd. Außerdem können sie ein echtes Hindernis in Folgerunden darstellen.

Andererseits arbeiten wir bei Neuhaus Partners sehr gern und erfolgreich mit aktiven Business Angels zusammen, die wir aus unserem Netzwerk kennen. Mehr und mehr etablieren sich auch sogenannte „Super Angel Fonds", die das Venture Capital-Geschäft mit einer sehr professionellen Einstellung betreiben. Mit diesen Investoren kann man meistens hervorragend zusammenarbeiten. Dennoch tut es mir oft leid, motivierte Entrepreneure zu erleben, denen aufgrund ihrer Wahl des ersten Geldgebers zusätzliche Steine in den Weg gelegt werden.

Für einen Außenstehenden ist die Frage, ob wir in Deutschland im Bereich der Business Angels klare Unterscheidungsmerkmale brauchen, schwer zu beantworten. Als Venture Capitalist bin ich seit über zehn Jahren im Geschäft. Ich wurde Zeuge, wie Akteure sich etablieren konnten und wie diese in guten wie in schlechten Zeiten reagierten. Leider verfügt ein unerfahrener Entrepreneur nicht über diese Kenntnisse. Daher bedarf es deutlicher Unterscheidungsmerkmale zwischen den Business Angels, sodass jemand, der gerade neu anfängt, gleich zu Beginn die beste Unterstützung bei der Finanzierung bekommt. ■

START & MORE

Businessplan-Wettbewerb 2010

Jetzt sind Sie am Zug!

Verwirklichen Sie Ihre Ideen. Im eigenen Unternehmen!

Der Businessplan-Wettbewerb 2010 prämiert die besten Geschäftskonzepte mit Beteiligungskapital im Wert von insgesamt 175.000,- €.

Mehr Informationen unter www.startandmore.com

1. Platz 100.000,- €*

2. Platz 50.000,- €*

3. Platz 25.000,- €*

1. Platz an die Firmengründung in Villingen-Schwenningen gebunden. 2. und 3. Platz an die Firmengründung in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg gebunden.

* Die Preisgelder werden als stille Beteiligungen ausgezahlt.

Einsendeschluss: 30.04.2010
www.startandmore.com

Sponsor: L-BANK Staatsbank für Baden-Württemberg

Initiatoren: micromountains venture mV; IHK Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg

Von der Uni zum Unternehmer

Vielfältige Starthilfen für Gründer aus der Hochschule

Ausgründungen (Spin-offs) aus der Hochschule und aus verwandten, wissenschaftlichen Einrichtungen heraus sind ein wichtiger Bestandteil der Gründerszene. So können Innovationen in die breitere Anwendung übertragen werden. In Deutschland fehlt es nicht an guter Forschung und an Innovationen, aber es mangelt manchmal daran, sie in wirtschaftlich erfolgreiche Produkte und Lösungen umzusetzen. Mit etwas Mut und unternehmerischem Drang wird durch den Wissenstransfer nicht nur der innovative Strukturwandel beschleunigt, es entstehen auch zukunftsträchtige Arbeitsplätze. Unterstützung gibt es von vielen Seiten.

Motor für innovativen Strukturwandel

Deutschland ist nicht gerade für eine große Gründungsdynamik bekannt. Auch beim Gründungsgeschehen in forschungs- und wissensintensiven Branchen stehen wir im internationalen Vergleich nicht gut da. Dabei sind die wirtschaftliche Infrastruktur im Allgemeinen und die Förderinfrastruktur im Besonderen eigentlich recht gut, auch mit Blick auf Ausgründungen aus Hochschulen und hochschulnahen Einrichtungen. Solche Spin-offs sind ein wichtiger „Kanal" für den Transfer von innovativen Technologien aus der Wissenschaft in die Wirtschaft. Der Geschäftsidee liegt in der Regel eine Forschung bzw. Entwicklung zugrunde, an der zumindest einer der Gründer an „seiner" Hochschule oder wissenschaftlichen Einrichtung maßgeblich beteiligt war. Die Ideen sind meist dem Hightech-Bereich zuzuordnen – Beispiele sind die Kommunikations- und Informationstechnologie, Bio- und Medizintechnologie sowie Umwelt- und Energietechnik. Jährlich gibt es in Deutschland rund 2.000 solcher Spin-offs.

Förderprogramm Exist

Zu den bekanntesten hochschulnahen Forschungsinstitutionen in Deutschland zählen die Leibniz-Gemeinschaft, verschiedene Fraunhofer-Institute, die Helmholtz-Gemeinschaft (mit dem GKSS Forschungszentrum) und die Max-Planck-Institute, von denen die Gründer gute Arbeitsbedingungen und fachkundige Hilfestellung bekommen. Außerdem stehen ihnen mit Rat und häufig auch mit finanzieller Unterstützung weitere Einrichtungen und Förderprogramme zur Seite. Dazu zählt insbesondere das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) geförderte Programm „Exist – Existenzgründungen aus der Wissenschaft". Dessen Ziel ist, „das Gründungsklima an Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu verbessern und die Zahl technologie- und wissensbasierter Unternehmensgründungen zu steigern". Unter anderem fördert es Qualifizierungsprojekte und Vorbereitungen für den Unternehmensstart und bietet Gründerstipendien für Studierende, Absolventen und Wissenschaftler an. Im Durchschnitt werden etwa 60% der Stipendiumsanträge bewilligt. 2009 wurden bis Mitte Dezember 747 Ideen von Studierenden, Absolventen und Wissenschaftlern eingereicht (plus 25% gegenüber 2008). Davon erhielten 447 Gründerteams eine finanzielle Förderung; über die Hälfte kam aus dem Bereich Neue Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT).

Lehrstühle für Entrepreneurship

Gezielte Förderung für Gründer aus der Hochschulszene bieten auch die mehr als 60 Entrepreneurship-Lehrstühle, die über ganz Deutschland verteilt sind. Zehn weitere Entrepreneurship-Professuren sind ausgeschrieben. Prof. Tobias Kollmann begleitet Ausgründungen schon seit 2001 und leitet seit 2005 an der Universität Duisburg-Essen den Lehrstuhl für BWL und Wirtschaftsinformatik, insbesondere E-Business und E-Entrepreneurship. „Unser Schwerpunkt ist die NetEconomy mit den Bereichen Internet, Mobilfunk und interaktives Fernsehen", sagt er. „Wir haben ein Team von vier Beratern hier, die bei der Erstellung von Businessplänen und Geschäftskonzepten sowie der Kontaktherstellung zu Kapitalgebern und zu Firmen der gleichen Branche helfen." Prof. Kollmann ist Initiator des Ideenwettbewerbs netStart-Award, mit dem gute Gründungsvorhaben in der Net Economy ausgezeichnet werden. NetStart ist in das Exist-Programm eingebettet. Finanzielle Unterstützung erhalten viele Entrepreneur-

Prof. Tobias Kollmann, Universität Duisburg-Essen

ship-Lehrstühle von ortsnahen Sparkassen oder von (Familien-)Stiftungen. Als Verband im Bereich Entrepreneurship/Gründungsmanagement macht sich der Förderkreis Gründungs-Forschung e.V. (FGF) für mehr innovative (Aus-)Gründungen stark und unterstützt das Exist-Programm kommunikativ.

Business Angels und Seed-Finanzierer

Eine wichtige Rolle bei der Finanzierung spielen u.a. Business Angels und öffentliche Förderprogramme zum Beispiel von der KfW, wobei auch Sparkassen und andere Geldinstitute Ansprechpartner sind. Für klassische Venture-Capital-Investoren sind die Ausgründungen oft noch in einer zu frühen Unternehmensphase, aber es gibt einige spezielle Seed-Finanzierer. „Der Großteil unserer Klientel sind zwar klassische Gründungen, aber wir finanzieren gerne auch Ausgründungen aus dem Hochschulumfeld“, berichtet Gerhard Steinkamp von Seed Capital Dortmund. Zu ihren Investoren zählen u.a. die Sparkasse Dortmund, die NRW.Bank und eine Familienstiftung.

Erfahrungen aus dem von 2000 bis 2007 laufenden „Exist-Seed“-Programm zeigen, dass gut 50% der Spin-offs für Vorbereitung, Forschung und Entwicklung sowie Markteinführung/Produktionsaufbau mit einem Kapital von weniger als 100.000 EUR auskamen. Als größte Hürden für den Erfolg nach der Gründung wurden drei Punkte genannt: Auftragsakquisition, Vertriebsaufbau und Wachstumsfinanzierung.

Synthetische Gene für Impfstoffe

Prof. Ralf Wagner, Geneart

Ein Beispiel für ein Unternehmen, das diese Hürden genommen hat, ist die Geneart AG, eine Ausgründung aus der Uni Regensburg. Sie fertigt synthetische Gene und stellt damit Schlüsseltechnologien für die Entwicklung und Herstellung neuer Therapeutika und Impfstoffe bereit. Prof. Ralf Wagner ist Vorstand und war damals – 1999 – Gründer des Unternehmens. „Die Idee kam mir schon im Jahr 1997, ich war damals frisch habilitiert mit dem Schwerpunkt HIV-Impfstoffentwicklung“, erzählt er. „Man musste in der Impfstoffentwicklung neue Wege gehen, aber synthetische Gene herzustellen war noch sehr umständlich und teuer. Unser neues Verfahren war die Geschäftsgrundlage für die Gründung von Geneart.“ Unterstützung fand er in Businessplan-Wettbewerben und am Entrepreneurship-Lehrstuhl der Uni Regensburg. An der Finanzierung waren später u.a. S-Refit und Bayern Kapital beteiligt. Das Verfahren wurde im Laufe der Jahre weiterentwickelt, heute zählt die inzwischen börsennotierte Firma mit rund 180 Mitarbeitern zu den führenden Spezialisten in der synthetischen Biologie.

Feine Glasversiegelungen

Rüdiger Leib, MSG Lithoglas

Eine andere erfolgreiche Ausgründung ist die MSG Lithoglas in Berlin. Das Spin-off aus dem Fraunhofer-IZM (Institut für Zuverlässigkeit und Mikrointegration) stellt sehr haltbare und hitzebeständige Oberflächenversiegelungen aus Glas her, insbesondere für elektronische Bauteile auf Wafer-Level, die u.a. in optischen Sensoren Anwendung finden; diese wiederum werden zum Beispiel in Digitalkameras und für Solarzellen eingesetzt. „Die Entwicklung und die Geschäftsidee stammten aus der Forschungszusammenarbeit des Glasherstellers Schott mit dem Fraunhofer-IZM in Berlin“, erklärt Lithoglas-CEO Rüdiger Leib. 2006 war er der kaufmännische Part bei der Gründung, die wissenschaftliche Basis hatte sein Bruder Dr. Jürgen Leib gelegt. Während das Unternehmen Räumlichkeiten und Forschungsinfrastruktur vom IZM mietete, wurde finanziell ein Förderprogramm der Investitionsbank Berlin in Anspruch genommen. Zurzeit bemüht sich MSG Lithoglas um weiteres Kapital und ist auch schon in Gesprächen mit potenziellen Investoren, um die Massenproduktion vorzubereiten, die 2011 beginnen soll. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Investor im Portrait

Frischer Wind in Wien

Teil 102: First Love Capital Beteiligungs-Management GmbH & Co. KG

Auf Wiens beliebtester Shoppingmeile zwischen der Ringstraße und dem Westbahnhof sitzt ein junges Unternehmen, das eine große Vision verfolgt: First Love Capital will innerhalb der nächsten fünf Jahre zu den wichtigsten Early Stage-Investoren im deutschsprachigen Raum und zur zentralen Anlaufstelle für Business Angels in Österreich aufsteigen. Bis dahin haben die beiden Gründer, Michael Steiner und Rudi Kobza, aber noch viel zu tun.

Impulse aus der Werbewirtschaft

Die Mariahilfer Straße im 7. Wiener Gemeindebezirk zieht nicht nur Einkaufslustige an, sondern auch unzählige Unternehmen wie Kanzleien, Verlage und Agenturen. Die Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO) hat dort ebenfalls ihren Sitz. Ebenso wie Kobza Media. Die Unternehmensgruppe gehört Rudi Kobza und hält unter anderem seine Anteile an der renommierten Werbeagentur Lowe GGK in Wien. Im vergangenen Sommer gründete sie in unmittelbarer Nähe die Tochtergesellschaft Kobza Integra, deren Schwerpunkt die strategische Kommunikationsberatung ist. Der 42-jährige Kobza zählt zu den Sternen im österreichischen Werbe- und PR-Markt. Außerdem ist der Marketingprofi seit Langem aktiver Business Angel. Als solchen lernte ihn Michael Steiner im Sommer 2006 kennen.

Bernhard Thalhammer und Michael Steiner, First Love Capital

Kurzprofil First Love Capital Beteiligungs-Management GmbH & Co. KG	
Typ:	Venture Capital-Investor
Standort:	Wien
Gründung:	September 2007
Zahl der Investmentprofessionals:	5
Verwaltetes Kapital:	einstelliger Mio.-Bereich
Website:	www.firstlovecapital.com

Wiedersehen in Singapur

Steiner, damals erst 23 Jahre alt, suchte einen Partner für sein Projekt, mit dem kommerzielle Werbung auf österreichische Bankautomaten gebracht werden sollte. Die Umsetzung scheiterte jedoch, weil ein maßgeblicher Interessent abgesprungen war. Steiner und Kobza hielten Kontakt, trafen sich zufällig in Singapur wieder und fanden im Herbst 2007 einen anderen Weg zur Zusammenarbeit. Steiner erinnert sich: „Rudi Kobza hatte bereits einige Beteiligungen, für deren Management das Wochenende zu wenig geworden war. Wir haben damals bei einem Frühstück vereinbart, dass wir eine Beteiligungs-Management GmbH gründen, in der ich als Geschäftsführer Beteiligungen prüfe, die Transaktionen strukturiere und aktives Venture-Management für ihn mache. Die Struktur hatten wir damals auf der berühmten Serviette aufgezeichnet.“ Also gründeten die beiden First Love Capital (FLC), die von Kobza und seiner Mala-Stiftung finanziert wird.

Drei Säulen im Geschäftsmodell

Zeit seines Studiums an der Wirtschaftuniversität Wien arbeitete Steiner in der freien Wirtschaft; zunächst bei Arthur D. Little, dann zwei Jahre bei Siemens, wo er für ein IT-TV-Projekt beratend tätig war. Im Gespräch merkt

man schnell, dass der Kärntner ähnlich erfolgshungrig wie Österreichs Wintersportler ist und konzentriert, aber nicht krampfhaft verbissen an der Entwicklung seines Unternehmens arbeitet. Seit Anfang 2009 verstärkt Bernhard Thalhammer, der zuvor unter anderem bei Gamma Capital Partners in Wien tätig war, das Team. Gutes Personal ist vonnöten. Denn die junge Company wird von mehreren Säulen getragen: Neben dem Investmentgeschäft verfolgt First Love Capital das Advisory-Geschäft im M&A-Bereich; der selbst gegründete FLC Club für Business Angels rundet das Profil ab. „Wir wollen den informellen Beteiligungskapitalmarkt professionalisieren und transparenter machen", gibt Steiner als Ziel aus.

Fokus Frühphase

Die Hürden im österreichischen Beteiligungsgeschäft sind hoch, wissen auch die Jungunternehmer. Die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen lassen zu wünschen übrig, das politische Verständnis für diesen Finanzierungskanal ist mangelhaft. Außerdem entspricht es nicht der österreichischen Mentalität, sich eine Risikofinanzierung ins Haus zu holen. Das alles führt nach Ansicht Steiners dazu, dass der Business Angels-Markt in Deutschland und der Schweiz viel weiter entwickelt ist als in Österreich. Dennoch halten Kobza und Steiner an ihrem Heimatland fest, anstatt im Ausland eine Gesellschaft zu gründen. Natürlich erfolgen die Investitionen grenzüberschreitend. The Blog Paper Ltd., bei der FLC im vergangenen November als Lead-Investor eingestiegen ist, sitzt beispielsweise in London. Bislang haben die Wiener einen mittleren einstelligen Millionenbetrag in 18 Unternehmen investiert. Dabei handelt es sich ausschließlich um Frühphasenfinanzierungen in den Bereichen Medien und Internet. Die Investitionshöhe liegt zwischen 50.000 und 400.000 EUR. Von Dutzenden Bewerbungen schaffen es nur etwa zehn pro Monat in die interne Dealbesprechung, von denen letztlich durchschnittlich nur zwei in einen näheren Check kommen. „Wir prüfen das Team, das Geschäftsmodell und das Marktumfeld auf Herz und Nieren", sagt Steiner. Die Idee müsse skalier- und internationalisierbar sein. Kapital bekommen schließlich auch nur solche Projekte, für die FLC einen direkten Mehrwert schaffen kann und ein belastbares Netzwerk vorhanden ist.

Schnelle Exits

Im Beteiligungsportfolio befinden sich derzeit 15 Unternehmen. Mit dabei sind beispielsweise die exklusive Internet-Community A Small World, die Plattform iJoule als professioneller Begleiter für Leute, die abnehmen wollen, und yassu. Auf letzterer Website können sich registrierte User im Internet ihr Informationsportfolio selbst zusammenstellen und plattformunabhängig über ihr Mobiltelefon abrufen. Vier bis sechs Jahre beträgt grundsätzlich die geplante Haltedauer für die Beteiligungen. Bei den bisherigen drei Exits ging es allerdings deutlich schneller. Nach nur etwa einem Jahr hat FLC beispielsweise die Anteile an der Quax Medien- und Verlagsagentur GmbH an die Standard Medien AG in Wien verkauft. Über Details zu den realisierten Renditen schweigen sich die Entrepreneure aus; ein Investment hat sich jedoch nicht nach Wunsch entwickelt. „Mit den anderen haben wir aber schöne Erträge im zwei- und dreistelligen Prozentbereich erzielt", so die knappe Auskunft. Noch im ersten Quartal dieses Jahres soll der nächste Exit realisiert werden.

Investitionsschwerpunkte	
Phase:	Early Stage
Branchen:	Internet und Medien
Region:	Österreich, Deutschland, Schweiz

Anschub für Business Angels

Besonders am Herzen liegt Kobza und Steiner der Business Angel-Markt. Wichtiger Partner ist dabei die BrainsToVentures AG aus St. Gallen, die auch Schirmherr der von FLC organisierten 1. Business Angels-Konferenz Österreichs im November vergangenen Jahres war. Mit 130 Teilnehmern und einem attraktiven Programm war diese ein voller Erfolg. Im hochkarätigen FLC-Netzwerk befinden sich rund 50 strategische Partner, die alle bereits mit bzw. über FLC in Projekte investiert haben. Mit dem Aufbau des Business Angel-Netzwerks will das Venture-Haus nach und nach in weitere Wachstumsmärkte vordringen. Im Vordergrund stehen derzeit die Themen Medizintechnik und Cleantech. Auf ein breit aufgestelltes Netzwerk setzen Steiner und sein Advisory Board auch im M&A-Business. Hier übernimmt FLC außerhalb des eigenen Investitionsfokus die Rolle des Vermittlers und Beraters. Drei M&A-Deals sind bereits abgeschlossen. In zwei Fällen ging es um die Akquisition einer Expansionsfinanzierung mit einem Volumen von jeweils rund einer halben Mio. EUR. Im dritten Fall hat FLC für ein Unternehmen im Auftrag Anteile an einen strategischen Investor verkauft. Aktuell begleiten die Wiener vier Unternehmen.

Ausblick

2010 sollen die Bereiche Beteiligung und Consulting stärker getrennt bearbeitet und die strategische Zusammenarbeit mit internationalen Investoren vertieft werden. Im Beteiligungsbereich befinden sich zwei Projekte in der Due Diligence; die Investitionen könnten schon recht bald erfolgen. Prinzipiell liegt der Fokus im Portfolio aber auf Exits. Denn das im ersten Schritt zur Verfügung stehende Investitionskapital ist so gut wie investiert. In drei oder vier Jahren soll ein eigener Venture Capital-Fonds für institutionelle Investoren und Business Angels aufgelegt werden. Das angepeilte Eigenkapitalvolumen beträgt 20 Mio. EUR. Bis dahin will FLC das Netzwerk vertiefen und sich personell verstärken. Und die nächste Konferenz für Business Angels in Österreich im kommenden Herbst nach Wien holen. ■

Alexander Endlweber
redaktion@vc-magazin.de

M&A-Kolumne

M&A im E-Commerce-Sektor

Full-Service, neue Geschäftsmodelle und internationale Investoren

Zu den Autoren

Ralf Philipp Hofmann ist Mitgründer und Geschäftsführer von Jupiter Capital Partners, einer Corporate Finance-Beratung, die sich auf M&A- und Finanzierungstransaktionen im Technologiesektor konzentriert. **Janina Marek** ist Associate bei Jupiter und für die Durchführung von Technologietransaktionen zuständig.

Der E-Commerce-Sektor hat sich zu einem großen, etablierten Markt entwickelt, der weiterhin attraktive Wachstumsraten aufweist. In Deutschland wurden 2009 mehr Waren und Dienstleistungen online verkauft als jemals zuvor, und der deutsche E-Commerce-Markt wächst mittlerweile stärker als der amerikanische. Auch im Jahr 2010 blicken Online-Händler optimistisch in die Zukunft. 72% der deutschen Akteure planen einer Umfrage des Bundesverbands des Deutschen Versandhandels zufolge vermehrt Investitionen in diesem Bereich. Vor diesem Hintergrund konnte man bereits 2009 interessante Zukäufe von strategischen Investoren beobachten. Auch für 2010 erwarten wir eine Vielzahl von Transaktionen im E-Commerce-Sektor. Zu den wesentlichen Treibern hierfür gehören Full-Service, neue Geschäftsmodelle und internationale Investoren.

