

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Mit 40 Seiten Sonderbeilage
 „Zukunftsmarkt Cleantech“

Ende der Enttäuschungen?

Deutsche Biotechnologie am Scheideweg

**Verschenken, verkaufen,
 verdienen**

INTELLECTUAL PROPERTY ALS ERFOLGSFAKTOR
 FÜR OPEN SOURCE-UNTERNEHMEN

**Unternehmensbewertung
 in der Frühphase**

FÜR JEDES START-UP
 DER PASSENDE VC

**“People have to lower
 their expectations”**

INTERVIEW MIT BROOKS ZUG,
 HARBOURVEST PARTNERS

*"Vision without action is a daydream.
Action without vision is a nightmare."* Japanese proverb

EVCA SYMPOSIUM

18-20 June 2008 – Madrid, Spain

SUPPORTING EUROPEAN PRIVATE EQUITY AND VENTURE CAPITAL
25

More than ever, the EVCA Symposium is the **one and only think tank addressing private equity and venture capital issues**. The EVCA banner guarantees three substantive and thought-provoking days of conferences and networking opportunities. In addition, it provides a showcase for the Association's research, vision and commitment to serve all segments of the industry.

This year, the Symposium will also host the celebrations for **EVCA's 25th anniversary** and promises to be more festive, content-packed and action-oriented than ever.

Registrations are now open at www.evca.eu.

Make sure you attend!

Sponsors of the 2008 event:



EUROPEAN
PRIVATE EQUITY &
VENTURE CAPITAL
ASSOCIATION



AON



ASCRI
ASOCIACION ESPAÑOLA
DE ENTIDADES DE CAPITAL - RIESGO



Editorial

Daumen drücken!

Viel Geld und noch mehr Energie sind über die letzten Jahre in die pharmazeutische Biotechnologie geflossen. Dennoch ging bis heute noch kein einziges von einem deutschen Biotechunternehmen selbst erforschtes Arzneimittel über den Apothekentisch. Lediglich dank ein paar weniger, während der klinischen Entwicklung einlizenzierter und zur Marktreife weiterentwickelter Produkte erlöst die pharmazeutische Biotechnologie in Deutschland überhaupt Umsätze aus Produktverkäufen. So stehen auch zwölf Jahre nach dem BioRegio-Wettbewerb des Bundes die meisten deutschen Biotechschmieden mit leeren Händen und noch leereren Taschen da.

Nach den Enttäuschungen der vergangenen Jahre haben sich viele Venture Capital-Gesellschaften abgewandt – und konzentrieren sich nun lieber auf Cleantech, mobile Technologien oder internetbasierte Geschäftsmodelle. Auch letztere wurden nach dem Zusammenbruch des Neuen Marktes von vielen Marktteil-



Andreas Uhde, Chefredakteur

nehmern wortwörtlich abgeschrieben und erlebten ein fulminantes Comeback. Ähnliches erscheint auch für die pharmazeutische Biotechnologie in Deutschland möglich: Für die nächsten Monate stehen zahlreiche Neuigkeiten aus den Zulassungsbehörden an, positive Bescheide könnten jährliche Umsätze bis in den hohen dreistelligen Millionenbereich nach sich ziehen. Drücken Sie den Biotechs in Deutschland mit mir die Daumen – und lesen Sie mehr zu diesem Thema in der Titelstory ab S. 14. ■

Erfolgreiche Geschäfte in und abseits der Biotechnologie wünscht

andreas.uhde@vc-magazin.de

Kostenloser Eintritt für die Start-Messen in Bremen, Nürnberg und Essen

Als Medienpartner der Start-Messen 2008 in Bremen, Nürnberg und Essen verlost das VentureCapital Magazin **jeweils 15 Freikarten** pro Veranstaltungsort. Start – die Messe für Existenzgründung, Franchising und junge Unternehmen in Deutschland – läuft jeweils über zwei Tage und bietet ein kostenfreies Vortrags- und Workshop-Programm rund um die Selbstständigkeit. 2007 kamen zu jeder der drei Start-Messen über 2.000 Besucher!

Mehr Informationen zu den Start-Messen unter www.start-messe.de. Wenn Sie eine der jeweils 15 Dauerkarten gewinnen wollen, schreiben Sie bitte eine E-Mail mit dem gewünschten Ort, Ihrer Adresse und Telefonnummer an redaktion@vc-magazin.de. Die Gewinner werden per E-Mail von uns benachrichtigt.

Einsendeschluss für Bremen ist der 31. März 2008.

Die Start-Termine im Jahr 2008:

- | | | | |
|----------|-----------------|------------|-------------------|
| • Bremen | 11. – 12. April | • Nürnberg | 4. – 5. Juli |
| | | • Essen | 17. – 18. Oktober |



SCHLECHT UND PARTNER

Wir verfügen über langjährige Erfahrungen in der Mittelstandsbetreuung und Projektberatung.