Im E-Commerce-Sektor ist ein Trend zu integrierten Angeboten erkennbar. Während reine Anbieter von Softwarelösungen, SEM- und SEO-Services teilweise Probleme haben, ihr Geschäft erfolgreich auszubauen, bevorzugen Kunden, wie z.B. große Markenartikler, Lösungen aus einer Hand. Dies hat Auswirkungen auf die Geschäftsmodelle. Ein gutes Beispiel hierfür ist GSI Commerce, weltweit führender Anbieter von E-Commerce-Lösungen, dessen erfolgreiche Wachstumsstrategie auf dem Angebot von Full-Service-Lösungen basiert. Das Unternehmen hat in den letzten Jahren zahlreiche Akquisitionen durchgeführt und z.B. durch Zukäufe wie e-dialog seinen Bereich Interactive Marketing Services ausgebaut. Auch in Deutschland gibt es mittlerweile erste Full-Service-Anbieter im E-Commerce. Die Attraktivität des Marktes, die Nachfrage nach integrierten Angeboten und die große Marktfragmentierung auf Anbieterseite werden zu zahlreichen Transaktionen im E-Commerce-Services-Feld führen.

In den letzten Jahren erfreuen sich geschlossene Shopping-Communities (Private Sales) zunehmender Beliebtheit. Die Idee dahinter ist die, dass nur Community-Mitglieder zumeist „Overstock“ oder „Off-Season-Produkte“ zu reduzierten Preisen online erwerben können. In Europa haben sich in diesem Bereich sehr erfolgreiche Anbieter etabliert; allen voran der europäische Marktführer Vente Privee mit einem geschätzten Umsatz von ca. 650 Mio. EUR im Jahr 2009, aber auch deutsche Player wie BuyVIP oder brands4friends. Auch GSI Commerce hat sich in diesem Feld im November 2009 durch die Übernahme von Retail Convergence verstärkt, dem Betreiber des Shoppingclubs RueLaLa und des Schnäppchenshops Smartbargains. Das Gesamtvolumen der Transaktion lag bei bis zu 350 Mio. USD. Hinsichtlich Vente Privee gibt es immer wieder Übernahmegerüchte, und wir werden in diesem Feld sicherlich M&A-Deals in den nächsten 24 Monaten sehen.

Eines der spannendsten Felder für Transaktionen wird zukünftig Mobile Commerce sein. Der mobile Internet-Markt wächst dynamischer als das stationäre Internet im letzten Zyklus und ist ein wesentlicher Treiber für das weitere E-Commerce-Wachstum.

Die Attraktivität deutscher E-Commerce-Unternehmen gerät immer stärker in das Blickfeld internationaler Investoren. Während sich der angelsächsische Technologie-Investor Kennet an BuyVIP und Spreadshirt beteiligte, engagierte sich der französische VC-Geber Seventure kürzlich beim E-Commerce-Plattformbetreiber Tradoria. Die internationalen Investoren können die Expansion dieser Unternehmen unterstützen und dazu beitragen, dass neue attraktive M&A-Kandidaten entstehen.

Vor dem Hintergrund des attraktiven Marktumfeldes und der Dynamik im E-Commerce-Sektor werden wir auch in den kommenden Jahren zahlreiche Transaktionen in diesem Sektor sehen. ■

Cleantech 2010

Die Sonderbeilage des VentureCapital Magazins (3. Jg.) erscheint am 26. März 2010!

Testen Sie kostenlos das monatlich erscheinende VentureCapital Magazin – mehr dazu unter www.vc-magazin.de

Termine

Erscheinungstermin:	26. März 2010
Anzeigenschluss:	15. März 2010
Druckunterlagenschluss:	17. März 2010

Ansprechpartner

Katja Sauerbrey
Tel.: +49 (0) 89/2000 339-56; Fax: -39
eMail: sauerbrey@goingpublic.de

M&A-Transaktionen im IT-Sektor

Erfolgreiche Unternehmensakquisitionen erfordern Branchenexpertise

Sowohl die Anzahl der Unternehmensübernahmen als auch die Transaktionsvolumen blieben 2009 deutlich hinter den Zahlen aus den Vorjahren zurück. Für liquiditätsstarke Kaufinteressenten bietet dieses Umfeld jedoch Chancen, Unternehmen bzw. Unternehmensteile zu einem attraktiven Preis zu erwerben. Die erfolgreiche und effiziente M&A-Transaktion setzt aber neben Kenntnis und Erfahrung im Transaktionsgeschäft insbesondere auch spezielle Branchenexpertise voraus. Der nachfolgende Beitrag befasst sich mit dieser notwendigen Branchenexpertise am Beispiel von IT-Unternehmen.

Verlauf einer Unternehmensakquisition

Keine Unternehmensakquisition gleicht der anderen. Dennoch lassen sich regelmäßig fünf Ablaufphasen unterscheiden:

- die Kontaktaufnahme der Parteien,
- die Due Diligence des Käufers,
- die Verhandlungen bis zur Unterzeichnung des Kaufvertrages,
- die Phase bis zum Closing und
- die Post-Closing-Phase.

Während der ersten Kontaktaufnahme, die durch beide Parteien erfolgen und durch einen M&A-Berater oder eine Investmentbank vermittelt werden kann, versichern sich die Parteien ihr Interesse und tauschen bereits Informationen in einem ausführlichen Memorandum („information memorandum“) aus. Die Einsichtnahme erfordert eine Vertraulichkeitserklärung („confidentiality agreement“). Sofern kein Auktionsverfahren verfolgt wird, kann der Käufer seine Kaufabsicht in einem „letter of intent“ bzw. die Parteien gemeinsam in einem „term sheet“ (auch „heads of agreement“ oder „memorandum of understanding“ festlegen). Diese Dokumente sind zwar noch überwiegend rechtlich unverbindlich, in der Praxis weichen die Parteien aber nicht ohne Grund hiervon ab. Regelungen mit rechtlicher Verbindlichkeit betreffen die Vertraulichkeit der Transaktion und der auszutauschenden Informationen („confidentiality“), ggf. auch die Exklusivität der Verhandlungen („exclusivity“). Bei einer Auktion werden die Bieter nach Eingang der Interessenbekundung („preliminary offer“, „preliminary bid“) zur Due Diligence zugelassen. Diese kann entweder in einem physischen oder virtuellen Datenraum erfolgen. Die Befragung des Managements sowie weitere Fragen können parallel zu den Änderungswünschen des meist vom Verkäufer vorgelegten Vertragsentwurfs erfolgen. Zu einem vom Verkäufer festgelegten Termin müssen die Interessenten ein verbindliches Angebot abgeben („binding offer“). Ggf. parallel zu anderen Bietern tritt der Verkäufer in die Verkaufsverhandlungen ein, und die Parteien beginnen mit der Erstellung der teilweise sehr umfangreichen Anlagen zum Kaufvertrag. Sobald die Parteien sich einig sind und den Vertrag wirksam unterzeichnet haben, ist die Transaktion rechtlich verbindlich festgelegt. Die Parteien können jetzt auf die Durchführung der Transaktion hinarbeiten („closing“), wobei teilweise Aufgabenlisten und Checklisten („closing checklists“, „closing agenda“) genutzt werden. Sobald die letzte Bedingung für die Durchführung der Transaktion („closing condition“) eingetreten ist, beginnt die Kooperationsphase nach Closing zwischen den Parteien, da in verschiedenen Bereichen (IT-Infrastruktur, Einkauf, Logistik, Personalwesen) das verkaufte Unternehmen noch von dem Einflussbereich des Verkäufers abhängen kann.

Fehlende Branchenkenntnisse im IT-Recht können den Wert des verkauften Unternehmens einschneidend mindern.

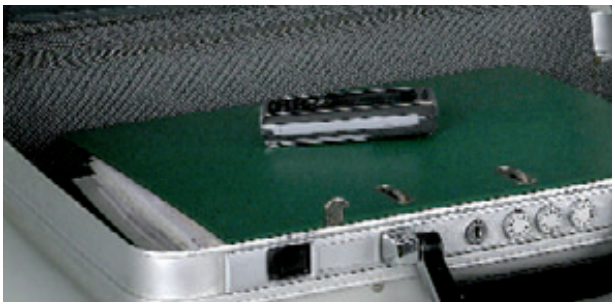
Konzeption

Bereits die Konzeption der Transaktion kann bei fehlenden Branchenkenntnissen zu einem Geburtsfehler führen, gerade im Fall von jungen IT-Unternehmen. Deren Unternehmenswert beruht – neben dem Know-how der Gründergesellschafter und einiger Schlüsselmitarbeiter – häufig vor allem auf geistigen Eigentumsrechten, teils auch auf Kundenbeziehungen. Die deutsche Konzeption des Urheberrechts, wettbewerbsrechtliche Vorschriften gegen unerwünschte E-Mail-Werbung und die zunehmend strenger angewandten Datenschutzgesetze können Stolpersteine bei dem Erwerb von Vermögensgegenständen („asset deal“) sein, die bei einer Betrachtung ohne Branchenkenntnis leicht übersehen werden können – und

schlimmstenfalls dazu führen, dass der Käufer die erworbenen Assets nicht wie geplant nutzen kann. Sollen dennoch nicht einfach Anteile des Unternehmens („share deal“) übernommen werden, können ggf. auch Instrumente des Umwandlungsrechts genutzt werden.

Due Diligence-Phase

Auch die Due Diligence sollte nicht nur von Transaktionsanwälten begleitet werden, sondern auch von Spezialisten im IT-Recht. Dies spart nicht nur Zeit und dem Käufer Geld, weil die wirtschaftliche Bedeutung eines Vertrags



Die Begleitung der Due Diligence durch Transaktions- und IT-Rechtsanwälte spart Zeit und lässt Risiken schneller sichtbar werden.

und seiner Risiken schneller erfasst werden kann, sondern führt auch zu praktisch verwertbareren Arbeitsergebnissen. Die Verfasser dieses Beitrags mussten allerdings auch schon das Gegenteil erleben, als ein Käufer partout nicht auf die Garantie verzichten wollte, dass die Lizenz an einer Standardsoftware für Diskussionsforen (Jahreslizenzgebühr rund 100 USD) übertragen werden kann.

Vertragsdokumentation

Vertragliches Herzstück einer M&A-Transaktion ist der betreffende Kaufvertrag, der entweder als Erwerb von Anteilen („share deal“) oder Erwerb von Vermögensgegenständen („asset deal“) strukturiert sein kann. Besonderes Augenmerk werden die Vertragsparteien auf die Bestimmungen zum Kaufpreis, insbesondere zu den betreffenden Kaufpreisanpassungsmechanismen, sowie den Risikoausgleich bei der Abgabe von Garantien und deren Sanktionierung legen. Freistellungen, Verpflichtungserklärungen, aufschiebende Bedingungen und Stichtagsregelungen nehmen in den Vertragsverhandlungen ebenfalls größeren Zeitumfang ein.

Für IT-Unternehmen ist beim Unternehmenskaufvertrag besonders wichtig, dass alle IP-Rechte übergehen. Da hierfür keine gesetzliche Definition vorhanden ist, sind die entsprechenden Vertragsklauseln entscheidend. Diese müssen sauber formuliert sein. Ein Beispiel: Datenbankrechte sind zwar im Urheberrechtsgesetz geregelt, streng genommen aber keine Urheberrechte. Und die schönste mit Kundendaten gefüllte Datenbank nützt nichts, wenn die Daten vom Käufer nicht verwendet werden dürfen, also beispielsweise die Nutzer nicht ordnungsgemäß dem Empfang von Werbung zugestimmt haben, sofern nicht die Zustimmung im Einzelfall entbehrlich ist. Die neueste Rechtsprechung zeigt – wenig überraschend –, dass sich der Käufer von Adressdaten gegenüber dem Empfänger von E-Mail-Werbung nicht darauf berufen kann, diese zulässig erworben zu haben. Er muss auch beweisen können, dass der Nutzer in den Erhalt von Werbung eingewilligt hat. Häufig übersehen wird auch die Bedeutung von Open Source-Software, der durch dezidierte Garantien Rechnung getragen werden sollte: Open Source mag kostenlos sein, unterliegt aber meist Einschränkungen, häufig denen der GNU General Public License. Viele Unternehmenskaufverträge tragen zudem der gerade im IT-Bereich weit verbreiteten Praxis der Abmahnungen aus dem Bereich der geistigen Eigentumsrechte und des Wettbewerbsrechts nur unzureichend Rechnung.

Auch im Arbeitsrecht liegen Fallen: Der lockere Umgang der IT-Branche mit dem Thema Scheinselbstständigkeit ist fast schon legendär, die Künstlersozialkasse (von Bedeutung bei künstlerischen Tätigkeiten im weitesten Sinne!) wird häufig übersehen.

Da diese Themen den Erwerber teuer zu stehen kommen können, müssen sie in Garantien ihren Niederschlag finden. Entsprechend muss aber auch bei der Beratung des zu erwerbenden Unternehmens ein Problembewusstsein vorhanden sein, dass in diesen Bereichen durchaus Risiken liegen können, die es dem Käufer zu offenbaren gilt, um nachteilige Haftungsfolgen zu vermeiden.

Zusammenfassung und Fazit

Krisen beinhalten regelmäßig auch Chancen für die Marktteilnehmer. Der Erwerb von Unternehmen zu einem attraktiven Preis kann zu einem antizyklischen Verhalten motivieren. Der erfolgreiche Abschluss eines Unternehmenskaufes setzt jedoch ein Zusammenspiel von Expertenwissen und -erfahrung hinsichtlich der M&A-Transaktion sowie der betreffenden Branche voraus. ■

Zu den Autoren

Dr. Andreas Lober (l.), maître en droit, und **Dr. Clemens Just** (r.), LL.M., Solicitor (England & Wales), sind Rechtsanwälte und Partner der Sozietät Schulte Riesenkampff Rechtsanwaltsgesellschaft mbH in Frankfurt am Main. andreas.lober@schulte-lawyers.com, clemens.just@schulte-lawyers.com

Werte schaffen nach der Krise

Neue Herausforderungen für Buyout-Manager

Der drastische Konjunktureinbruch und die Restriktionen an den Finanzmärkten haben auch an den Buyout-Märkten ihre Spuren hinterlassen. Parallel zur Lehman-Pleite sackte das Transaktionsvolumen im 4. Quartal 2008 gegenüber den Vorjahreswerten drastisch ab. Von Januar bis September 2009 belief sich das Volumen in Deutschland auf nicht einmal mehr ein Zehntel der Summe des Boomjahres 2007. Ein solcher Rückgang wirft existenzielle Fragen auf. Wo finden sich jetzt überhaupt noch attraktive Zielunternehmen? Wie wirkt sich das veränderte Umfeld auf die Renditeerwartung der Investoren aus? Und wo könnten die Hebel für Wertzuwächse in der Zukunft liegen?

Trend zu kleineren Größen

Wer Antworten finden will, kommt an den dramatisch veränderten Finanzierungsbedingungen und den Unsicherheiten um die gesamtwirtschaftliche Entwicklung nicht vorbei. Vor allem große Transaktionen im Milliardenbereich sind – sieht man einmal vom Sonderfall des Secondary Buyout von Springer Science + Business Media ab – kaum noch zu finanzieren. Und das gilt nicht nur für Europa. Laut einer globalen Studie der Asset-Management-Gesellschaft Partners Group lag der Wert einer typischen Buyout-Transaktion in den Jahren 2005 bis 2008 bei 2 Mrd. USD. Im ersten Halbjahr 2009 aber ist dieser Wert drastisch auf 300 Mio. USD gesunken. Auch Dr. Jan Wildberger, Partner und Private Equity-Experte bei der Beratungsgesellschaft Simmons & Simmons, sieht einen Trend zu kleineren Transaktionen. „Es mangelt an Fremdkapital, weil die Banken nach den beiden Krisenjahren die künftigen Cashflows von Unternehmen nur schwer beurteilen können und dieses deutlich erhöhte Risiko auch nicht mehr auf den Kapitalmarkt auslagern können“, sagt Wildberger. Hinzu komme, dass sich einige Institute wie etwa die Landesbanken ganz aus diesem Geschäft zurückgezogen haben. Kein Wunder ist es da, dass selbst Finanzierungen für Transaktionen im gehobenen mittleren Marktsegment schwierig geworden sind. „Mehr als 25 Mio. EUR konnte man von einer einzelnen Bank im 2. und 3. Quartal 2009 nicht bekommen“, sagt Wildberger. Meist kommen Finanzierungen deshalb nur unter Beteiligung mehrerer Kreditinstitute zustande.

Dr. Jan Wildberger, Simmons & Simmons

Trend zu kleineren Grössen

Exemplarischer Vergleich von Firmenwert und Kapitalisierung einer typischen Private Equity-Transaktion früher (2005 bis 2007) und jetzt (2009):

Unternehmenswert
früher: 2,0 Mrd. USD
jetzt: 0,3 Mrd. USD

Bewertungsmultiple beim Einstieg (Unternehmenswert zu EBITDA):
Früher (bei UN mit vergleichbaren Gewinnen): 9,5x
Jetzt: 6,5x
Differenz: -32%

Fremdkapital in % der Gesamtkapitalisierung:
Früher: 60%
Jetzt: 30%

Verschuldung im Verhältnis zum EBITDA:
Früher: 6,0x
Jetzt: 2,3x

Quelle: Partners Group

Gestiegenes Sicherheitsbedürfnis

Um die Zurückhaltung der Kreditinstitute bei der Vergabe neuer Akquisitionsdarlehen zu überwinden, müssen sich die Finanzinvestoren nun selbst stärker engagieren. Waren noch vor einigen Jahren Fremdkapitalanteile von bis 70 oder sogar 80% nichts Ungewöhnliches, so gelten jetzt eher Quoten von 50% als obere Grenze. Gleichzeitig sind die Konditionen der Kreditinstitute härter geworden: von den Anforderungen an die Due Diligence über die Covenants bis hin zu den Zinsen. „Mit dem gestiegenen Sicherheitsbedürfnis der Banken sind auch die Finanzierungskosten von Buyouts drastisch gestiegen“, sagt Clemens Busch, Partner der auf den Mittelstand spezialisierten Beteiligungsgesellschaft Steadfast Capital.

Neue Hebel in Bewegung setzen

Doch ganz liegt das Buyout-Geschäft auch jetzt nicht brach. Allerdings müssen Finanzinvestoren angesichts geringerer Fremdkapitalhebel nun umso stärker andere Werttreiber mobilisieren. So hat eine noch sorgsamere Selektion an Bedeutung gewonnen. Blickt man auf die Branchenauswahl, so werden Investmentgelegenheiten jetzt – die Kalle-Transaktion bestätigt es – gerne in relativ krisenfesten Branchen wie etwa dem Konsumsektor getätigt. Dort lässt sich bei überschaubarem Investitionsbedarf das eingesetzte Kapital zudem relativ schnell in Cashflow umwandeln. Restrukturierungsspezialisten wiederum haben

die von der Krise besonders stark getroffenen Branchen wie etwa die der Autozulieferer im Visier. Auch Sektoren, die wie etwa der Halbleitersektor vom Boom in Asien profitieren, rücken in den Fokus. „Hinzu kommen Megatrends wie der von den längeren Lebenserwartungen profitierende Gesundheitssektor oder die erneuerbaren Energien“, sagt Dr. Martin Kock, Partner der Anwaltssozietät Jones Day.

Dr. Martin Kock, Jones Day

Krise schafft Opportunitäten

Der gebremste Wettbewerb der Investoren um Transaktionen und die krisenbedingten Probleme der Wirtschaft generieren jedoch auch neue Chancen. „Wo Verkäufer bei der Suche nach Lösungen unter Druck stehen, bieten sich günstige Einstiegsgelegenheiten“, sagt Daniel Flaig, Partner bei der in der Schweiz ansässigen Beteiligungsgesellschaft Capvis. Hinzu komme, dass bei größerem Restrukturierungsbedarf Maßnahmen als Renditetreiber wirken, die sich derzeit relativ schnell umsetzen lassen. „Im aktuellen Umfeld stoßen Kürzungen und Verlagerungen auch bei den Mitarbeitervertretern auf mehr Verständnis“, bekräftigt Flaig.

Günstiges Umfeld für Buy and Build

Viele Finanzinvestoren, so eine Studie der Beratungsgesellschaft Grant Thornton, wollen die wirtschaftliche Talfahrt dazu nutzen, Add-on-Strategien umzusetzen und ihre Portfoliofirmen als Profiteure der Marktkonsolidierung gestärkt in den nächsten Aufschwung zu schicken. „Wachstumsstrategien und Zukäufe sind heute die wesentlichen Bausteine für eine

Nachgefragt bei Joachim Dübner, Managing Partner bei Network Corporate Finance

Joachim Dübner

VC Magazin: Ihre Gesellschaft berät Buyouts mittlerer Größenordnung. Beobachten Sie auch in diesem Bereich eine massive Verschlechterung der Finanzierungssituation?

Dübner: Ja. Die Banken brauchen ihr Geld heute häufig für die Nachfinanzierung bestehender Engagements und zur Absicherung der höheren Eigenkapitalanforderungen. Die Sicherung des bestehenden Portfolios und die Unterstützung ihrer Altkunden hat derzeit klar Vorrang vor Neuengagements. Darüber hinaus gibt es immer weniger Spieler im Markt, sei es durch den Rückzug der Auslandsbanken oder den der Landesbanken. Beide Bankengruppen waren wichtige Finanzierer solcher Transaktionen.

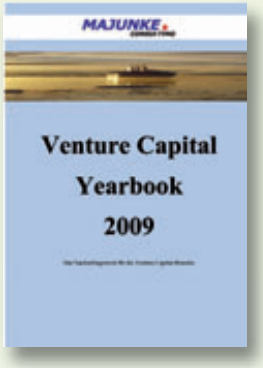
VC Magazin: Sind größere Secondary Buyouts wie der Deal der Wurstpellenfabrik Kalle eine Ausnahme?

Dübner: In diesem Fall war der Secondary Buyout eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten. Der Verkäufer Montagu konnte seine bisher erreichte Rendite realisieren. Silverfleet als Erwerber wiederum brachte mehr Eigenkapital ein als der Vorgänger, sodass die bereits bei dem Unternehmen engagierten Banken ihr Risiko verbessern konnten. Für Silverfleet wiederum war es attraktiv, in ein relativ risikoarmes Geschäft zu investieren.

VC Magazin: Wie lassen sich die niedrigeren Debt Leverages wettmachen?

Dübner: Es gibt momentan drei interessante Werttreiber. Man kann wegen der niedrigeren Bewertungen heute um einiges günstiger einkaufen. Zweitens können die Portfoliounternehmen von einem möglichen Konjunkturaufschwung profitieren. Und drittens kommt es in vielen Branchen zu Konsolidierungen mit Opportunitäten für Zukäufe. Damit lassen sich die durchschnittlichen Einstandspreise bereits begonnener Buy-and-Build-Strategien absenken, weil sich die Multiplikatoren gegenüber den ersten Zukäufen manchmal fast halbiert haben. Generell gilt: Die reinen Finanzakrobaten haben jetzt eher schlechte Karten. Unternehmerisch denkende Private Equity-Manager dagegen und insbesondere jene mit ausgeprägten Branchenkenntnissen gehören zu den Gewinnern.

Das Venture Capital-Jahr 2009 im Überblick

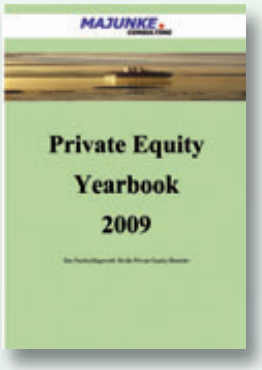


→ *231 VC-Investments in deutsche Unternehmen*

→ *Einzelprofile von Investoren und Beratern*

→ *bereits die sechste Auflage, über 600 Seiten*

Das Private Equity-Jahr 2009 im Überblick



→ *297 PE-Investments im deutschsprachigen Raum*

→ *Einzelprofile von Investoren und Beratern*

→ *bereits die fünfte Auflage, über 900 Seiten*

Weitere Informationen unter:
http://www.pe-vc-ma.de

Kontakt:

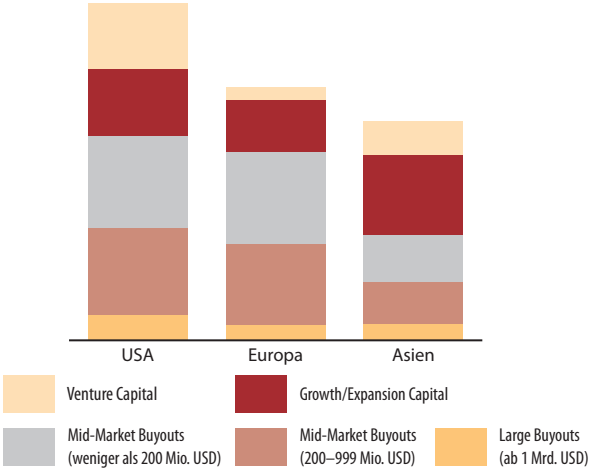
Majunke Consulting
Dipl. Wirt.-Ing. Sven Majunke
Lilienstr. 21a
76571 Gaggenau

Tel: +49 (0)162-459 00 54
Fax: +49 (0)7225-98 71 28

http://www.PE-VC-MA.de
sven.majunke@majunke-consulting.com

Mid-Market-Buyouts als Hoffnungsträger

Transaktionen, bei denen institutionelle Private Equity-Investoren (LPs) in den kommenden zwei Jahren die besten Investmentgelegenheiten sehen:



Quelle: Coller Capital: Global Private Equity Barometer

positive Wertentwicklung", bestätigt Steadfast-Manager Busch. An günstigen Gelegenheiten dafür mangelt es auch deshalb nicht, weil viele Konzerne durch den Verkauf von Non-Core-Aktivitäten gerade im aktuellen Marktumfeld ihre eigene Finanzierungssituation stabilisieren wollen. „Bei einem Spin-off erwirbt der Investor zudem bereits bewährte Geschäftsmodelle, die er aufgrund seiner eigenen Erfahrungen dann gemeinsam mit dem neuen Management optimieren kann", ergänzt Kock.

Clemens Busch, Steadfast Capital

Der im Münchner Büro von Jones Day tätige Anwalt rechnet damit, dass Private Equity auch im gehobenen Mittelstand auf zunehmendes Interesse stoßen wird. Dieses Interesse werde vor allem da wachsen, wo Kredite der Banken nicht ausreichen und andererseits die Möglichkeit einer Anleihefinanzierung über den Kapitalmarkt fehlt. Bislang liegen die Preisvorstellungen von Investoren und Eigentümern allerdings oft weit auseinander. Das aber könnte sich schon 2010 ändern, wenn die gesamtwirtschaftlichen Perspektiven wieder besser einzuschätzen sind. Gleichzeitig nimmt der Finanzierungsbedarf überall dort weiter zu, wo eigentümergeführte Unternehmen bei der Vorbereitung auf den nächsten Aufschwung in Liquiditätsschwierigkeiten geraten. „Hier könnten sich gute Opportunitäten für Buyout-Transaktionen bieten", glaubt Lars Hirche, Partner bei der mittelstandsorientierten Beteiligungsgesellschaft H.I.G. Capital.

Lars Hirche, H.I.G. Capital

Erfolgsstrategien im aktuellen Marktumfeld

Private Equity-Manager setzen auf operative Verbesserungen und Zukäufe	
Fokus auf die Portfoliounternehmen	42%
Stärkerer Fokus auf Add-on-Akquisitionen	42%
An unserer ursprünglichen Strategie festhalten	27%
Eigene Kosten reduzieren	21%
Mehr Minderheits-/Wachstumskapital-Investments erwägen	19%
Proaktive Kommunikation mit den Investoren	18%
Schulden von Portfoliounternehmen kaufen	15%
Aussitzen und auf ein besseres Investmentklima warten	11%
Nach Branchen diversifizieren	11%
Geografisch diversifizieren	6%

Quelle: ACG-Thomson Reuters DealMakersSurvey

Rückbesinnung auf alte Stärken

Unabhängig von der Eigentümerstruktur der Zielunternehmen kommt es für Private Equity gerade jetzt darauf an, ureigenste Stärken in die Waagschale zu werfen. „Buyout-Manager müssen neben der Kapitalbereitstellung mehr denn je auch Ideen für Unternehmen entwickeln und helfen, diese im Tagesgeschäft umzusetzen", sagt Wildberger von Simmons & Simmons. Neben der Implementierung von Wachstumsstrategien gewinnt somit die Optimierung des operativen Geschäfts der Beteiligungsunternehmen an Gewicht. „Interne Wertsteigerungen, wie sie beispielsweise durch Kostensenkungen erreicht werden können, lassen sich unabhängig vom jeweiligen Marktumfeld umsetzen", bringt Hirche den entscheidenden Vorteil auf den Punkt.

Investoren zwischen Bangen und Hoffen

Die institutionellen Investoren der Fonds sind von diesen Chancen offenbar durchaus überzeugt. Laut dem aktuellen Global Private Equity Barometer von Coller Capital glauben 85% von ihnen, dass 2010 ein gutes oder sogar exzellentes Jahr für Private Equity wird. Allerdings: Nur 29% erwarten, dass ihre Private Equity-Beteiligung eine annualisierte Nettorendite von mehr als 16% abwerfen wird. Im Vorjahr rechneten noch über 40% der Teilnehmer der Befragung mit einem Ertrag oberhalb dieses Schwellenwertes. „Doch die Investoren können heute mit einer besseren Rendite rechnen, als sie die Investments der Jahre 2006 oder 2007 liefern werden", ist Capvis-Partner Flaig überzeugt. Das interne Ertragspotenzial der auf der Basis reduzierter Pläne ausgewählten Portfoliofirmen könne dazu ebenso beitragen wie die Renditeeffekte eines drei bis fünf Jahre währenden Aufschwungs. Ergebnisse über der langfristigen Aktienrendite von rund 10% jedenfalls sollten Buyout-Manager auch zukünftig bieten. „Die Guten werden das schaffen, andere werden auf Dauer ihre Existenzberechtigung verlieren", prognostiziert Kock. ■

Daniel Flaig, Capvis

Norbert Hofmann
redaktion@vc-magazin.de

10 Jahre „Guide“

Die Jubiläumsgabe „Corporate Finance & Private Equity Guide 2010“ (10. Jg.) des GoingPublic Magazins erscheint am 13. März.

Termine

Erscheinungstermin:	13. März 2010
Anzeigenschluss:	1. März 2010
Druckunterlagenschluss:	5. März 2010

Ansprechpartner

Johanna Wagner
wagner@goingpublic.de, Tel. +49 (0) 89-2000 339-50
Laura Rehberger
rehberger@goingpublic.de, Tel. +49 (0) 89-2000 339-55
Katja Sauerbrey
sauerbrey@goingpublic.de, Tel. +49 (0) 89-2000 339-56
Claudia Kerszt
kerszt@goingpublic.de, Tel. +49 (0) 89-2000 339-52

Positive Impulse

Private Equity – Markterwartungen 2010

Zusammen mit der graduellen Erholung der Weltwirtschaft sollte 2010 für das europäische Private Equity-Geschäft den Turnaround bringen – speziell in der zweiten Jahreshälfte. Nachdem im Zuge der Finanzkrise viele Transaktionen und Fundraising-Vorhaben auf Eis gelegt wurden, ist damit zu rechnen, dass das Geschäft wieder deutlich anzieht.

Offenheit für Private Equity

An der Restriktivität der Banken bei der Kreditvergabe wird sich allerdings in diesem Jahr wohl noch nichts ändern: Für den Markt bedeutet das, dass kleinere und mittelgroße Industrieunternehmen zunehmend auch für Private Equity-Finanzierungen als Alternative zu Bankkrediten offen sein werden. Die Anzahl der Transaktionen im Bereich Small und Mid Market-Deals dürfte also 2010 deutlich steigen.

Mehr Flexibilität

Die Private Equity-Fonds werden mit großer Wahrscheinlichkeit insgesamt flexibler agieren: Sie werden ihren Fokus verstärkt auf Wachstumsfinanzierungen und damit auf die industrielle Wertschöpfung legen. Die Investoren dürften zunehmend bereit sein, anstelle von Mehrheitsübernahmen auch Minderheitsbeteiligungen einzugehen. Interessant zu beobachten ist auch, dass bereits jetzt immer mehr Kooperationen mit sogenannten Trade Buyers (Industrieunternehmen) beim Kauf eines Zielunternehmens eingegangen werden.

Steigende Bewertungen

Da sich die Börsen im vergangenen Jahr deutlich erholt und viele Private Equity-Fonds im Jahr 2009 nur wenig investiert haben, sollten auch die Bewertungen bei stabilen oder wieder steigenden Betriebsergebnissen auf EBITDA-Multiple Basis in diesem Jahr wieder anziehen. Der Anteil von Eigenkapital zur Finanzierung von Transaktionen wird vermutlich weiterhin hoch bleiben.

Impuls für den Sekundärmarkt

Sollte in diesem Jahr tatsächlich wieder mehr Kapital investiert werden, könnten einige Fondsinvestoren aufgrund der Kapitalabrufe wieder in Liquiditätsprobleme geraten. Das würde einen positiven Impuls für Sekundärtransaktionen bedeuten. Daher dürften speziell die Fonds der Auflegungsjahre 2005–2008, die sich gerade in der Investitionsphase befinden, jetzt verstärkt auf dem Sekundärmarkt angeboten werden.

Fundraising wieder auf der Agenda

Zahlreiche Private Equity-Fonds hatten ihr Fundraising gezielt auf 2010 und 2011 verschoben, daher rechnen wir ab dem zweiten Quartal 2010 wieder mit mehr Buyout-Fonds im Fundraising. Besonders für Fonds, die auf Small Cap-Deals oder spezielle Situationen wie Turnaround oder Distressed Debt fokussiert sind, sollte das Fundraising-Klima 2010 günstig sein.

Fazit:

Am besten werden diejenigen Fondsmanager aus der Krise hervorkommen, die operative Erfahrung vorweisen können. Sie haben sich im Gegensatz zu reinen Financial Engineers in der Regel früh auf den Schutz der Unternehmensliquidität und die sofortige Umsetzung von Kostenreduzierungsmaßnahmen fokussiert, ohne dabei die langfristigen Wachstumsaussichten des Unternehmens zu gefährden. Als Voraussetzungen für den Erfolg gelten daher jetzt mehr denn je Geschick, strategischer Weitblick und eine langjährige Investmenterfahrung. ■

Zum Autor

Philippe Roesch ist Managing Director bei Auda und leitet von Bad Homburg aus das europäische Private Equity-Geschäft. Vor seiner Tätigkeit für Auda war er Leiter des Private Equity-Bereiches bei der Harald Quandt Holding und im M&A- bzw. Beteiligungsbereich tätig. Auda verwaltet als bankenunabhängiger Fondsmanager mit weltweit mehr als 60 Mitarbeitern unter dem Dach der Auda International 4,6 Mrd. USD größtenteils in Private Equity-Fonds.

Feeder für einen Asien-Dachfonds

Berenberg & Hansa Treuhand Private Equity Partners 2 Asien

Nachdem das Private Placement der Berenberg Bank für den Dachfonds Adveq Asia II gut gelaufen ist, legt das Institut gemeinsam mit dem Initiator Hansa Treuhand im Retail-Vertrieb nach. Da läuft es allerdings eher mäßig, denn die Zeichnungsfrist für den Private Equity Partners 2 Asien (PEP 2) musste bereits um sechs Monate bis Ende Juni 2010 verlängert werden. Damit der Fonds nicht rückabgewickelt wird, benötigen die Initiatoren mindestens 10 Mio. USD.

Zurückhaltende Anleger

Seit etwa acht Monaten befindet sich der Feederfonds für den institutionellen Dachfonds Adveq Asia II im Fundraising. Bis Redaktionsschluss haben Anleger gerade einmal 6,5 Mio. USD Eigenkapital zugesichert. Das zeigt, wie mühsam das Retailgeschäft derzeit ist (siehe auch Ausgabe 1/2010). Die Mindestzeichnung von 20.000 USD plus 3% Agio spielt dabei eher keine Rolle. Vielmehr sind die privaten Investoren wegen der Unsicherheit im Hinblick auf die zukünftige Marktentwicklung zurückhaltend. Dabei bietet der PEP 2 über seine Konstruktion relativ viel Sicherheit. Denn beim Zielinvestment Adveq Asia II handelt es sich um einen Dachfonds, der in etwa 25 Zielfonds insgesamt 350 Mio. USD investieren soll. Acht stehen laut Prospekt bereits fest; deren Namen werden jedoch nur potenziellen Investoren verraten.

China und Indien im Fokus

Der von der Schweizer Adveq Management AG geführte Fonds plant vom Investitionskapital 40–50% in China und 20–25% in Indien einzusetzen. Der Rest entfällt aus Japan, Australien und sonstige Länder. Die Zielfonds des Adveq Asia II sollen zu 35–45% im Segment kleine und mittlere Buyouts tätig sein. Weitere 30–35% sowie 20–25% sind als Entwicklungs- bzw. Wachstumskapital vorgesehen. Die breite Diversifikation nach Branchen überzeugt in der Theorie ebenso wie der Umstand, dass Adveq in Asien Berichten zufolge bereits seit 1998 in ca. 20 Fonds investiert hat und seit 2008 mit einer Tochtergesellschaft in Peking vertreten ist. Der Assetmanager sieht China klar in der Führungsrolle bei der künftigen Entwicklung des asiatischen Private Equity-Marktes. Im ersten Halbjahr 2009 sei mit 7,3 Mrd. USD ein Drittel der fernöstlichen Investitionen in China getätigt worden. Außerdem werde für Investoren Asien weltweit zunehmend an Bedeutung gewinnen, während die westliche Welt Anteile verliere.

Berenberg/Hansa Treuhand Private Equity Partners 2 Asien	
Zielvolumen	25,75 Mio. USD (inkl. Agio)
Laufzeit	mindestens bis 31.12.2021
Zeichnungsschluss	30.06.10
Investitionsthema	Private Equity in Asien
Internet	www.hansatreuhand.de

Track Record der Fondspartner

Die Prospekt-Darstellung des Track Records von Adveq ist allerdings dürftig. Dazu und zur Entwicklung des Vorgänger-Dachfonds Adveq Asia I sind auch auf Nachfrage keine weiteren Informationen erhältlich. Berenberg Private Capital und Hansa Treuhand haben 2006 den Retailfonds Private Equity Partners 1 aufgelegt. In anderthalb Jahren wurden anstatt der angepeilten 50 nur 34,5 Mio. EUR eingeworben. Die Beteiligungsgesellschaft war ebenfalls als Dachfonds konzipiert, der jedoch anders als diesmal direkt in Zielfonds, die Feri Institutional Advisors prüft und auswählt, investiert. Investitionsfokus waren Buyouts in Europa und Nordamerika. Das Portfolio bestand per 30. Juni 2009 aus 23 Fonds mit 192 Beteiligungen. Die bisherigen Exits brachten dem Dachfonds einen Kapitalrückfluss von 6,13%, wobei dieser konzeptgemäß reinvestiert wurde. Grundsätzlich befindet sich die Beteiligungsgesellschaft noch in der Investitionsphase; von den Anlegern sind erst 55% des Kapitals abgerufen.

Fazit:

Obwohl die Initiatoren mit Adveq einen etablierten Asset Manager an ihrer Seite haben, vermag das aktuelle Fondsangebot nicht vollends zu überzeugen. Nicht veröffentlichte Informationen zur Zusammensetzung des Portfolios machen den Fonds für Außenstehende de facto zum Blindpool. Durch die doppelte Dachfondskonstruktion fallen zudem auf gleich drei Fondsebenen Kosten an. Zudem steht dem Carry auf Ebene des Retail-Dachfonds keine echte Managementleistung gegenüber. ■

Alexander Endlweber
redaktion@vc-magazin.de

„Mezzanine und Infrastruktur interessant“

Interview mit Andreas Schmidt, Sal. Oppenheim Private Equity Partners

Andreas Schmidt: „Investoren wollen erfolgreiche Exits sehen.“

Durch die Fusion von CAM Private Equity und VCM Capital Management unter dem Dach von Sal. Oppenheim Private Equity Partners entstand Deutschlands größter Manager von Private Equity-Dachfonds. Andreas Schmidt, Partner bei SOPEP, bricht eine Lanze für Venture Capital, spricht über das Verhältnis zwischen Limited Partner (LP) und General Partner (GP) und wagt eine Prognose für 2010.

VC Magazin: Zu den gegenwärtigen Favoriten im Private Equity-Universum zählen vielerorts Turnaround-Fonds, Secondary-Investments und Cleantech. Haben Sie einen anderen Geheimtipp?
Schmidt: Wenn man etwas über das klassische Private Equity-Universum hinausschaut, dann sehe ich aktuell auch Engagements in Mezzanine und Infrastruktur als sehr interessant an, obgleich das Return-Potenzial – entsprechend dem Risikoprofil dieser Anlagen – auf einem niedrigeren Niveau liegt als z.B. bei Buyouts. Mezzanine profitiert von der gegenwärtig geringen Verfügbarkeit von Fremdkapital, attraktiven Marktkonditionen und rückläufigem Wettbewerb. Mit Infrastrukturinvestments lässt sich eine zusätzliche Diversifizierung erzielen, und der Investor profitiert von einem gewissen Inflationsschutz und langfristig stabilen Cashflows.

VC Magazin: Dr. Stefan Hepp, CEO Ihres Mitbewerbers SCM Strategic Capital Management AG, sagte auf dem 9. Schweizer Private Equity & Corporate Finance Day Anfang Dezember: „Venture Capital ist als institutionelle Anlageklasse tot.“ Teilen Sie diese Einschätzung?
Schmidt: Sicherlich hat die Performance vieler Venture Capital-Fonds in den letzten zehn Jahren eher enttäuscht. Allerdings darf man auch nicht außer Acht lassen, dass bei vielen Fonds die Performance durch das Platzen der Internetblase nachhaltig beeinflusst wurde. Zudem ist bei keinem Private Equity-Segment die Streuung der Renditen so groß wie bei Venture Capital. Auch die Fundraisingzahlen sprechen eine andere Sprache. Laut Datenprovider Preqin hatten im Jahr 2009 deutlich mehr Venture Capital-Fonds ein Final Closing als z.B. Buyout-Fonds. Von 2006 bis 2009 betrug das internationale Fundraisingvolumen für Venture Capital relativ konstant ca. ein Fünftel des Fundraisingvolumens für Buyouts. Insofern bin ich nicht davon überzeugt, dass es in Zukunft keinen institutionellen Fundraisingmarkt für Venture Capital geben wird.

VC Magazin: Wie sollten sich Venture Capital-Managementteams vor diesem Hintergrund verhalten?
Schmidt: Jedes Team muss sich die Frage stellen, ob das eigene Geschäftsmodell vor dem Hintergrund des nachweisbaren Erfolgs in Zukunft noch tragfähig ist und der General Partner einen tatsächlichen Wettbewerbsvorteil besitzt. Die Zeiten, in denen Investoren freizügig Kapital gegeben haben, sind im Bereich Venture Capital schon lange vorbei, und für Venture Capital gilt die gleiche Maxime wie für Buyouts: Investoren wollen erfolgreiche Exits sehen. Dies dürfte aber im gegenwärtigen Marktumfeld noch schwierig werden. Da sind vor allem die Venture Capital-Fonds gut beraten, rechtzeitig für ausreichende Liquiditätsreserven zu sorgen, um Erfolg versprechende Investments über eine Durststrecke weiter finanzieren zu können.

VC Magazin: Aufgrund des veränderten Marktumfeldes können Limited Partners heute wesentlich größeren Einfluss auf die Bedingungen nehmen, wenn sie sich an einem neu aufgelegten Private Equity-Fonds beteiligen. Nutzen Sie diesen neu gewonnenen Verhandlungsspielraum?
Schmidt: Zunächst einmal möchte ich für uns als Investor, der seit mehr als 15 Jahren in Private Equity-Fonds investiert, in Anspruch nehmen, dass wir auch in den vorangegangenen Jahren unsere Verhandlungsspielräume adäquat genutzt haben, um Bedingungen der Fonds zugunsten der Investoren zu verändern. Heute wie auch früher gehen wir dabei mit Augenmaß vor. So ist es beispielsweise gerade bei Managementfee-/Transaktionsfee-Fragen entscheidend, die Umsatz- und Kostenstruktur des Fonds nachzuvollziehen. Wenn heute ein Fonds Teile der von seinen Portfoliounternehmen eingenommenen Gebühren nicht mit der Managementfee verrechnet, braucht er dafür schon gute Gründe.

VC Magazin: Welche Punkte in einem LP-/GP-Vertrag sind Ihnen besonders wichtig?
Schmidt: Neben Aspekten des Investmentgesetzes und steuerlichen Implikationen prüfen wir eventuelle Anlagebeschränkungen sowie mögliche Interessenkonflikte des Managements. Daneben achten wir auf eine angemessene Governance-Struktur des Fonds, die sich u.a. in der Ausgestaltung des Advisory Boards, der Vereinbarung von Suspendierungs-Regelungen, Key-Man-Clause, Meistbegünstigungsklausel etc. manifestiert. Natürlich spielen auch die Angemessenheit der Managementfee und die exakte Regelung der Cashflows zwischen GP und LP eine maßgebliche Rolle.

VC Magazin: 2009 haben sich die Aktienmärkte besser entwickelt als die Beteiligungswerte der meisten Private Equity-Engagements, die in der Breite noch bis zur Jahresmitte unter Abschreibungen litten. Wie wird sich Private Equity 2010 schlagen?
Schmidt: Für dieses Jahr sehen wir vor allem im Small und Mid Cap-Bereich weiteres Erholungspotenzial in den bestehenden Portfolien, während wir im Large Cap-Segment aufgrund der weiterhin unsicheren Refinanzierungslage vieler Beteiligungen noch mit weiteren Belastungen rechnen.

VC Magazin: Und was plant Sal. Oppenheim Private Equity Partners für das laufende Jahr?
Schmidt: Nachdem wir das Jahr 2009 auch genutzt haben, die Integration der Vorgängerfirmen CAM und VCM abzuschließen, sehen wir uns heute für das aktuelle Marktumfeld gut gewappnet.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview! ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Andreas Schmidt leitet bei Sal. Oppenheim Private Equity Partners den Bereich Private Equity für Europa und USA. Auf der Branchenkonferenz SuperReturn International, die vom 8.–11. Februar in Berlin stattfindet, diskutiert Andreas Schmidt mit anderen LPs über Fundraising-Perspektiven im aktuellen Marktumfeld.

Dachfonds-News

Mäßige Nachfrage

Der Hamburger Fondsinitiator Wölbern Invest warb im Bereich Private Equity im vergangenen Jahr nur knapp 2,5 Mio. EUR Eigenkapital ein. Der Anteil am gesamten Platzierungsvolumen des Emissionshauses beträgt damit 2,8%. Im Fundraising befinden sich seit Juli 2007 bzw. März 2008 die Retailfonds 02 Life Science und 03 Pro Klima.

Closing bei KGAL

Zum Jahreswechsel hat KGAL wie geplant den Vertrieb für seinen Dachfonds Private Equity Class 10 abgeschlossen. Das platzierte Eigenkapital in Höhe von 19,4 Mio. EUR liegt deutlich unter dem 100 Mio. EUR großen Zielvolumen. Die Allokation ist abgeschlossen, wobei die fünf Zielfonds bereits während des Fundraisings bekannt waren.

BVT startet neuen Fonds in Österreich

Im Januar hat die BVT Gruppe ihren Equity Global Fund Austria in Österreich präsentiert. Das Anlagevehikel soll parallel zu einem institutionellen Dachfonds von Sal. Oppenheim Private Equity Partners in 15–25 Zielfonds investieren. Schwerpunkte sind Buyouts in Europa und den USA. Die Mindestanlage beträgt 20.000 EUR, das Agio 5%.

Weniger Kapital für Dachfonds

Amerikanische Dachfonds haben 2009 im Fundraising einen erheblichen Rückschlag erlitten. Nach Informationen von Dow Jones LP haben 37 Gesellschaften Kapitalzusagen von nur 8,3 Mrd. USD erhalten. Im Jahr davor brachten es 55 Fonds auf immerhin 23 Mrd. USD. Insgesamt ist das US-Fundraisingvolumen von knapp 300 Mrd. USD im Jahr 2008 auf rund 96 Mrd. USD eingebrochen und hinter das Niveau von 2004 zurückgefallen. Weltweit haben Dachfonds im vergangenen Jahr laut Preqin 21 Mrd. USD Eigenkapital aufgenommen.

Partners Group: Erfolgreiches Capital Raising

Die Schweizer Partners Group hat das von ihr verwaltete Vermögen im Kalenderjahr 2009 um 3,6 Mrd. CHF auf 25,7 Mrd. CHF gesteigert. In der Assetklasse Private Equity nahmen die Einlagen um 5,2% auf 20,2 Mrd. CHF zu. Im laufenden Jahr rechnet der Fondsmanager mit Mittelzuflüssen in Höhe von 4–5 Mrd. CHF.

Mit Nanopartikeln an die Spitze

Beim bundesweit einzigen Businessplan-Wettbewerb für die Medizinwirtschaft errang „Particular“ aus Hannover den ersten Platz. Das Team produziert Nanopartikel in Flüssigkeiten, die insbesondere in der Medizin zum Einsatz kommen, um u.a. Implantate zu verbessern. Auf den Plätzen zwei und drei folgten das vierköpfige Team „Atemluftdiagnostik“ aus Dortmund und „nanometis“ aus Dresden. Darüber hinaus wurde die CID GmbH mit dem „Essener Gründerpreis für Gesundheitswirtschaft“ geehrt, und das Team „Elischa“ erhielt den „Wittener Sonderpreis Zahnmedizin“. Insgesamt beteiligten sich 147 Teilnehmer in 66 Teams an dem durch die Europäische Union und das Land NRW geförderten Wettbewerb, an Preisgeldern wurden 60.000 EUR ausgeschüttet. Weitere Angaben unter www.startbahn-ruhr.de

Die 10 Erstplatzierten des Businessplan-Wettbewerbs für die Medizinwirtschaft

Vom Hörsaal in die Unternehmerwelt

Seit Kurzem sucht das Netzwerk Nordbayern wieder Studenten, Wissenschaftler und Professoren aller nordbayerischen Hochschulen und Forschungsinstitute, die am Hochschul-Gründer-Preis teilnehmen wollen. Dabei handelt es sich um einen Sonderpreis, der in der zweiten Phase des Businessplan-Wettbewerbs Nordbayern vergeben wird. Auf die besten drei Teams wartet Preisgeld in Höhe von insgesamt 3.500 EUR. Teilnahmeschluss ist der 23. März 2010. Mehr Details unter www.netzwerk-nordbayern.de

Entrepreneurship Center der LMU zieht Bilanz

Eine positive Bilanz für das vergangene Kalenderjahr zog jüngst das Entrepreneurship Center der Ludwig-Maximilians-Universität in München. So wuchs das Gründerlabor um elf Teams auf jetzt 19. Davon wagten acht Gründungen den Schritt in die Öffentlichkeit, darunter Aloqa (Service für Handynutzer), Mobytop (Handyguthaben auf der ganzen Welt online aufladen) und Verkehrsmittelvergleich.de (schnelle und günstige Reiseverbindungen finden). Im Rahmen der Lehrtätigkeit wurden in 22 Seminaren fakultätsübergreifend knapp 1.000 Interessenten erreicht. Weitere Informationen unter www.entrepreneurship-center.uni-muenchen.de

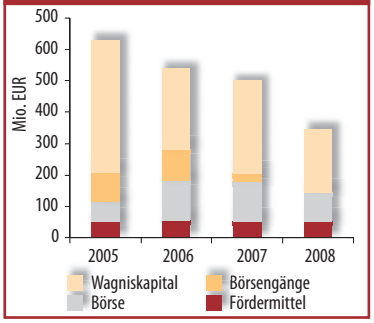
Newsticker

+++ ***Essen*** – Im Januar startete der europaweit einmalige Benchmark Award.Med NRW, der sich speziell an junge Unternehmen der Medizin- und Gesundheitswirtschaft richtet. +++ ***Potsdam*** – Der BPW Berlin-Brandenburg meldete über 500 Teilnehmer bei der ersten großen Kontaktbörse im neuen Jahr. +++ ***Heidelberg*** – Für das Heidelberger Innovationsforum am 22. April können noch bis zum 8. Februar Ideen und marktnahe FuE-Ergebnisse eingereicht werden. +++ ***Stuttgart*** – Die baden-württembergische Initiative Newcome hat für Gründer einen Videokanal auf YouTube (www.youtube.com/ NewComeInsights) eingerichtet.

Biotech weiter im Abwärtstrend

Seit 2005 sinkt das Kapital, das die hiesige Biotech-Branche einsammeln konnte. Brachten Wagniskapital, Börse und Fördermittel kumuliert gut über 600 Mio. EUR zusammen, sank dieser Wert in den ersten Quartalen des Jahres 2009 auf 37 Mio. EUR. Bis kurz vor Weihnachten stiegen die investierten Mittel 2009 aber dank der Probiodrug AG (36 Mio. EUR), der 4SC AG (30 Mio. EUR) und der Curetis AG (18,5 Mio. EUR) auf knapp 219 Mio. EUR an. Diese und weitere Zahlen wurden vor Kurzem von Bio Deutschland e.V., dem Wirtschaftsverband der Biotech-Branche, zusammengetragen. Download des Jahrbuchs unter www.biodeutschland.org

Verteilung der in Biotechnologie investierten Mittel



Quelle: biotechnologie.de

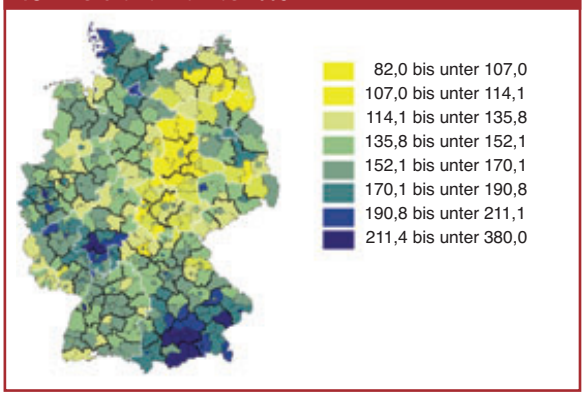
Innovative Ideen auf der CeBit

Der fünfte Innovators' Pitch für innovative Ideen aus dem Bereich Digital Life findet am 3. März im Rahmen der CeBit 2010 statt. Die Kategorie „Business“ richtet sich an junge Gründer, Unternehmen und Start-ups, die ihr bereits bestehendes Geschäftsmodell vorstellen, für die Kategorie „Academic“ können sich Uni- oder Forschungsprojekte bewerben. Ausrichter ist der Branchenverband Bitkom, Anmeldungen können bis zum 4. Februar eingereicht werden. Anmeldeformular und weitere Informationen unter www.innovatorspitch.de

Das Gründerherz schlägt in Offenbach

Bereits zum dritten Mal in Folge präsentiert sich Offenbach als stärkste Gründerregion Deutschlands. Im jüngst veröffentlichten NUI-Regionenranking 2008 lag die Stadt am Main wie schon 2006 und 2007 an der Spitze. Das Ranking basiert auf dem sogenannten NUI-Indikator, der die neue unternehmerische Initiative misst. Der Durchschnitt der 413 Regionen Deutschlands lag mit 154,6 nahe dem Vorjahreswert von 156,8. Gleichzeitig hat sich jedoch die Spannweite des Wertebereichs erhöht: Der niedrigste Indikatorwert sank von 86,3 auf 82,8, der höchste stieg innerhalb eines Jahres von 334,3 auf 379,5. Weitere Angaben unter www.ifm-bonn.org

NUI Regionenranking 2008



Quelle: IfM Bonn

3.000 neue Arbeitsplätze

Im Rahmen ihres Jahresrückblicks zeigte sich die Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft hannoverimpuls zufrieden: Der Gründungsbereich entwickelte sich positiv, die Wachstumsförderung und -finanzierung regionaler Unternehmen in und um Hannover wurde ausgebaut – und rund 3.000 Arbeitsplätze neu geschaffen. Zusätzliche Angaben unter www.hannoverimpuls.de

Ein ganzes Jahr für Business Angels

Unter dem Motto „Wir wollen mehr“ hat das Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) Mitte Januar symbolisch das „Business Angels Jahr 2010“ ausgerufen. Der Verband wünscht sich mehr Business Angels, mehr spannende Gründungen und mehr Unterstützung für junge Unternehmen. Regionale und überregionale Veranstaltungen und Projekte sollen die Faszination vermitteln, ein Business Angel zu sein und als Gründer mit einem zusammenzuarbeiten, erklärte BAND-Vorstand Dr. Ute Günther. Im Sommer wird das VentureCapital Magazin ein Special zum Business Angels Jahr 2010 veröffentlichen. Aktuelle Informationen unter www.business-angels-jahr-2010.de

STIFTUNG CHARITÉ

Charité Entrepreneurship Summit 2010

Berlin, 15. – 17. März 2010

Erfinderische Forscher, Ärzte und Doktoranden treffen Investoren, Business Angels, Gründungsexperten

Erfolgreiche Unternehmer berichten aus der Praxis, Arbeitsgruppen entwickeln wertvolle Fähigkeiten

Zusätzlich zum Konferenzprogramm:
Wettbewerb „Gründungsidee 2010“
Charité Partnering
Workshop „Unsolved Clinical Problem“
Business Speed Dating

KAUFFMAN
The Foundation of Entrepreneurship

Informationen und Anmeldung unter
www.charite-summit.de

CleanEquity Monaco

Ein Ausblick auf die 3. Auflage der Cleantech-Investorenkonferenz im Fürstentum

Für Cleantech-Unternehmen und Investoren dürfte es einer der Höhepunkte des Jahres 2010 sein: Die Cleantech-Investorenkonferenz CleanEquity Monaco, die von Innovator Capital gemeinsam mit der Münchner MC Services AG am 4. und 5. März 2010 veranstaltet wird. 40 private und börsennotierte Cleantech-Unternehmen werden sich einer internationalen Investment-Community präsentieren.

Fürst Albert II. von Monaco (3. v.r.) mit den Preisträgern des Jahres 2009

Internationaler Teilnehmerkreis

Die Konferenz findet bereits zum dritten Mal in Monaco statt und richtet sich an einen ausgewählten, internationalen Teilnehmerkreis aus Branchen-Experten, spezialisierten Investoren (institutionellen Adressen, Private Equity-Häusern, spezialisierten VCs sowie renommierten Family Offices) und Repräsentanten aus Wirtschaft, Politik und Medien. Ein Höhepunkt der Veranstaltung ist die Verleihung der CleanEquity Awards durch Fürst Albert II. von Monaco.

Das Fürstentum Monaco ist im März 2010 zum dritten Mal Gastgeber der CleanEquity.

Präsentationen von innovativen Cleantech-Unternehmen

„Die CleanEquity Monaco ist eine ideale Plattform, um innovative Cleantech-Unternehmen und Investoren zusammenzubringen und neueste Technologien und politische Entwicklungen zu diskutieren“, sagt Raimund Gabriel, CEO der Münchner MC Services AG, einer auf Biotech- und Cleantech-Unternehmen spezialisierten Investor Relations-Beratung. MC Services ist wie schon im Vorjahr für die Vorbereitung der Konferenz im deutschsprachigen Raum zuständig.

Zu den deutschen Unternehmen, die sich auf der diesjährigen CleanEquity Monaco präsentieren, gehören u.a. die PNE Wind AG, Heliatek GmbH, Novaled AG und die BGI Ecotech AG. Weitere sind u.a. die Planet Green Bottle Corporation aus Kanada, das britische Unternehmen Riversimple, das ein Vorführmodell seines Open-Source Hydrogenautos vorstellen wird, sowie das schwedische Unternehmen Beakon Technologies mit seiner innovativen Kühltechnologie. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

CleanEquity Monaco

Informationen und Registrierung unter:
www.cleanequitymonaco.com
oder bei
Birte Stein, MC Services AG,
Telefon: 089/210 228-12
E-Mail: birte.stein@mc-services.eu

Spin-offs – im Zusammenspiel mit universitärer Gründerförderung

Die deutsche Hochschullandschaft hat in den vergangenen Jahren große Schritte in der Entrepreneurship-Ausbildung gemacht. Dadurch erhielt gleichzeitig das Thema der universitären Gründungsförderung Aufmerksamkeit, schließlich soll der Ausbildung auch die Umsetzung folgen.

Auf den ersten Blick gibt es dabei viele Gemeinsamkeiten zwischen den Hochschulen. Fast immer erhalten die Gründer kostenlose Infrastruktur wie Büroräume und Internetzugänge. Häufig werden Seminare und Finanzierungsberatung angeboten, wobei sich Letzteres häufig auf Fördermittel beschränkt. Bei genauem Hinsehen werden jedoch schnell gravierende Unterschiede und häufig auch Defizite deutlich.

Entrepreneurial Thinking und eine behördlich geführte Hochschule passen nicht zusammen. Das bedeutet, ist die Gründungsförderung eine Gliederung der Universitätsverwaltung, sind die Voraussetzungen regelmäßig schlecht, beispielsweise auch, weil dann Mitarbeiter nicht weit sind, die innerhalb der Verwaltung themenfremd zwischen Planstellen wechseln. Dann kommt es vor, dass sich der Finanzberater von den eigenen Gründern das Thema Venture Capital erklären lässt und der Pressebetreuer Journalisten nur aus der Tagespresse kennt.

Florian Nöll
Geschäftsführer
spendino
www.spendino.de

Erfolgreich sind unabhängige Gründungsförderungen, die möglichst selbst unternehmerisch geführt werden und mit einem interdisziplinären Team ausgestattet sind, das auch Hightech-Spin-offs bei großem Finanzierungsbedarf und komplizierten Patentangelegenheiten unterstützen kann. ■

Anzeige

CAMPUS FOR FINANCE 10
PRIVATE EQUITY CONFERENCE

March 26, 2010
Vallendar/Koblenz
WHU – Otto Beisheim School of Management

Discuss the latest topics in private equity with leading industry experts and academics!

Philipp Freise (Kohlberg Kravis & Roberts)
Stephan Illenberger (AXA Private Equity)
Tobias Koester (Goldman Sachs)
Ingo Krocke (AUCTUS Capital Partners)
Jan-Daniel Neumann (Brockhaus Private Equity)
Joern Nikolay (General Atlantic)
Hanns Ostmeier (BVK)
Daniel Pindur (CVC Capital Partners)
Thomas Puetter (Allianz Capital Partners)
Rolf-Magnus Weddigen (Bain & Company)

Last Year's Premium Sponsors: AUCTUS, BAIN & COMPANY
Last Year's Sponsors: ALVAREZ & MARSAL, EUROPEANFOUNDERS, FCF, FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER, WATERLAND
Last Year's Partners: ARCADIA, Private Equity, General Atlantic, ORLANDO MANAGEMENT GMBH
Last Year's Media Partners: FINANCE, VentureCapital Magazin
Last Year's Supporting Associations: S•E•C•A

www.campus-for-finance.com
pec-info@whu.edu
Participation Fee: 415 EUR incl. VAT

The price includes Shuttle Service to various train stations close to Vallendar, Gala Dinner, Corporate Workshop, as well as beverages and snacks during the conference

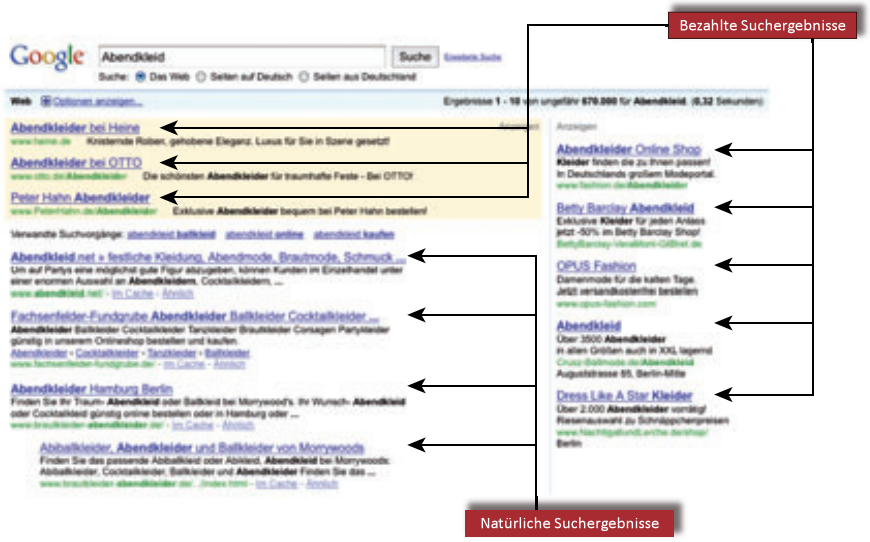
Rasche Erfolge trotz knapper Budgets

Suchmaschinenmarketing: Idealer Begleiter für Start-ups

Traut man den aktuellen Zahlen des Online-Vermarkterkreises, dann dürfte die Online-Werbung im vergangenen Jahr hinter TV und Zeitung erstmals einen Podiumsplatz unter den wichtigsten Werbeträgern eingenommen haben. Dabei ist bereits jeder fünfzehnte Euro in Deutschland allein auf das Suchmaschinenmarketing entfallen. Doch was sind die Gründe für dessen rasanten Aufstieg, und können auch Start-ups vom Suchmaschinenmarketing profitieren?

Worum es beim Suchmaschinenmarketing geht

Suchmaschinenmarketing setzt dort an, wo die meisten Internetnutzer ins World Wide Web einsteigen: bei Google und Co. Ziel dieser speziellen Form des Marketings ist es, als werbendes Unternehmen immer dann in den angezeigten Ergebnissen präsent zu sein, wenn das eigene Angebot für den Suchenden von Interesse sein könnte. Zu unterscheiden sind dabei die natürlichen Suchergebnisse, deren Sortierung sich rein aus der Relevanz in Bezug auf die eingegebene Phrase ergibt, von den bezahlten Suchergebnissen (siehe Abbildung).



Natürliche und bezahlte Suchergebnisse beim Marktführer Google

Der Kampf um die obersten Platzierungen ist hart, denn je besser die eigene Website platziert ist, umso höher fallen die Besucherzahlen aus und umso mehr Anfragen und Aufträge gehen ein. Zahlreiche versierte Websitebetreiber und Agenturen für Online-Marketing bemühen sich daher fortlaufend darum, die eigene Platzierung in den natürlichen Suchergebnissen mit den Werkzeugen der Suchmaschinenoptimierung (SEO) zu verbessern. Einen anderen Ansatz stellt die Platzierung in den bezahlten Suchergebnissen mit den Werkzeugen des Suchmaschinenmarketings (SEM) dar.

SEO: über 100 Stellschrauben zum Optimieren

Im SEO geht es darum, die eigene Website möglichst effektiv hinsichtlich der Erfordernisse der Suchmaschinen zu optimieren, um in den natürlichen Suchergebnissen – also in den nicht bezahlten, rein nach Relevanz durch die Suchmaschine sortierten Suchergebnissen – auf einem möglichst hohen Rang platziert zu sein. Die Aufmerksamkeit gilt dabei fast ausschließlich den weit über 100 Ranking-Kriterien der Suchmaschine Google, auf die in Deutschland mehr als 90% aller Suchanfragen entfallen. Zu den wichtigsten Prüfsteinen zählen beispielsweise die Inhalte und die Programmierung der Website sowie deren Verlinkung von anderen Websites.

SEM: Auktionen führen nach ganz oben

Während die Verbesserung der Platzierung in den natürlichen Suchergebnissen durch SEO schwierig ist und viel Zeit erfordert, bietet SEM die Möglichkeit, kurzfristig bei ausgewählten Suchphrasen weit oben in den Suchergebnissen präsent zu sein. Die Rangfolge der bezahlten Suchergebnisse ergibt sich dabei aus einer verdeckten Zweitpreisauktion. Neben einigen weniger wichtigen Faktoren bestimmt vor allem die Höhe der Gebote, wer auf welchem Platz positioniert wird. Der Gebotsbetrag der nachfolgenden Platzierung ist von einem Werbenden immer dann an den Suchmaschinenbetreiber zu bezahlen, wenn ein Internetnutzer das eigene bezahlte Suchergebnis anklickt.

Auch beim SEM ist der Werbende mit zahlreichen Entscheidungsproblemen konfrontiert. Zu den wichtigsten

zählen die Auswahl der Suchphrasen, bei deren Eingabe die Anzeige für das eigene Angebot erscheinen soll, die Formulierung der Anzeigen, die Auswahl und Gestaltung der Zielseiten, auf die ein Internetnutzer nach einem Klick auf eine Anzeige gelangt, und natürlich die fortlaufende Optimierung der Gebotshöhen für die einzelnen Suchphrasen.

Warum sich der Einsatz von SEO und SEM lohnt

Gerade für junge Unternehmen ist der zielgerichtete Einsatz des oft spärlich ausfallenden Marketingbudgets von immenser Wichtigkeit. Aus mehreren Gründen bieten sich SEO und SEM daher gerade auch für Start-ups an:

- **Die Stärke des Pull-Marketings**

Ein wesentlicher Vorteil des Suchmaschinenmarketings gegenüber anderen Werbeträgern – und damit Grund für den rasanten Aufstieg – liegt darin begründet, dass dem Suchenden das Angebot in genau dem Moment präsentiert wird, in dem sich dieser aktiv dafür interessiert, d.h. sein Involvement besonders groß ist. Im Gegensatz zu TV, Zeitung oder auch klassischer Online-Bannerwerbung wird die Werbebotschaft nicht „gepusht", sondern vom Suchenden „gepullt". Das Ergebnis ist eine überdurchschnittlich hohe Anzahl an Anfragen und Aufträgen.

- **Profitieren vom Web-Controlling-Regelkreis**

Ein weiterer erheblicher Vorteil gegenüber Werbeträgern wie TV, Zeitung und Publikumszeitschriften ist die Messbarkeit des Suchmaschinenmarketings. Durch die Verwendung sogenannter Tracking-Technologie kann sowohl im SEM als auch im SEO der Erfolg einzelner Suchphrasen und Anzeigen ermittelt werden.

Performance-Marketing anhand des Web-Controlling-Regelkreises

Sofern diese Erfolgsmessung fortlaufend durchgeführt wird und sofern die gewonnenen Erkenntnisse regelmäßig zur Optimierung der Werbemaßnahmen herangezogen werden, um ein konkretes Ziel – zum Beispiel ein bestimmtes Verhältnis aus erzielten Deckungsbeiträgen und Werbekosten – zu erreichen, spricht man von Performance-Marketing. Anstatt um Branding und Reichweite geht es ausschließlich um „harten Abverkauf".

- **Schnelle Erfolge bei überschaubaren Kosten**

Während die meisten anderen Werbeträger zunächst einmal hohe Kosten verursachen und Erfolge ungewiss sind, lassen sich gerade mit SEM kurzfristig neue Anfragen und Aufträge bei geringen Kosten erzielen. Der Einsatz von SEO ist hingegen mittel- bis langfristig zu betrachten. In der Regel dauert es eine Weile, bis die verbesserten Platzierungen die häufig gerade zu Anfang hohen SEO-Kosten amortisieren.

Fazit:

Sofern es die Produktidee zulässt, sollte Suchmaschinenmarketing in keinem Marketingkonzept fehlen. Die hohen Erfolgsaussichten bei überschaubaren Kosten machen SEM und SEO gerade für junge Unternehmen interessant, bei denen finanzielle Mittel begrenzt und rasche Erfolge überlebenswichtig sind. ■

Zum Autor

André Kolell arbeitet als Research Scientist bei der Blue Summit Media GmbH. Die performance-orientierte Online-Marketing-Agentur betreut an den Standorten München, Hamburg und Wien Kunden wie Otto, Austrian Airlines, Görtz, Kabel Deutschland und die Verlagsgruppe Handelsblatt.

Anzeige

EVM
EUROPEAN VENTURE MARKET
where investors and entrepreneurs meet

18th & 19th of May 2010
Adlershof con.vent - Berlin
Technologiepark Adlershof

Berlin Adlershof
City of Science Technology and Media

ICT • Life-Science • Cleantech

What is the EVM?
The European Venture Market is a two-day networking conference created for young entrepreneurs, investors and services providers to meet, discuss and further develop business ideas and projects. During the event, the participating entrepreneurs will briefly pitch their business projects to a group of investors and service providers. The two event days also feature keynote speeches, specific industry presentations and several networking opportunities. The Continua team ensures extensive support service before, during and after the event, so that each attendee can get most out of their participation!

CONTINUA®
fon: +49 (0)30 44 03 86-0
fax: +49 (0)30 44 03 86-22
evm@continua.de

www.europeanventuremarket.com

Case Study

Gründen an der Grenze

asgoodas.nu GmbH: Zweitmarkt für Handys

Die Wertentwicklung der über asgoodas.nu angebotenen Handys erfolgt direkt über die Website des Unternehmens.

Weit über 500 Millionen gebrauchte Handys liegen ungenutzt in den Schubladen der EU-Bürger. Christian Wolf, Gründer von asgoodas.nu (gesprochen „as good as new"), hat das Potenzial erkannt, welches sich für den An- und Verkauf der Geräte nach Wiederaufbereitung und Instandsetzung bietet. Als Ausgründung des Centres for Entrepreneurship der Europa-Universität Viadrina hat er sein Internet-Start-up im November 2008 in Frankfurt an der Oder gegründet. Mit dem Standort an der deutsch-polnischen Grenze hat sich Wolf bewusst gegen den Trend entschieden und sein Unternehmen abseits großer Hotspots angesiedelt. In diesem Jahr möchte er mit asgoodas.nu in die Gewinnzone fahren.

Wachsender Markt für Alt-Handys

Die Geschäftsidee von asgoodas.nu ist ein webbasiertes System für Inzahlungnahme, Wiederaufbereitung und Verkauf gebrauchter Mobiltelefone und Musikspieler. Sie fußt auf den, gemessen an der technischen Lebensdauer, kurzen Nutzungszyklen der Geräte, sodass sich eine Zweitverwertung anbietet. Vorbild für die Gründung von asgoodas.nu war der US-Gebrauchthandy-Händler Recellular, der jährlich ca. sechs Millionen Mobiltelefone umschlägt. In Zeiten von Rohstoffknappheit, steigendem Umweltbewusstsein und schwächelnder Konjunktur sieht Geschäftsführer Christian Wolf einen wachsenden Markt für Trade-in- oder Rückkaufprogramme. Mittels einer Website, die eine große Zahl unterschiedlicher Geräte listet, wird für jedes Gerät nach optischem und technischem Zustand der Marktwert berechnet. Die Berechnung wird durch die automatische Auswertung zehntausender Transaktionen auf verschiedenen Online-Marktplätzen und ein Expertensystem zur Zustandsbeurteilung ermöglicht. „Was asgoodas.nu von der Konkurrenz abhebt, sind das faire Preisangebot und die unkomplizierte Abwicklung für unsere Kunden beim Ankauf von Handys und iPods", betont Wolf. Die nötige Software hat der Gründer selbst entwickelt. Als Unternehmensberater hat Wolf zuvor drei Gründungsprojekte in Berlin und Helsinki begleitet und ein weitverzweigtes Kontaktnetzwerk in der Telekommunikations- und Internetbranche aufgebaut.

Kurzprofil asgoodas.nu GmbH	
Vision:	Europäischer Marktführer für wiederaufbereitete gebrauchte Elektronikgeräte
Gründungsjahr:	2008
Unternehmenssitz:	Frankfurt an der Oder
Mitarbeiterzahl:	20
Umsatz 2009:	k.A.
Umsatz 2010 (erwartet):	k.A.
Internet:	www.asgoodas.nu
Finanzinvestoren:	Business Angels

Hitziges Marktumfeld

Christian Wolf ist sich bewusst, dass er sich in einem hitzigen Marktumfeld bewegt. So bietet die Firma Zonzoo ebenfalls im Internet den Verkauf gebrauchter und instandgesetzter Handys an und spendet überdies 5% des Verkaufserlöses an wohltätige Einrichtungen. Zonzoo wirbt unter anderem damit, dass ein Großteil der Handys an Entwicklungsländer verkauft wird, um zu helfen, die dortigen Kommunikationsnetze weiter aufzubauen. Auch beim Online-Anbieter Momox können Kunden ihre alten CDs, DVDs und PC-Spiele zu Geld machen und die Betreiber von wegmitdenalten.de bieten eine Ankaufseite für Blu-Ray-Discs und HD-Videos. Doch Wolf ist von seinem Geschäft überzeugt: „Wir sind sehr gut aufgestellt, um hier zu bestehen und bei Kunden und Partnern die Nase vorn zu haben. Unser Angebot ist eindeutig das beste am

Ein Mitarbeiter von asgoodas.nu beim Test eines gebrauchten Handys

Markt.“ Mit simyo und Blau.de konnte Wolf zwei namhafte Kooperationspartner für sein Unternehmen gewinnen. Die Zusammenarbeit mit weiteren Mobilfunkanbietern und Händlern ist geplant, und die Gespräche sind bereits fortgeschritten.

Weitere Investoren gewünscht

Ende 2008 holte Wolf für seine Geschäftsidee das erste an die Viadrina vergebene Exist-Stipendium des Bundeswirtschaftsministeriums. Damit konnte Wolf die Startphase seines Unternehmens finanzieren. Heute unterstützen ihn Business Angels aus Berlin. Dennoch wird weiteres Kapital benötigt, um die hochgesteckten Ziele der nächsten Jahre zu erreichen. „Wir legen bei der Partnerauswahl besonderen Wert auf passendes Know-how, gleichgerichtete strategische Vorstellungen und Kontakte in für uns relevanten Bereichen“, so Wolf. „Bei der Ansprache potenzieller Partner achten wir daher auch sehr auf das Netzwerk unserer Unterstützer.“ Bei der Suche nach Investoren profitiert Wolf von der Nähe zu Berlin und den dort ansässigen Kapitalgebern. Zudem werden groß angelegte Projekte wie asgoodas.nu in Brandenburg sehr viel direkter und schneller gefördert. So besteht bereits eine Zusammenarbeit mit der Zukunftsagentur Brandenburg und der Investitionsbank des Landes Brandenburg.

Christian Wolf

Ehrgeizige Ziele

Aktuell können auf der asgoodas.nu-Website ca. 600 Handymodelle aus den letzten acht Jahren und ca. 20 iPod-Modelle verkauft werden. In Zukunft soll das Angebot auf MP3-Player, GPS-Navigationsgeräte, Spielkonsolen und Laptops ausgeweitet werden. In Sachen Internationalisierung richtet Wolf sein Augenmerk vor allem auf die osteuropäischen Märkte. Polen ist neben Deutschland der interessanteste Markt und Brückenkopf in weitere Länder. Vor einem Jahr saß Wolf, selbst Absolvent der Europa-Universität, noch alleine in seinem Büro. Heute beschäftigt er 20 Mitarbeiter, ein international ausgerichtetes deutsch-polnisches Team, überwiegend Studenten der Viadrina. „Wir sind mit unserem Team bestens vorbereitet und können aufgrund unseres ausgezeichneten Standorts problemlos Mitarbeiter auch aus anderen osteuropäischen Staaten gewinnen.“ Im November vergangenen Jahres erzielte asgoodas.nu erstmals ein nahezu ausgeglichenes Ergebnis. In diesem Jahr will Wolf die Umsatzmillion knacken und den Break-even schaffen. „Unser Ziel ist es, europäischer Marktführer für ‚So gut wie neu‘-Elektronik, besonders Handys und Musikplayer, zu werden.“ Seine Vision: „In fünf bis zehn Jahren wird der Markenname asgoodas.nu synonym für wiederaufbereitete Elektronik stehen, ähnlich wie Tempo für Papiertaschentücher.“ ■

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

„Ich kann schlecht daheim auf der Couch sitzen“

Interview mit Boris Polenske, Geschäftsführer und Gesellschafter von pkw.de

Boris Polenske: „Meine Projekte müssen einen praktischen Nutzen haben.“

Sein Lebenslauf scheint dem Lehrbuch für Unternehmer entsprungen: Boris Polenske gründete schon als Schüler sein erstes Start-up, zeigte sich innovativ und attackierte sogar renommierte Branchengrößen wie die Deutsche Telekom. Nach seinem ersten Börsengang 2006 und seinem endgültigen Ausstieg 2008 als Vorstandsvorsitzender der klickTel AG machte Polenske bei pkw.de gleich als Unternehmer weiter. Welche Entscheidungen er erneut treffen würde, wo er sich die Finger verbrannte und ob er sich einen Wechsel auf die Investorenseite vorstellen kann, berichtet er Torsten Paßmann im Interview.

VC Magazin: Was hat Sie dazu gebracht, schon als Schüler zu gründen?
Polenske: Aus einem Hobby heraus habe ich eine Software für Büroorganisation programmiert, die in etwa Outlook ähnelt. Mir ist bis heute wichtig, dass meine Projekte auch einen praktischen Nutzen haben. Auf der CeBit 1990 habe ich mit dem Tool einen Verkäufer eines Softwareverlages beeindruckt, sodass ich gleich einen Vertrieb hatte.

VC Magazin: Kurze Zeit später haben Sie mit der Telefonbuch-CD „D-Info“ dem Monopolisten Deutsche Telekom den Kampf angesagt.
Polenske: Eventuell war ich damals zu jung, um die Tragweite zu beurteilen. Die Telekom hat alles versucht, um ihr Monopol aufrechtzuerhalten, u.a. mit riesigen Klagesummen. Da wir aber klein und wendig waren, konnten wir den Konzern oft austricksen. So haben wir die Telefonbücher in China abtippen lassen, als uns die Lizenz verweigert wurde. Es war ein heißer Ritt.

VC Magazin: Wenn Sie auf Ihre bisherigen unternehmerischen Erfahrungen zurückblicken: Welche Entscheidungen würden Sie erneut treffen?
Polenske: Ich bin ein Freund davon, Partner an Bord zu haben. Aus der Perspektive war es richtig, dass ich bislang zweimal mit Venture Capital-Gebern zusammengearbeitet habe. Wenn man ganz alleine ist, überrollt einen das Tagesgeschäft – und die WGZ war 1999 ein wichtiger Sparringspartner.

VC Magazin: Verbrannte Finger gelten als guter Lehrmeister. Aus welchen schmerzhaften Erfahrungen als Gründer haben Sie besonders viel gelernt?
Polenske: Nach dem IPO hatten wir 2006 sehr viel Geld, und die Investoren wollten Wachstum sehen. Also haben wir uns im Geschäft mit Navigationsgeräten versucht und eine schmerzhafte Bauchlandung hingelegt. Damals habe ich gelernt, wie wichtig Fokussierung auf das Kerngeschäft ist. Daher fühle ich mich bei pkw.de auch so wohl – wir bewegen uns nur im Internet, beschränken uns auf einen Produktbereich und verzichten auf den physikalischen Vertrieb. Zu Beginn hatten wir noch nicht einmal Briefpapier.

VC Magazin: Wie schwer ist Ihnen der Abschied gefallen, als Sie sich 2008 aus Ihrer Gründung klickTel zurückzogen?
Polenske: Eigentlich hätte ich danach eine längere Pause gebraucht, an dem Unternehmen hing viel Herzblut. Aber nur einen Monat später bin ich bei pkw.de eingestiegen, was mir bei der Trennung geholfen hat. Außerdem kann ich schlecht daheim auf der Couch sitzen.

VC Magazin: Wo sehen Sie Ihre Zukunft – bleiben Sie weiter Unternehmer, oder wechseln Sie auf die Investorenseite?
Polenske: Die Frage habe ich mir auch schon gestellt. Aber die operative Herausforderung reizt mich viel zu sehr, als dass ich mir ein Leben als Kapitalgeber vorstellen könnte.

VC Magazin: Danke für das Gespräch, Herr Polenske! ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Sein erstes Unternehmen, einen Vertrieb von Software, gründete **Boris Polenske** im Jahr 1990 als Schüler. Mit innovativen Ideen wie der ersten Telefonbuch-CD „D-Info“ legte er die Basis für die klickTel GmbH, die er 1999 gründete und 2006 an die Börse brachte. Seit 2008 leitet er die Online-Autobörse pkw.de.

*Dailyplaces.net – poi.la GmbH**

„Ich weiß, die Hälfte meiner Werbung ist hinausgeworfenes Geld. Ich weiß nur nicht, welche Hälfte“, soll Henry Ford vor Jahren festgestellt haben. Noch heute suchen Unternehmen nach Möglichkeiten zur Optimierung ihrer Kommunikation. Dailyplaces bietet hier insbesondere Filialisten und Dienstleistungsunternehmen eine innovative Möglichkeit zur standortbezogenen Kommunikation. Die Unternehmen erhalten eine individuelle Dailyplaces-Website nach CI-Vorgaben, auf der alle Standorte oder Filialen auf einer Karte dargestellt werden.

Dailyplaces.net – poi.la GmbH	
Firmensitz:	Frankfurt am Main
Internet:	dailyplaces.net
Gründungsjahr:	2009
Branche:	Internet
Anzahl der Angestellten:	6
Umsatz/EBIT 2010 (erwartet):	90.000 EUR
Umsatz/EBIT 2011 (erwartet):	550.000 EUR
Kapitalbedarf:	500.000 EUR
Alleinstellungsmerkmal (USP):	Standortbezogenes Microblogging für Unternehmen
Ansprechpartner:	Andreas Ebert
Funktion:	CEO und Gründer

Der Clou: Dailyplaces bietet den Unternehmen die Möglichkeit für standortbezogenes Microblogging und bedient so den wachsenden Bedarf nach ortsbezogener Kommunikation in Echtzeit. Zu den einzelnen Standorten können aktuelle Informationen oder Angebote mit 140 Zeichen hinzugefügt werden. Die User können sowohl im Internet als auch über mobile Applikationen nach aktuellen Angeboten in ihrer Nähe suchen, diese Freunden weiterempfehlen, direkt den Point of Sale aufsuchen und das Angebot im Nachgang kommentieren. Dailyplaces schließt so die Lücke zwischen dem klassischen Handel am PoS und den modernen Kommunikationsmöglichkeiten via Microblogging und Social Neworks.

Dailyplaces weist ein starkes Wachstum im Consumer-Bereich auf und konnte erste B2B-Kunden für das Konzept begeistern. Für den weiteren Ausbau des Services ist Dailyplaces auf der Suche nach einem Business Angel oder Venture Capital. ■

* Selbstdarstellung des Unternehmens

*Vedento Weckbach und Kovarik GbR**

Durch Vedento werden die Laborkosten von einheimischem Qualitätszahnersatz um durchschnittlich 40% reduziert! Erreicht wird das durch die speziell auf die Anforderungen von Zahnarztpraxen und Dentallaboren entwickelte Internetplattform www.vedento.de. Durch die ressourcensparende Auftragsakquise für Labore können derartig attraktive Preise bei hohem Qualitätsstandard realisiert werden. Vedento zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass die erbrachte Leistungsqualität dauerhaft überwacht wird. Deshalb sind nur hochwertige Labore im Vedento-Netzwerk aktiv.

Vedento Weckbach und Kovarik GbR	
Firmensitz:	Köln
Internet:	www.vedento.de
Gründungsjahr:	2009
Branche:	Dentalbranche
Anzahl der Angestellten:	k.A.
Umsatz/EBIT 2010 (erwartet):	85.000 EUR/–17.000 EUR
Umsatz/EBIT 2011 (erwartet):	530.000 EUR/230.000 EUR
Kapitalbedarf:	200.000 EUR
Alleinstellungsmerkmal (USP):	erste qualitätsüberwachte B2B-Internetplattform speziell für Zahnarztpraxen und Dentallabore
Ansprechpartner:	Rainer Weckbach
Funktion:	Geschäftsführung

Zahnärzten verhilft der finanzielle Spielraum dazu, ihre Patienten häufiger von höherwertigem Zahnersatz zu überzeugen. Das führt innerhalb der Zahnarztpraxis einerseits zu steigendem Gewinn, andererseits zu einem Vorteil im Wettbewerb um Patienten, da Zahnersatz „Made in Germany“ zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis angeboten werden kann.

Das Gründerteam vereint sowohl zahn- und programmiertechnische Erfahrungen als auch betriebswirtschaftliche Kompetenzen in sich. Auf dieser Grundlage wurde die Internetplattform Anfang 2009 in Eigenleistung entwickelt. Um das Dienstleistungsangebot erfolgreich in den aussichtsreichen Markt für Zahnersatz, in dem jährlich 5,2 Mrd. EUR umgesetzt werden, zu etablieren, sollen Partner gewonnen werden. ■

* Selbstdarstellung des Unternehmens

Die Transaktionen des vergangenen Monats

Unter den einzelnen Transaktionen, die in alphabetischer Reihenfolge angeordnet sind, befinden sich weitere Details zu den jeweiligen Meldungen. Gegliedert ist der Deal-Monitor nach Finanzierungsphasen, im hinteren Teil befinden sich Secondaries, Exits und Fundraisings/Commitments (neue Fonds).

Erstrundenfinanzierungen des High-Tech Gründerfonds

Amedrix GmbH — Esslingen

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik/azelluläre Implantate als Medizinprodukte für unterschiedliche Applikationen in human- und veterinärmedizinischen Bereichen

Volumen: 0,7 Mio. EUR (Side-Investor: Life Science Fonds, Esslingen)

Raumfeld GmbH — Berlin

Tätigkeitsfeld: Unterhaltungsindustrie/Funkbasierte Audiosysteme

Volumen: nicht veröffentlicht

Venture Capital-Finanzierungen

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

Audimark GmbH — Aachen

Tätigkeitsfeld: Internet

Investor: NRW Bank, Düsseldorf, über Seed.Fonds Aachen und Kreativwirtschaftsfonds

Volumen: „hoher sechsstelliger Eurobetrag" (1. Finanzierungsrunde)

Mit einem Netzwerk von über 100 Webradios und einer Gesamtreichweite von knapp 34 Mio. Werbemittelkontakten ist Audimark ein führender Vermarkter von Webradios in Deutschland. Mit den zufließenden Mitteln der Finanzierungsrunde sollen die Wettbewerbsposition und das Personal ausgebaut und die Technologie weiterentwickelt werden.

CeQur SA — Montreux

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investoren: u.a. Endeavour Vision SA, Genf; Schroder & Co Bank AG, Zürich; Venture Incubator AG, Zug

Volumen: 31,7 Mio. CHF (1. Finanzierungsrunde)

CeQur wurde im Januar 2008 als Ableger des dänischen Industriekonzerns Danfoss gegründet und widmet sich der Entwicklung und Kommerzialisierung von Insulinversorgungssystemen, die es Personen mit Diabetes Typ 2 erleichtern sollen, die Therapie zu befolgen und die Kontrolle über ihre Krankheit zu wahren. Die Finanzierungsrunde wurde mit einem Final Closing von 10,3 Mio. CHF abgeschlossen, was die Gesamtsumme dieser Runde auf 31,7 Mio. CHF anhebt.

EBS Technologies GmbH — Kleinmachnow

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investoren: Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, Hamburg; BC Brandenburg Capital GmbH, Potsdam, via BFB Wachstumsfonds Brandenburg; High-Tech Gründerfonds, Bonn

Volumen: 3 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

EBS Technologies, im Jahr 2007 gegründet, entwickelt Medizinprodukte für die Behandlung von Patienten mit neurologischen Störungen in Folge eines Schlaganfalls oder Hirntraumas. Die Seed-Finanzierung im Jahr 2008 mit dem High-Tech Gründerfonds ermöglichte dem Unternehmen, einen Geräteprototyp zu entwickeln und für die laufenden klinischen Prüfungen zuzulassen. Im Rahmen der aktuellen Finanzierungsrunde wird das Therapiegerät zur Serienreife entwickelt. Zudem werden weitere klinische Daten für zusätzliche Indikationen erhoben.

Evolva SA — Allschwil (Schweiz)

Tätigkeitsfeld: Life Sciences

Investoren: u.a. Entrepreneurs Fund, London; Wellington Partners Venture Capital GmbH, München; Auriga Partners, Paris; Vinci Capital SA, Lausanne, via Renaissance PME

Volumen: 21 Mio. CHF (2. Finanzierungsrunde, Aufstockung)

Evolva nutzt eine gentechnologisch-chemische Plattform für die Entwicklung kleiner Moleküle mit besonderem Design. Innerhalb von drei Jahren könnten die Produkte Marktreife erlangen. Mit dem Closing der Finanzierungsrunde ist auch die Fusion mit Arpida abgeschlossen. Die Evolva Holding SA ist damit börsennotiert. An der Aufstockung der Serie-B-Finanzierung beteiligte sich neben Altinvestoren auch der Entrepreneurs Fund als Neueinsteiger.

f-star Biotechnologische Forschungs- und Entwicklungsgesellschaft m.b.H. — Wien

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: MP Healthcare Management, Boston; Merck Serono Ventures, Darmstadt; Atlas Venture, London; Novo Ventures, Palo Alto; TVM Capital, München

Volumen: 8 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Mit Hilfe der neuen Finanzierungsrunde kann das in Wien ansässige Bioforschungsunternehmen seine Antikörperforschung ausdehnen. Im Rahmen der 8 Mio. EUR-Finanzierung stießen die Neuinvestoren MPH und Merck Serono Ventures auf die bereits an Bord befindlichen Kapitalgeber Atlas Venture, Novo Ventures und TVM Capital, die ebenfalls an der Runde partizipierten.

Gollmann Kommissioniersysteme GmbH — Halle

Tätigkeitsfeld: Lagersysteme

Investoren: u.a. eCapital entrepreneurial Partners AG, Münster

Volumen: 2,5 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Die Gollmann Kommissioniersysteme GmbH (GKS) mit Sitz in Halle an der Saale entwickelt, plant, produziert und vertreibt automatische Lagersysteme für Apotheken und industrielle Anwendungen. Die aufgenommenen Mittel sollen zur Stabilisierung des Unternehmens und zur Stärkung des Wachstums verwendet werden.

Grohno-Guss GmbH — Düren

Tätigkeitsfeld: Metallguss

Investoren: u.a. Leonardo Venture GmbH & Co. KGaA, Mannheim

Volumen: 0,4 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Das Technologieunternehmen wurde im Jahr 2006 gegründet und hat ein Feingussverfahren entwickelt, mit dem Mikrostrukturen in Metallgussoberflächen gegossen werden können. Neben Flugzeugtriebwerken, Gasturbinen und Pumpen erschließt Grohno-Guss weitere Anwendungsbereiche, z.B. in der Luft- und Raumfahrttechnik, der Energie- und Umwelttechnik sowie der Medizin- und

Lebensmitteltechnik. Neben Leonardo Venture (Lead) investierten in dieser Runde auch die KfW und Business Angel Matthias Popp, der zugleich als CEO von Grohno fungiert. Der High-Tech Gründerfonds war schon in der ersten Finanzierungsrunde dabei.

Hepa Wash GmbH — München

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik
Investoren: KfW Bankengruppe, Frankfurt; Privatinvestoren
Volumen: 3,8 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Hepa Wash entwickelt eine Entgiftungseinheit zur Unterstützungstherapie von Patienten mit Leberversagen. Mithilfe der Finanzierungsrunde soll das Gerät in diesem Jahr in klinischen Studien getestet werden. Hepa Wash wurde 2004 gegründet und erhielt dabei Starthilfe durch das Bayerische Wirtschaftsministerium, die Bayerische Forschungsstiftung und Privatinvestoren.

Hetras GmbH — Zell am See (Österreich)

Tätigkeitsfeld: Hotelmanagement-Software
Investor: Target Partners GmbH, München
Volumen: nicht veröffentlicht (Early-Stage-Finanzierung)

Die Hetras GmbH wurde 2008 durch den Unternehmer Michael Heinze im österreichischen Zell am See gegründet. Das Unternehmen beschäftigt heute 25 Personen, mehrheitlich im Bereich Forschung und Entwicklung. Die Hotelmanagement-Software verbindet traditionelle Property-Management-Systeme, zentrale Reservierungssysteme, CRM, Channel-Management und Internet Booking Engines zu einer ganzheitlichen Anwendung. Vor der aktuellen Finanzierungsrunde erhielt die Hetras GmbH als Starthilfe Zuschüsse u.a. aus dem High-Tech Start-up Programm der Austria Wirtschaftsservice GmbH.

Molecular Partners — Zürich

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie
Investoren: u.a. Essex Woodland Health Ventures, London; BB Biotech Ventures, Küsnacht; Endeavour Vision SA, Genf
Volumen: 30 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Molecular Partners entwickelt eine Antikörper-Nachfolgetechnologie. Sogenannte Darpins sollen die Eigenschaften von Antikörpern und Small Molecules verbinden. Die Finanzierungsrunde wurde vom neuen Investor Essex Woodland Health Ventures angeführt. Bestehende Investoren wie BB Biotech Ventures Index Ventures, Johnson & Johnson Development Corporation und Endeavour Vision sind wieder mit an Bord.

Namos GmbH — Dresden

Tätigkeitsfeld: Nanotechnologie
Investoren: Nanostart AG, Frankfurt; KfW Mittelstandsbank, Frankfurt, via ERP-Startfonds
Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde, Aufstockung)

Namos entwickelt innovative Beschichtungen aus wässriger Lösung. Im besonderen Fokus stehen Oberflächen, die durch ihre Nanostrukturierung spezielle Eigenschaften aufweisen. Ein von Namos entwickeltes Verfahren soll bei der Produktion von Autoabgas-Katalysatoren rund die Hälfte der derzeit notwendigen Edelmetalle einsparen. Nanostart erhöht den Anteil an der Beteiligung von 15 auf 26%. Auch der in Namos investierte ERP-Startfonds erhöht seine Anteile.

Qoniac GmbH — Dresden

Tätigkeitsfeld: Software
Investor: Technologiegründerfonds Sachsen, Leipzig
Volumen: siebenstellig (1. Finanzierungsrunde)

Die Qoniac GmbH ist ein Softwareentwickler mit speziellem Fokus auf Analyse- und Steuerungssoftware für den Lithographieprozess in der Halbleiterherstellung. Die Software-Plattform Ovalis soll dazu beitragen, die Prozessausbeute der Halbleiterproduzenten zu erhöhen. Mit den Mitteln des TGFS soll diesem Produkt zur Serienreife verholfen werden.

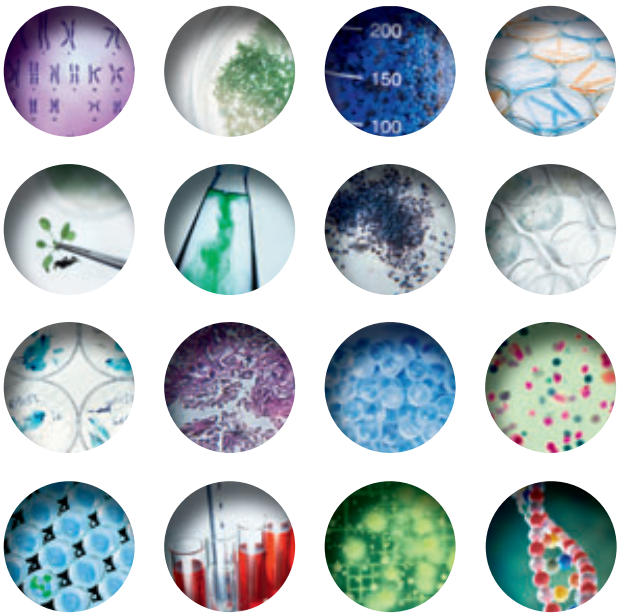
Riboxx GmbH — Dresden

Tätigkeitsfeld: Life Sciences
Investor: Technologiegründerfonds Sachsen, Leipzig
Volumen: nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)

Ribbox ist eine Ausgründung der TU Dresden des Mediziners Dr. Jacques Rohayem. Das Unternehmen entwickelt in einem achtköpfigen Forschungsteam Werkzeuge zur Produktion von RNAi-Molekülen. Die Einsatzmöglichkeiten reichen von der Ausschaltung krankheitsverursachender Gene über die Krebstherapie bis hin zur Bekämpfung der Schweinegrippe.

Anzeige

Messe München International



Welcome to the world of Biotechnology

Instrumentelle Analytik I Labortechnik
Biotechnologie I analytica Conference

In Halle A3 dreht sich alles um das Thema Biotechnologie und um neueste Zukunftstrends wie Industrielle Biotechnologie oder Personalisierte Medizin.

Auszug aus dem Themenprogramm:
- Kein Biolabor ohne Bioanalytik
- Rot – Grün – Blau: Biotechnologie gestern, heute und morgen
- Bioprozesstechnik in der Praxis
- Finanzierung von Life-Science-Unternehmen

Online registrieren + Vorteile sichern: www.analytica.de/tickets

analytica 2010
23.–26. MÄRZ I NEUE MESSE MÜNCHEN
www.analytica.de/besucher

Sofatutor GmbH — Berlin

Tätigkeitsfeld: Internet

Investoren: J.C.M.B. Beteiligungs GmbH, Hamburg; IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin, via VC Fonds Kreativwirtschaft

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Auf der Lernplattform sofatutor.com erläutern kurze Erklärvideos den Stoff verschiedener Fächer und Klassenstufen. Neben Mathematik, Naturwissenschaften und Fremdsprachen werden auch Lektionen zu Studienfächern wie Betriebswirtschaftslehre angeboten. Die Sofatutor GmbH wurde 2008 in Berlin gegründet und setzt bei ihren Videos auf das sogenannte Crowdsourcing: Die gleichen Personen, die auch offline an Schulen unterrichten, Nachhilfeunterricht geben oder Tutorien durchführen, sind auch auf den Videos zu sehen. Mithilfe der neuen Investoren sollen 2010 auf sofatutor.com der gesamte Schulstoff und wichtige Inhalte aus populären Studiengängen abgebildet sowie die Bekanntheit der Marke weiter ausgebaut werden.

Takwak GmbH — München

Tätigkeitsfeld: Mobile Kommunikation

Investoren: Triangle Venture Capital Group, St. Leon-Rot; KfW Mittelstandsbank, Frankfurt, via ERP-Startfonds

Volumen: 2,5 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Takwak ist ein Spin-off des auf Firmenkunden spezialisierten Mobilfunkanbieters FG Microtec und entwickelt Kommunikations- und Navigationsgeräte für den Outdoor-Einsatz. Gründer von Takwak sind der Serial Entrepreneur Ramin Mirbaha und der ehemalige Siemens-Mobile-Chef Dr. Thomas Hornung.

Tolingo GmbH — Hamburg

Tätigkeitsfeld: Internet

Investoren: Neuhaus Partners GmbH, Hamburg; KfW Mittelstandsbank, Frankfurt, via ERP-Startfonds

Volumen: siebenstellig (1. Finanzierungsrunde)

Tolingo wurde 2008 gegründet und bietet Echtzeit-Übersetzungen im Internet an. Mehr als 2.500 zertifizierte Übersetzer ermöglichen nach Unternehmensangaben Übersetzungen in 220 Sprachkombinationen. Die Finanzspritze im einstelligen Millionenbereich soll dem Unternehmen zur europäischen Marktführerschaft verhelfen.

Tradoria GmbH — Bamberg

Tätigkeitsfeld: Internet

Investoren: Seventure Partners, Paris; DuMont Venture Holding GmbH & Co. KG, Köln

Volumen: 2 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Das 2007 gegründete Bamberger E-Commerce-Unternehmen Tradoria bietet Webshop-Lösungen für kleine und mittelgroße Unternehmen an. Den Online-Händlern wird eine Kombination aus Webshop, Marktplatz und zentralem Bestellvorgang zur Verfügung gestellt. Seventure Partners führt als neuer Investor diese zweite Finanzierungsrunde an, an der sich auch wieder DuMont Venture beteiligt.

Variowell Development GmbH — Münster

Tätigkeitsfeld: Schaumstoffe

Investoren: u.a. eCapital Entrepreneurial Partners AG, Münster, via Gründerfonds Münsterland

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Variowell ist ein Entwickler und Hersteller von Schäumen mit variabel einstellbaren Härtegraden. Das Unternehmen aus Münster wurde im April 2008 von Tobias Kirchhoff gegründet. In der Entwicklungsphase, die von einem großen Industrieunternehmen begleitet wurde, analysierte Variowell über 2 Mio. Testdaten, um die Technologie und das dynamische Prinzip zur Marktreife zu entwickeln.

Weitere Finanzierungsrunden

EnOcean GmbH — Oberhaching

Tätigkeitsfeld: Batterielose Funktechnologien

Investoren: SET Venture Partners, Amsterdam; Kathrein Gruppe, Rosenheim

Volumen: 8 Mio. EUR (4. Finanzierungsrunde)

In der vierten Finanzierungsrunde gesellen sich SET und die Kathrein Gruppe zu den bisherigen Investoren wie beispielsweise BayTech, Siemens Technology Accelerator und Wellington Partners. SET hatte 2009 bereits einen Anteil am Oberhachinger Spezialisten für Funktechnologie, die ohne externe Stromversorgung auskommt, von 3i übernommen.

Jade 998. GmbH — Berlin

Tätigkeitsfeld: Internet

Investoren: eVenture Capital Partners, Hamburg; Holtzbrinck Ventures, München; Rocket Internet GmbH, Berlin

Volumen: 4 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Jade 998. ist Betreiber des Internetportals Citydeal.de. Auf dieser Plattform bündeln Internetkäufer ihre Einkaufsmacht, um günstige Preise etwa bei Restaurants angeboten zu bekommen. Die 4 Mio. EUR sollen Citydeal.de den Weg zur Marktführerschaft ebnen. Das Unternehmen plant, einen Großteil des Geldes in eine bundesweite Marketingoffensive zu investieren. Dabei wird sowohl auf Online-Werbung als auch auf Fernseh- und Printwerbung gesetzt.

LipoFit Analytic GmbH — Regensburg

Tätigkeitsfeld: Analytikdienstleister

Investoren: SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH, Tübingen; KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds, Bayern Kapital, Landshut

Volumen: 4 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

LipoFit Analytic hat eine Wachstumsfinanzierung von 4 Mio. EUR erhalten, um eine von Wissenschaftlern der Universität Regensburg entwickelte Analysetechnologie in diagnostische Produkte umzusetzen. Die Technologie von LipoFIT ermöglicht es, innerhalb kürzester Zeit anhand einer einzigen Probe eine Vielzahl von Inhaltsstoffen in Körperflüssigkeiten zu analysieren.

Shopshopper GmbH — Hamburg

Tätigkeitsfeld: Internetdienstleistungen

Investoren: MBG Schleswig-Holstein, Kiel; Privatinvestor

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die internetbasierte Preissuch- und Dienstleistungsagentur Shopshopper hat eine Wachstumsfinanzierung durch einen Hamburger Privatinvestor sowie die MBG Schleswig-Holstein erhalten. Shopshopper bietet auf seinem Internetmarktplatz schnelle und unabhängige Preisvergleiche. Die Investitionshöhe wurde nicht bekannt gegeben.

Torqeedo GmbH — Starnberg

Tätigkeitsfeld: Maschinenbau

Investoren: u.a. Wheb Ventures, München; Brose Trust AG, Bamberg

Volumen: 4,7 Mio. EUR (4. Finanzierungsrunde)

Das 2005 gegründete Starnberger Unternehmen Torqeedo entwickelt und fertigt Elektro-Außenbordmotoren für den Bootsmarkt. Die aktuelle Finanzierungsrunde wird von dem im April 2009 gegründeten Münchner Büro von Wheb Ventures angeführt. Außerdem sind auch Brose Trust und weitere bestehende Investoren involviert.

TNI medial AG — Freiburg

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investoren: SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement, Tübingen; KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds

Volumen: knapp 2 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Die TNI medical AG mit Sitz in Freiburg und Würzburg wurde im Herbst 2007 gegründet und entwickelt Technologien für die mechanische Atmungstherapie. Die Produkte sind in erster Linie für die Behandlung von Patienten zu Hause bestimmt, insbesondere während des Schlafs. SHS, der ERP-Startfonds und das Management beteiligen sich mehrheitlich an dem Unternehmen, um weiteres Wachstum zu gewährleisten.

Buyouts

Biomers Pte Ltd. — Singapur

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik
Investor: Nanostart AG, Frankfurt
Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung (16%)
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Biomers ist eine Ausgründung der National University of Singapore (NUS). Das Unternehmen stellt mit Nanofasern verstärkte, stabile Verbundkunststoffe her. Einen ersten Einsatz findet die Technologie im Bereich Kieferorthopädie. In einem nächsten Schritt sind medizinische und zahnmedizinische Lösungen geplant. Nanostart investiert über den Nanostart Singapore Early Stage Venture Fonds in Biomers und erhält rund 16% des Unternehmens.

Ceram Hyd — Avon (Frankreich)

Tätigkeitsfeld: Erneuerbare Energien
Investor: RWE Innogy GmbH, Essen
Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Ceram Hyd ist ein französischer Entwickler und Hersteller keramischer Spezialmembranen zur elektrolytischen Erzeugung von Wasserstoff. Die Keramikmembranen sollen eine günstigere – und CO_2-freie – elektrolytische Wasserstofferzeugung ermöglichen.

Decor Metall GmbH — Bad Salzuflen

Tätigkeitsfeld: Ladenbau
Investor: Induc GmbH, München
Art der Transaktion: Erwerb aus Insolvenz
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Induc übernahm die Decor Metall GmbH & Co. KG i. Ins., um das Unternehmen nahtlos fortzuführen. Die Transaktion erfolgte im Rahmen einer „übertragenden Sanierung", bei der der gesamte Geschäftsbetrieb nebst aller Mitarbeiter und die Betriebsimmobilie vom Insolvenzverwalter Dr. Dr. Schreiber (Kanzlei Wellensiek) durch die neu gegründete decor metall GmbH erworben wurde.

Forstinger Handel und Service GmbH — Wien

Tätigkeitsfeld: Autozubehörhandel
Investor: EK Mittelstandsfinanzierungs AG, Wien
Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Forstinger ist eine Handelskette für Autozubehör und Ersatzteile mit 121 Filialen in Österreich und weiteren sechs in der Slowakei. Die EK Fin beteiligt sich an dem Unternehmen mit einem Minderheitsanteil. Der bisherige Alleingesellschafter Better Place, eine Holdinggesellschaft österreichischer Unternehmen, die Forstinger im September 2008 übernommen hatte, wird weiterhin die restlichen Anteile halten.

Geiger Technologies — Tambach-Dietharz

Tätigkeitsfeld: Spritzguss- und Blastechnologie
Investor: HTP Investments Group, Venlo
Art der Transaktion: Erwerb aus Insolvenz
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Die niederländische Investmentgesellschaft HTP steigt bei dem insolventen Automobilzulieferer Geiger Technologies ein. Das Unternehmen produziert mittels Spritzguss- und Blastechnologie an zwei Standorten in Deutschland sowie in Polen Artikel zur Speicherung und Führung von Flüssigkeiten und Gasen sowie Kühlungs- und Kraftstoffkomponenten. Vor der Insolvenz erzielte Geiger einen Umsatz von ca. 100 Mio. EUR. Mit der Fortführung an den Standorten Tambach-Dietharz und Murnau geht auch eine Beschäftigungsgarantie für insgesamt 410 Mitarbeiter, rund Dreiviertel der ursprünglichen Belegschaft, einher.

KiKxxl GmbH — Osnabrück

Tätigkeitsfeld: Call Center
Investor: Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH, Hannover
Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Der 1999 gegründete Kommunikationsdienstleister KiKxxl betreut mit seinem Call Center Kunden und Interessenten zahlreicher großer Unternehmen. An den Standorten Osnabrück und Bremen sind derzeit 750 Mitarbeiter beschäftigt. Mit der Nord Holding als neuem Investor an Bord will KiKxxl künftig auch durch die Übernahme anderer Call Center wachsen.

Mytheresa.com GmbH — München

Tätigkeitsfeld: Internet
Investor: Acton Capital Partners, München
Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Mytheresa.com wurde 2006 in München gegründet und ist ein internationaler Online-Händler für Luxus-Damenmode und -Accessoires. Acton Capital Partners beteiligt sich mit seinem Heureka Growth Fund im Rahmen einer Kapitalerhöhung an dem Internet-Modehändler. Mit den Mitteln daraus will Mytheresa.com seine Marktposition in Deutschland ausbauen und das Auslandsgeschäft vorantreiben.

Pema Vollkorn-Spezialitäten Heinrich Leupoldt KG — Weissenstadt

Tätigkeitsfeld: Lebensmittel
Investor: BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft, München
Art der Transaktion: stille Minderheitsbeteiligung
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Das 1905 gegründete oberfränkische Unternehmen Pema produziert mit mehr als 100 Mitarbeitern täglich 36 bis 38 Tonnen Vollkornbrot in verschiedenen Sorten. Mit dem zusätzlichen Kapital will das Unternehmen seine in- und ausländischen Vertriebs- und Marketingmaßnahmen erweitern. Parallel dazu ist eine Ausweitung des Sortiments an Lebkuchen und anderen Dauergebäcken geplant.

Rohr Nutzfahrzeuge GmbH — Straubing

Tätigkeitsfeld: Automobilindustrie
Investoren: u.a. VMS Value Management Services GmbH, Wien, via REB II Fonds; Oberbank Opportunity Beteiligungs AG, Linz
Art der Transaktion: 100%-Übernahme
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Rohr ist ein Hersteller von Kühlfahrzeugen für Lebensmitteltransporte, Straßentanklastwagen für die Mineralöl- und Heizölverteilung sowie Flugfeldtankfahrzeugen. Der Jahresumsatz liegt bei rund 65 Mio. EUR. Neben VMS und der Oberbank beteiligt sich auch der CEO Reinhold Bleckenwegner an dem Unternehmen.

Verivox GmbH — Heidelberg

Tätigkeitsfeld: Internet
Investor: Oakley Capital, London, via VVX
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung
Transaktionsvolumen: über 16 Mio. EUR

Deal des Monats

Springer Science+Business Media — Berlin

Tätigkeitsfeld: Wissenschaftsverlag
Investoren: Cinven, London; Candover, London
Volumen: nicht veröffentlicht

Springer Science+Business Media, einer der weltweit führenden Wissenschaftsverlage, wird von den bisherigen Private Equity-Gesellschaften Cinven und Candover an ein Konsortium aus EQT und GIC weitergereicht. Cinven und Candover waren zu gleichen Teilen an Springer beteiligt. Die 600 Mio.-EUR-Akquisition von Kluwer Academic Publishers von Wolters Kluwer im Januar 2003 und der 1,05 Mrd. EUR umfassende Erwerb von BertelsmannSpringer von Bertelsmann im September 2003 hatten den Grundstein für die sich anschließende Wachstumsstrategie gelegt, die der Verschmelzung der beiden Unternehmen folgte und Springer zur weltweiten Nummer 2 der Wissenschafts-, Technik- und Medizinverlage avancieren ließ. Innerhalb Deutschlands ist Springer die Nummer 1 unter den Fachverlagen für die Bereiche Medizin und Transport. Lag das (Pro-forma-)EBITDA vor der Verschmelzung noch bei 147 Mio. EUR, erhöhte es sich im letzten Geschäftsjahr auf fast das Doppelte. Auch für Cinven hat sich das Investment rentiert. Mit Abschluss der Transaktion erwartet Cinven eigenen Angaben zufolge einen IRR von etwa 29% für seine Fonds.

Verivox.de ist ein unabhängiges Verbraucherportal für Energie und Telekommunikation in Deutschland. Fast 20.000 Tarife können auf der Webseite verglichen werden. Oakley Capital übernimmt über seine neu gegründete Tochter VVX (Bermudas) 51% des Unternehmens. Der Medienkonzern Independent News and Media veräußert seinen 49%-Anteil für 16 Mio. EUR (plus 1 Mio. EUR abhängig vom Unternehmenserfolg). Die restlichen 2% kommen von den Gründern und Geschäftsführern Andrew Goodwin und Alexander Preston, die weiterhin die restlichen 49% an Verivox halten.

Witex Flooring Products GmbH — Augustdorf

Tätigkeitsfeld: Fußbodenbeläge
Investor: H.I.G. Capital, Hamburg
Art der Transaktion: Komplettveräußerung
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Witex ist nach Unternehmensangaben einer der führenden deutschen Hersteller von Laminat, Fertigparkett und anderen Bodenbelägen und exportiert seine Produkte in mehr als 70 Länder der Welt. Im Geschäftsjahr 2008 erzielte Witex einen Umsatz von 70 Mio. EUR. Im Fokus des neuen Gesellschafters, der die Anteile von J.P. Morgan Chase komplett übernommen hat, sollen der Ausbau und die Weiterentwicklung des Unternehmens stehen, z.B. durch Akquisition zusätzlicher Laminatvolumina, Investitionen in neue Plattenformate und den Ausbau des Objektgeschäfts.

Zehnder & Sommer AG — Bösingen (Schweiz)

Tätigkeitsfeld: Maschinenbau
Investor: Abtell Wertschöpfungs AG, Adliswil (Schweiz)
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Zehnder & Sommer ist ein weltweit tätiges Unternehmen mit einer eigenen Entwicklungs- und Produktionsabteilung für Vorschübe und Sondermaschinen für die Optimierung von Produktionsprozessen an Stanzpressen. Abtell erwarb 80% des Aktienkapitals und erweitert damit seine geografische Präsenz in der Schweiz. Die bisherigen Alleininhaber von Zehnder & Sommer bleiben Mitglieder des Verwaltungsrates und werden weiterhin der Geschäftsleitung der Unternehmung angehören.

Secondary Deals

Auto Windscreens — Chesterfield/UK

Tätigkeitsfeld: Autoglas
Veräußernder Investor: Arques Industries, Starnberg
Erwerbender Investor: deutsch-englisches Family Office
Volumen: 10 Mio. EUR (Secondary)

Die Starnberger Beteiligungsgesellschaft hatte den britischen Zulieferer Auto Windscreens im Dezember 2008 für einen symbolischen Preis erworben. Der Käufer wird in Zusammenarbeit mit dem bestehenden Management, das am Unternehmen beteiligt bleibt, die Sanierung des Unternehmens fortsetzen. Der britische Autoglas-Spezialist Auto erzielte 2008 einen Umsatz von rund 125 Mio. EUR.

eCircle AG — München

Tätigkeitsfeld: Internet
Veräußernde Investoren: u.a. Wellington Partners, München
Erwerbender Investor: TA Associates, Boston
Transaktionsvolumen: über 60 Mio. EUR

ECircle ist Anbieter von E-Mail-Marketinglösungen. Wellington Partners war seit September 1999 bei dem Münchner Unternehmen engagiert. Der neue Investor TA Associates übernimmt nun nicht nur die Anteile von Wellington, sondern auch die der anderen Investoren Cipio Partners und Steadfast Capital.

Newrest — Toulouse

Tätigkeitsfeld: Multisektor-Catering
Veräußernde Investoren: Banque Populaire Developpment; BNP Paribas Developpment; Capzanine; Sycovent, alle Paris
Erwerbende Investoren: Axa Private Equity; Natixis Investissement; Naxicap, alle Paris
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Newrest wurde 1995 von Olivier Sadran als Lieferant der spanischen Fluglinie Catair gegründet und vom eigenen Management im Jahr 2005 vom vorherigen Eigentümer Compass übernommen. Heute ist Newrest in 32 Ländern vertreten und erzielte im vergangenen Jahr einen Umsatz von über 400 Mio. EUR. Im Zuge der Transaktion wird den Minderheitsaktionären die Möglichkeit eingeräumt, einen Teil ihrer Anteile zu veräußern, während sie eine Minderheitsbeteiligung behalten. Axa Private Equity wird nach Abschluss der Transaktion 22,5% der Aktien an Newrest halten.

Springer Science+Business Media — Berlin

Tätigkeitsfeld: Wissenschaftsverlagsmedien
Veräußernde Investoren: Cinven, London; Candover, London
Erwerbende Investoren: EQT, Frankfurt; GIC, Singapur
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Nähere Informationen siehe Deal des Monats

Ziemer Group AG — Port (Schweiz)

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik
Veräußernde Investoren: HBM BioVentures AG, Zug; M2 Capital Partners AG, Zug
Erwerbende Investoren: u.a. BV Holding AG, Bern
Volumen: 10,9 Mio. CHF + 10,6 Mio. CHF (Wachstumsfinanzierung)

Die Ziemer Group ist spezialisiert auf die Entwicklung und den Vertrieb von Systemen und Geräten zur Behandlung von Augenkrankhei-

ten. HBM BioVentures und M2 Capital Partners haben ihre Beteiligung an der privat gehaltenen Ziemer Group an die BV Holding und bestehende Aktionäre der Ziemer Group verkauft. Diese sorgten gleichzeitig für eine zusätzliche Wachstumsfinanzierung in Höhe von 10,6 Mio. CHF.

Exits

Debitel AG — **Stuttgart**

Tätigkeitsfeld: Telekommunikation
Investor: Permira, London
Art der Transaktion: Anteilsverkauf
Volumen: ca. 115 Mio. EUR

Permira hat seinen verbleibenden Anteil von 10,1% an Debitel verkauft. Die 12,9 Mio. Aktien, die noch im Besitz des Finanzinvestors waren, wurden zu 8,90 EUR platziert. Bereits im September hatte Permira seinen Anteil von 24,99 auf 10,1% gesenkt und dabei knapp 180 Mio. EUR eingenommen.

E.G.O Elektro-Gerätebau GmbH — **Oberderdingen**

Tätigkeitsfeld: Elektrotechnik
Investor: BWK GmbH, Stuttgart
Art der Transaktion: Buy-back
Volumen: nicht veröffentlicht

Die 1931 gegründete E.G.O. Gruppe gehört weltweit zu den führenden Zulieferern der Hersteller von Haushaltsgeräten. Zu den Kunden des Unternehmens zählen heute auch die Kfz-Branche und alle Industriezweige, die für ihre Verfahrensprozesse geregelte Wärme benötigen. Die BWK hat ihren zwanzigprozentigen Anteil an E.G.O. an die Familienstämme Blanc und Fischer verkauft. Diese übernehmen jeweils 10% der E.G.O.-Anteile von der BWK und halten danach wieder je 50% der Anteile.

Fonderie du Poitou Aluminium S.A.S.Chatellerault (Frankreich)

Tätigkeitsfeld: Aluminiumgießerei
Investor: Bavaria Industriekapital AG, München
Art der Transaktion: Trade Sale
Volumen: nicht veröffentlicht

Im Oktober 2007 hatte Bavaria Industriekapital Fonderie du Poitou Aluminium (FDPA) zusammen mit zwei weiteren Gießereien vom Teksid-Konzern übernommen. Nach erfolgter Restrukturierung und dem Erhalt der rund 500 Arbeitsplätze wird FDPA nun an die französische Gießerei-Gruppe Montupet verkauft. Die anderen beiden ehemaligen Teksid-Töchter waren bereits in den Vorjahren wieder veräußert worden.

Greentube Internet Entertainment Solutions AG — **Wien**

Tätigkeitsfeld: Internet
Investor: Global Equity Partners Beteiligungs-Management GmbH, Wien
Art der Transaktion: Trade Sale
Volumen: nicht veröffentlicht

Der österreichische Glücksspielkonzern Novomatic übernimmt über seine englische Tochter Astra Games 70% des Online-Spiele-Anbieters Greentube. 32% davon waren zuletzt im Besitz von Global Equity Partners, die Greentube seit der Frühphase im Jahr 2000 begleitet hatten. Inzwischen erwirtschaftet das Unternehmen mit 100 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von rund 10 Mio. EUR. Das bekannteste Produkt ist „Ski-Challenge“, eine 3D-Abfahrtssimulation, die über Internet und auch über Handy die bekanntesten Weltcuprennen hautnah miterleben lässt.

Jajah — **Mountain View (USA)**

Tätigkeitsfeld: IP-Kommunikation
Investor: u.a. T-Online Venture Fund, Bonn
Art der Transaktion: Anteilsverkauf
Volumen: 207 Mio. USD

Der im amerikanischen Mountain View ansässige IP-Kommunikationsprovider Jajah wechselte für 207 Mio. USD im Rahmen einer All Cash-Transaktion den Besitzer. Einer der Investoren in der dritten Finanzierungsrunde 2007 war der Bonner T-Online Venture Fund. Käufer Telefònica möchte durch den Erwerb des nach eigenen Angaben führenden Unternehmens im Bereich Instant Messaging und Social Media-Anwendungen seine globale Marktstellung ausbauen. Als erstes soll Telefònica Europe in den Genuss der neuen technischen Möglichkeiten der Technologieschmiede kommen.

Neue Fonds

BioMedInvest II L.P.

Fokus: Venture Capital/Healthcare
Volumen: 106 Mio. CHF
Status: Closing

BioMedPartners erzielte beim Final Closing für seinen zweiten Healthcare-Fonds ein Volumen von 106 Mio. CHF. BioMedInvest II L.P. soll in junge Biotech-, Medtech- und Pharmafirmen in der Schweiz, Deutschland und angrenzenden europäischen Ländern investieren. BioMedInvest II L.P. wird von den bestehenden Investoren der BioMedInvest I als auch von neuen Investoren, inklusive den beiden Fonds des European Investment Funds (EIF), ERP-EIF und LfA-EIF, unterstützt.

Gründerfonds Münsterland

Fokus: Venture Capital
Volumen: 8 Mio. EUR
Status: Start

Der Gründerfonds wurde durch die NRW.Bank sowie die Sparkasse Münsterland Ost, die Sparkasse Westmünsterland, die Kreissparkasse Steinfurt und die eCapital AG initiiert, die das Management des Gründerfonds übernommen hat. Er bündelt erfahrene Investoren sowie erfolgreiche Unternehmer der Region und stellt jungen Technologieunternehmen in einer ersten Finanzierungsrunde bis zu 500.000 EUR Wachstumskapital zur Verfügung. Der Fonds verfügt über ein Volumen von insgesamt ca. 8 Mio. EUR und investiert in Wachstumsunternehmen in den Segmenten Bio-/Nanotechnologie, Life Science, Verfahrenstechnik, Neue Materialien, Informations- und Kommunikationstechnologie, Medizintechnik, Maschinenbau sowie Industrietechnik.

Partners Group Secondary 2008

Fokus: Secondary Deals
Volumen: 2,5 Mrd. EUR
Status: Closing

Der Schweizer Vermögensverwalter für alternative Kapitalanlagen, Partners Group, hat seinen Secondary-Fonds bei der vereinbarten Obergrenze von 2,5 Mrd. EUR planmäßig geschlossen. Partners Group erwarb u.a. Anfang 2009 ein Portfolio von Unternehmen zu einem Preisabschlag von 70% zum Nettoinventarwert von einer Bank. Zu den Investoren in das Programm gehören betriebliche und öffentliche Pensionskassen, Versicherungen, Family Offices und Stiftungen weltweit.

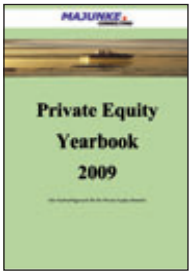
Oliver Bönig
redaktion@vc-magazin.de

Der Deal-Monitor entsteht mit freundlicher Unterstützung des

BVK
Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Soeben erschienen

Zwei umfangreiche Jahrbücher belegen: Trotz der widrigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des letzten Jahres wagten viele Finanzinvestoren Transaktionen im deutschsprachigen Raum. Das ***„Venture Capital-Yearbook Deutschland 2009“*** hat 231 Investments in deutsche Wachstumsunternehmen zusammengetragen, und im ***„Private Equity-Yearbook 2009“*** werden insgesamt 297 Transaktionen im deutschsprachigen Raum ausführlich dargestellt. Viel Raum nehmen jeweils zahlreiche Einzelprofile von Investoren und Beratern ein – jede Gesellschaft erhält eine eigene Seite. Herausgegeben von Majunke Consulting, 607 bzw. 901 Seiten, 179 bzw. 199 EUR.



Events

Datum & Ort	Veranstalter	Event
02.–03.02.2010 Frankfurt am Main	Verband Geschlossene Fonds e.V. www.vgf-summit.de	***VGF-Summit 2010:*** Jahresauftaktveranstaltung für den Markt der geschlossenen Fonds Teilnahme: 300 EUR
03.02.2010 Paderborn	Universität Paderborn www.upd.de	***POWeR Investment Forum:*** Unternehmensgründungen aus Hochschulen treffen Kapitalgeber Teilnahme: kostenlos für Investoren
03.–04.02.2010 Frankfurt	Management Circle AG www.managementcircle.de	***WELT-Kongress „Restrukturierung“:*** Pioniere, Querdenker und zukünftige Gewinner – worauf es jetzt im Wettbewerb ankommt Teilnahme: 1.995 Euro
04.02.2010 Bonn	CatCap www.catcap.de	***Venture Lounge:*** „Hightech, Cleantech & Software“
06.02.2010 Wiesbaden	Forum Kiedrich www.forum-kiedrich.de	***Gründermarkt Forum Kiedrich:*** Gründer und Jungunternehmer präsentieren ihre Geschäftsidee
08.–11.02.2010 Berlin	ICBI www.icbi-events.com	***SuperReturn International:*** Jährliches Zusammentreffen von rund 1.500 Entscheidungsträgern der internationalen Private Equity-Szene Teilnahme: ab 1.499 GBP (1 Tag), bis 3.698 GBP (4 Tage)
10.02.2010 Frankfurt	Aurelia Private Equity GmbH www.aurelia-pe.de	***VC-Meeting:*** „Venture Capital für IT – ein Erfahrungsbericht“ Teilnahme: kostenlos
18.–19.02.2010 Frankfurt	Handelsblatt Konferenz www.handelsblatt.com	***M&A Summit:*** die aktuellen M&A-Trends 2010/11, u.a. Debt-Equity-Swaps, M&A mit der öffentlichen Hand und Emerging Markets Teilnahme: 1.899 EUR
18.–19.02.2010 Lausanne	Campden Conference www.campdenconferences.com	***MedTech Investing Europe Conference:*** Europäische MedTech-Gründer treffen auf Investoren aus der ganzen Welt Teilnahmegebühr: ab 666 GBP
24.02.2010 München	ConVent Gesellschaft für Kongresse und Veranstaltungsmanagement mbH www.convent.de	***5. Familienunternehmertag Bayern:*** Erfolgsrezepte, Führungsstrukturen, Wachstum & Nachfolge Teilnahme: kostenfrei
01.03.2010 Hamburg	ConVent Gesellschaft für Kongresse und Veranstaltungsmanagement mbH www.convent.de	***4. Familienunternehmertag Hamburg:*** alle Themen rund um Finanzierung, Nachfolge und Innovation Teilnahme: kostenfrei
04.–05.03.2010 Monaco	MC Services AG www.cleanequitymonaco.com	***CleanEquity Monaco 2010:*** Cleantech-Konferenz mit vielen Unternehmenspräsentationen
10.–11.03.2010 Genf	EVCA www.evca.com	***EVCA Investors Forum:*** Konferenz für Limited Partner und General Partner zu Trends, Herausforderungen und Visionen rund um Private Equity Teilnahmegebühr: 2.295 EUR

„Ich habe nichts Grundsätzliches gegen Copycats."

Dr. Gottfried Neuhaus im Interview mit Venture TV. Das erste Investment der von ihm gegründeten Venture Capital-Gesellschaft Neuhaus Partners war 1999 der Ebay-Klon Ricardo, dessen Marktkapitalisierung in der Spitze bei knapp 2 Mrd. EUR lag.

Ausblick

Das VentureCapital Magazin 3/2010 erscheint am 26. Februar

Schwerpunktthemen: Distressed Investments/ Buyout-Special zur Super Return/ Interim-Management

Märkte & Zahlen:
- Rückblick auf 2009: Einbruch bei Fundraising und Investmentaktivität
- Turnaround-Investments unter der Lupe

Mittelstand/Buyouts:
- Nach dem Springer-Deal: Wann kommt der nächste Mrd.-Buyout?
- Stimmungscheck: Bericht von der Private Equity-Konferenz Super Return
- Die M&A-Kolumne von Lincoln International

Entrepreneurship:

- Case Study: Restrukturierung des Weinhändlers Pallhuber
- Elevator Pitches: Gründer auf Kapitalsuche

Impressum

VentureCapital Magazin

11. Jahrgang 2010, Nr. 2 (Februar)

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: Alexander Endlweber, Bernd Frank, Holger Garbs, Dörte Höppner, Norbert Hofmann, Ralf Philipp Hofmann, Dr. Andreas Lober, Paul Jozefak, Dr. Clemens Just, André Kolell, Janina Marek, Florian Nöll, Philippe Roesch, Georg von Stein, Dr. Angelika Yates

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Titelbild: © Fotolia.com/sashpictures, eigene Komposition

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

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

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

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

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

Nachdruck: © 2010 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

ISSN 1611-1710, ZKZ 53974

Die BonVenture Gruppe fördert Organisationen mit sozialem Geschäftszweck im deutschsprachigen Raum. Sie unterstützt durch finanzielle Mittel, Beratung und Netzwerkarbeit und wendet dabei Prinzipien und Methoden aus der Welt des Venture Capital erfolgreich an. Die Investoren der BonVenture-Gruppe wollen beispielhaft zeigen: Ein innovativer Brückenschlag zwischen Menschlichkeit und wirtschaftlichem Denken ist fruchtbar, da er Effizienz und Transparenz im sozialen und ökologischen Bereich nachhaltig verbessert.

BONVENTURE

Für die BonVenture Management GmbH in München suchen wir ab sofort eine/n

Praktikant/Werkstudent/-in

im Bereich soziale/ökologische Investitionen

Sie sind Student/in eines betriebswirtschaftlichen Studiengangs oder einer vergleichbaren Ausbildung mit einer Affinität zu sozialen oder ökologischen Problemstellungen. Sie sind geübt im Umgang mit neuen Medien (Internet, MS-Office). Sie haben Erfahrung darin, selbständig und eigenverantwortlich zu arbeiten und haben sich möglichst schon selbst sozial engagiert.

Ihre Aufgabe besteht darin, Geschäftspläne vorzuprüfen, Marktrecherchen durchzuführen, soziale oder ökologische Auswirkungen von Problemlösungen einzuschätzen sowie bei Zusammenfassungen mitzuwirken. Affinität und Gespür für soziale und ökologische Probleme sowie Motivation und Interesse an sozialen Themen setzen wir voraus.

Bei BonVenture erhalten Sie Einblick in den Umgang mit sozialen Investitionen und hybriden Geschäftsmodellen. Wir bieten Ihnen die Zusammenarbeit mit einem professionellen Team, kreative Mitarbeit und einen interessanten Arbeitsplatz an der Schnittstelle zwischen Sozialem und Wirtschaft sowie leistungsgerechte Vergütung.

Dauer: mindestens 6 Monate, Arbeitszeit nach Absprache (mind. 10 Std./Woche)
Weitere Informationen: **www.bonventure.de**

Kontakt:
BonVenture Management GmbH
Pettenkoferstrasse 37
80336 München
Tel.: 089/2 000125-30
Fax: 089/2000125-39
email: info@bonventure.de

Stand: Januar 2010

GoingPublicMedia

AKTIENGESELLSCHAFT

Wir sind ein etablierter, unabhängiger Finanzzeitschriften-Fachverlag, fokussiert auf Themen rund um Technologie, Unternehmensfinanzierung und Investment/Börse. Zu den Verlagsobjekten gehören unter anderem das GoingPublic Magazin, das VentureCapital Magazin, das Anlegermagazin Smart Investor, das HV Magazin, die Zeitschrift DIE STIFTUNG sowie eine Reihe von Sonderausgaben zu Spezialthemen, die als jährliche Nachschlagewerke konzipiert sind.

Wir suchen fortlaufend für alle Unternehmensbereiche (Redaktionen der einzelnen Magazine, Anzeigen-/ Marketingabteilung, Grafik, Back Office) und Zeiträume von 3-6 Monaten

Praktikanten/-innen

(Voraussetzungen: Interesse an Finanz- und Börsenthemen, versierter Umgang mit MS Office und Internet, Organisationstalent, Englischkenntnisse, Spaß an Kundenkontakten.)

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung!

GoingPublic Media AG, z. Hd. Frau Jana Riedel, Hofmannstr. 7a, 81379 München, Tel. 089-2000 339-0, eMail: riedel@goingpublic.de

Der Stellenmarkt von GoingPublic Magazin, VentureCapital Magazin und Smart Investor

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

Die aktuelle Preisliste und weitere Informationen erhalten Sie bei:
GoingPublic Media AG, Anzeigenabteilung
Ansprechpartner: Johanna Wagner
(Tel. 089-2000339-50, E-Mail: wagner@goingpublic.de)

In Kooperation mit

eFINANCIALCAREERS.DE
Die Finanz-Jobbörse

HOCHSCHULE
FÜR ANGEWANDTE
WISSENSCHAFTEN · FH
MÜNCHEN

Die Hochschule München ist die größte Hochschule für angewandte Wissenschaften in Bayern und eine der größten ihrer Art in Deutschland. Wir sehen unsere Herausforderung und Verpflichtung in einer aktiven und innovativen Zukunftsgestaltung von Lehre, Forschung und Weiterbildung.

Für die nachstehend aufgeführte Professur wird eine wissenschaftlich ausgewiesene Persönlichkeit gesucht, die umfassende praktische Erfahrungen in verantwortlicher Position außerhalb einer Hochschule erworben hat und diese nun in Lehre und Forschung an unsere Studierenden weitergeben möchte.

Zum Wintersemester 2010/2011 oder später besetzen wir an der:

Fakultät für Wirtschaftsingenieurwesen

Stiftungsprofessur für Entrepreneurship (50 %) in Verbindung mit einer leitenden Stelle an der Strascheg Center for Entrepreneurship gGmbH (50 %) – Kennziffer 0956 –

Das Lehrgebiet der Stiftungsprofessur umfasst alle Aspekte des Innovationsmanagements, der Unternehmensgründung und der Betriebswirtschaftslehre. Erwartet werden besondere Kenntnisse in einer wirtschafts- oder ingenieurwissenschaftlichen Fachrichtung mit Bezug zum Thema Entrepreneurship, einschlägige Gründungserfahrung ist erwünscht. Die Stiftungsprofessur ist zunächst auf fünf Jahre mit der Möglichkeit der Verlängerung befristet. Hierzu wird ein privatrechtliches Dienstverhältnis mit der Hälfte der regelmäßigen Lehrverpflichtung und einer Vergütung in Anlehnung an die Besoldungsgruppe W2 angeboten (9,5 SWS).

Die Professur ist verbunden mit einer leitenden Stelle (50%) an der Strascheg Center for Entrepreneurship gGmbH (SCE). Das SCE möchte als An-Institut der Hochschule München eine gelebte Innovationskultur etablieren, unternehmerisches Denken und Handeln fördern und durch Forschungsprojekte neue Denkanstöße geben. Der/die Stelleninhaber/in ist insbesondere dafür verantwortlich, den Bereich „Gründungsförderung" auszubauen und an der Hochschule München zu verankern. Durch aktiven Austausch mit anderen Hochschulen, Organisationen und Industriepartnern soll der/die Stelleninhaber/in helfen, eine offene Community zu fördern. Die Organisation von Veranstaltungen rundet das Aufgabengebiet ab. Die Anstellung am SCE erfolgt in einem selbstständigen Arbeitsverhältnis mit einer marktüblichen und leistungsorientierten Bezahlung.

Die Einstellungsvoraussetzungen und weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Internet unter: **www.hm.edu** unter der Rubrik Jobbörse/Stellenangebote.

Wenn Sie sich für diese Professur berufen fühlen, freuen wir uns auf Ihre aussagefähige Bewerbung, die Nachweise zum beruflichen Werdegang und zu wissenschaftlichen Arbeiten beinhalten sollte. Ihre Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte bis zum 26. Februar 2010 unter Angabe der o.g. Kennziffer an die Personalabteilung der Hochschule München.

Postanschrift: *Hochschule für angewandte Wissenschaften – Fachhochschule München*
Hauptabteilung I – Personal, Postfach 20 01 13, 80001 München
Ansprechpartnerin: *Frau Neider, Telefon 089/1265 1185, stefanie.neider@hm.edu*

Zertifikat seit 2006
audit familiengerechte hochschule

www.hm.edu

People

Peter Homberg und Andrea Veh wechseln zu Raupach & Wollert-Ellmendorff

Zum 1. Januar hat ***Peter Homberg*** als Partner die Leitung des Frankfurter Büros von Raupach & Wollert-Elmendorff übernommen. Der Life Sciences-Experte wechselt von Jones Day, wo er Transaktionen in den Bereichen IP, Private Equity und M&A begleitete. ***Andrea Veh*** (Associate) wechselte ebenfalls von Jones Day zu Raupach.

Mit der Berufung von ***Dr. Ulrich Wlecke*** zum geschäftsführenden Gesellschafter hat der Restrukturierungsspezialist Elbe Partners Industries GmbH seinen Partnerkreis erweitert. Zu Wleckes früheren Stationen gehören Alix Partners, Roland Berger Strategy Consultants und die WestLB.

Mit der Ernennung von ***Nicole Waibel*** zum Partner will die englische Private Equity-Gesellschaft Indigo Capital ihr Engagement im deutschen Markt unterstreichen. Waibel arbeitet seit 2001 für Indigo und betreut hauptsächlich den deutschen Markt. Zu ihren früheren Stationen gehören BNP Paribas und Arthur Andersen.

Die Impera Total Return AG aus Frankfurt hat ihren Vorstand erweitert: Seit dem 1. Januar unterstützt ***Sascha Magsamen*** (oben) den bisherigen Alleinvorstand ***Günther Paul Löw.*** In seiner neuen Funktion ist Magsamen für das Segment Kapitalmarkt zuständig.

Zum Jahreswechsel gehört ***Yaron Valler*** als Partner dem Team von Hasso Plattner Ventures an. Valler war zuletzt Vizepräsident des israelischen Unternehmens Giza Venture Capital, wo sein Schwerpunkt auf Unternehmenssoftware lag. Davor war er Manager beim israelischen Inkubator Technion.

Neuzugang bei Gimv: Seit Januar gehört ***Robert Gallenberger*** zu der Venture Capital-Gesellschaft, bei der er sich um die Bereiche IKT und Cleantech kümmert. Er wechselt von der Boston Consulting Group und sammelte zuvor VC-Erfahrung bei 3i (München) und DFJ Esprit (London).

Jupiter Capital Partners wurde verstärkt durch ***Janina Marek,*** die als Associate das Team bei M&A- und Finanzierungstransaktionen unterstützt. Zuvor war sie bei Credit Suisse und UBS im Corporate Finance-Bereich tätig.

Die Sozietät CMS Hasche Sigle hat mit Beginn des Jahres 2010 fünf Associates in den Rang eines Partners erhoben, darunter ***Axel Dippmann***, Berlin (o.), und ***Dr. Martin Vorsmann***, Köln (u.). Zu Dippmanns Schwerpunkten gehören u.a. Akquisitionsfinanzierung und syndizierte Kredite, Vorsmann hat sich u.a. auf nationale und grenzüberschreitende Unternehmenstransaktionen spezialisiert.

Das Stühlerücken bei Arques Industries setzt sich fort: Kurz vor Weihnachten legte ***Felix Frohn-Bernau*** (Foto) sein Amt als Vorstandsmitglied nieder. Mit seiner Berufung im Frühjahr 2007 zum Verantwortlichen für Exits wuchs der Vorstand auf fünf Mitglieder. Mit seinem Ausscheiden wird die Starnberger Beteiligungsgesellschaft von dem Duo ***Hans Gisbert Ulmke*** und ***Michael Hütte*** geführt.

Bei der Wiener Wirtschaftskanzlei CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati rotierte im Januar 2010 planmäßig das Management der Anwaltspartnerschaft: Nach drei Jahren als Managing Partner übergab ***Albert Birkner*** den Staffelstab an ***Edith Hlawati*** (o.) und ***Irene Welser***.

Der Schweizer Dachfonds-Anbieter Partners Group hat die beiden Vizepräsidenten ***Roland Käslin*** und ***Denis O'Malley*** jeweils zum Managing Director befördert. Außerdem ist ***Dr. Cyrill Wipfli*** zum Jahreswechsel neuer CFO geworden. Er folgt auf ***Kurt Birchler***, der den vor Kurzem neu geschaffenen Geschäftsbereich Product Operations leitet.

Klaus Matzka (Foto), Gründer und Partner von Gamma Capital Partners (GCP), hat die operative Geschäftsführung abgegeben. Als Venture Partner für den Fonds Gamma III bleibt er GCP aber erhalten. Gleichzeitig wurden die bisherigen Senior Associates ***Horst Gaisbauer*** und ***Paul Weinberger*** zu Principals ernannt.

Wenige Tage vor Weihnachten wurde ***Dr. Hendrik Brandis*** (Foto), geschäftsführender Gesellschafter und Mitgründer der Earlybird Venture Capital GmbH, neuer Vorsitzender der Venture Plattform des europäischen Private Equity-Verbandes EVCA (siehe Interview S. 8). Er folgt auf ***Patrick Sheehan***, Partner des Environmental Technologies Fund in London.

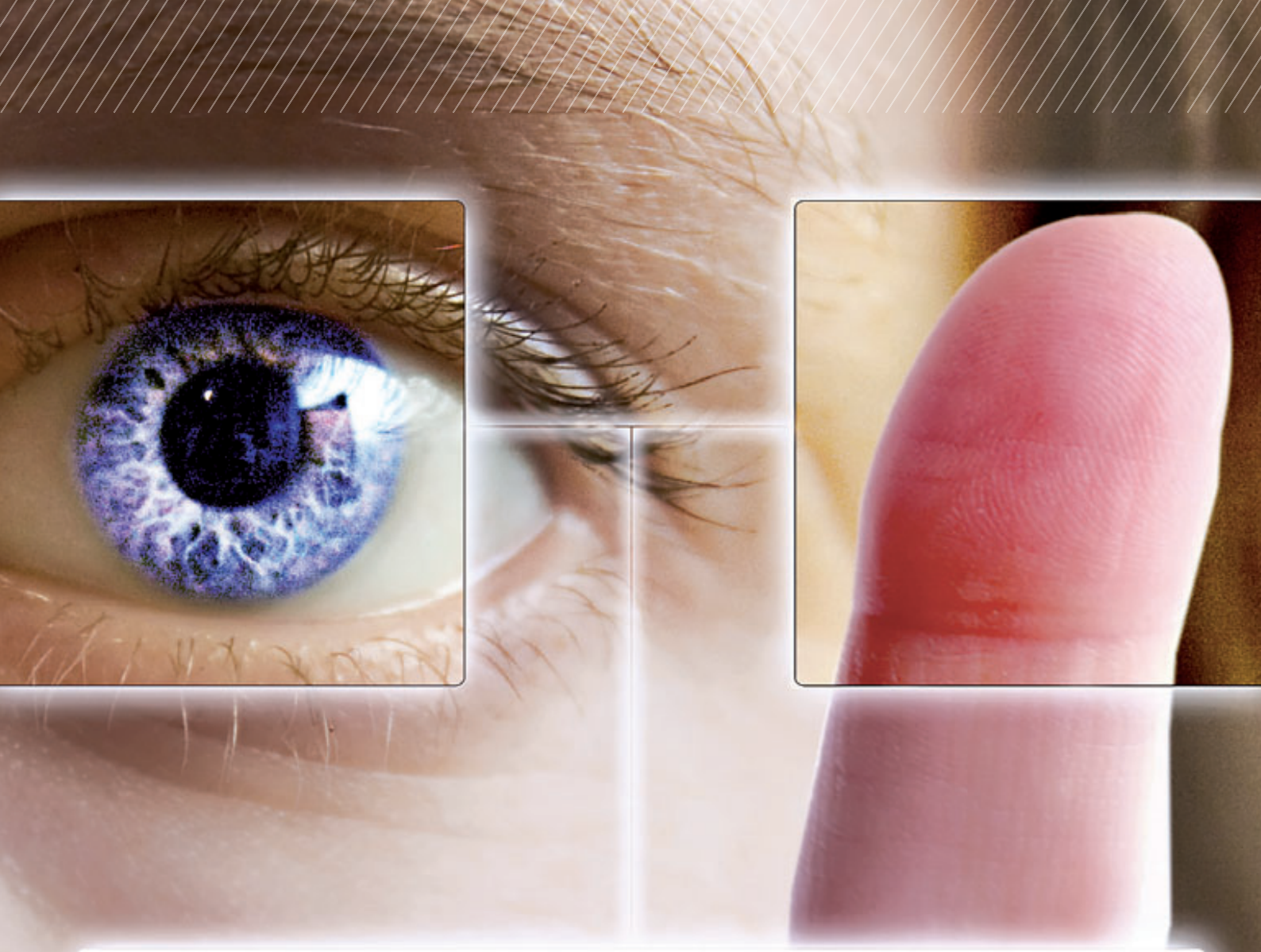
Innovative Geschäftsideen wachsen in innovativen Kapitalmärkten.

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

Dr. Walter Schmidt (CEO)

Ident Technology AG, München

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

Protagen AG, Dortmund

Dr. Stefan Müllner (CEO)

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 Fonds

www.mig-fonds.de