Schwerpunkte unserer Tätigkeit sind:

- Financial und Tax Due Diligence
- Durchführung von Konzern- und Jahresabschlussprüfungen
- Erstellung/Prüfung von Segmentberichten
- Erstellung/Prüfung von pro-forma-Abschlüssen gemäß dem Wertpapierprospektgesetz/ der EU-Prospektrichtlinie
- Kapitalmarktorientierte Unternehmensbewertung mit peer-group-Vergleich
- Anpassung/Umstellung des Rechnungswesens an Kapitalmarkterfordernisse bzw. auf IFRS
- Optimierung der Abschlussarbeiten (Fast Close)
- Abbildung/Implementierung von integrierten Planungsrechnungen bzw. Risikomanagementsystemen
- Coaching bzw. Begleitung der internen Revision
- Strukturierung von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen
- Wertorientierte Unternehmensführung und Organvergütung
- Strukturierung von Unternehmenstransaktionen
- Kapitalbeschaffung/ Rating Advisory
- Optimierung der vorbörslichen Konzern-/ Aktionärsstruktur
- Umwandlung in eine börsenfähige AG
- Herstellung der Börsenreife

Weiterführende Informationen über uns erhalten Sie unter www.schlecht-partner.de.

Ansprechpartner:

WP/StB Michael Schlecht
Tel. 089/242916-20
m.schlecht@schlecht-partner.de

Werner Schulze
Tel. 089/242916-30
w.schulze@schlecht-partner.de

1,053 Mrd. € Zeichnungskapital von
41.144 Anlegern
585 Mio. € Committed Capital an
75 Zielfonds auf
5 Kontinenten

Sie wollen mehr wissen?

Besuchen Sie uns im Internet:

www.rwb-ag.de



RWB

Spezialist für Private Equity

- 3 Editorial
Daumen drücken!

Auslese

- 8 Statistiken, Top-News und Tendenzen

Titelthema

- 14 Ende der Enttäuschungen?
Deutsche Biotechnologie am Scheideweg

Märkte & Zahlen

- 20 Vis-à-vis:
„Diagnostika werden sich stark entwickeln“
Interview mit Dr. Joachim Rothe, Life Science Partners, und Dr. Regina Hodits, Atlas Venture

- 24 Menschen & Macher:
Hanns-Peter Wiese
Teil 20 der Serie

- 26 Executive Talk:
„Bei Innovationen kann man keine Auszeit nehmen“
Interview mit Prof. Dr. Dejan Ilic, Vorstandsvorsitzender der Arri AG

- 28 Turbulentes Private Equity-Jahr 2007
EVCA-Jahresbericht: Fundraising und Investitionen in Europa hoch – im 2. Halbjahr Einbruch bei Mega-Buyouts

Early Stage & Expansion

- 32 „Standort Deutschland als Maluspunkt für junge Life Science-Unternehmen“
Interview mit Dr. Florian Fischer, Geschäftsführer der MedVenture Partners GmbH

- 33 Standpunkt Investor:
Frühphasenfinanzierung für Biotechnologie: Gibt es neue Ansätze?
Dr. Christina Wagner, Inveni Capital



- 14 Ende der Enttäuschungen?
Deutsche Biotechnologie am Scheideweg

Keine andere Branche fiel nach dem Ende des Neuen Marktes so tief wie die pharmazeutische Biotechnologie in Deutschland. Den hiesigen Biotechunternehmen ist es bis heute nicht gelungen, vollständig selbstentwickelte Arzneimittel auf den Markt zu bringen. 2007 scheiterten GPC Biotech und Paion an der Zulassung für ihre Medikamentenentwicklungen, die folgende Vertrauenskrise nahm den gesamten Sektor in Sippenhaft. Doch noch besteht Hoffnung: 2008 könnte den so lange ersehnten Rückenwind für die gesamte Branche bringen.

- 36 Unternehmensbewertung in der Frühphase
Für jedes Start-up der passende VC

Zwischen Venture Capitalist und Gründer ist die Bewertung des Start-ups ein heiß diskutiertes Thema. Während der Unternehmer einen möglichst hohen Ansatz schätzt, ist dem Kapitalgeber naturgemäß ein niedrigerer Preis für die zu übernehmenden Anteile lieber. Verschiedene Methoden und Kennziffern können bei der Unternehmensbewertung durchaus zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Frühphasenfinanzierer erklären ihre Methoden und beleuchten die aktuelle Lage.

- 34 M&A im Rahmen einer Finanzierungsrunde im Life Science-Bereich
Transaktionsmodell der Zukunft?
Dr. Henning Mennenöh, Hogan & Hartson Raue

- 36 Unternehmensbewertung in der Frühphase
Für jedes Start-up der passende VC

- 42 Die Kolumne von Michael Keller:
Wohin geht der Trend bei der Bewertung von KMU?
Über Stärken und Schwächen der aktuell angewandten Unternehmensbewertungsmethoden

Private Equity-Dachfonds

- 44 “People have to lower their expectations”
Interview with Brooks Zug, senior managing director, HarbourVest Partners

- 47 Dachfonds-News

- 48 Fondsportrait:
Zwei Fonds – zwei Währungen
WealthCap Private Equity 10

Mittelstand/Buyouts

- 38 Investor im Portrait:
Gesunde Unternehmen aufgepasst
Teil 83: Baigo Capital GmbH

- 40 Der Faktor Konsument
Über den Erfolg bei der Commercial Due Diligence im Konsumgütersektor
Dr. Carsten Lurse, Kurt Salmon Associates

Entrepreneurship

- 50 Entrepreneurship-Flash

- 51 Standpunkt Unternehmer:
Keine Lust auf M&A?
Dr. Thiemo Gropp, IonGate Biosciences



44 "People have to lower their expectations"

Interview with Brooks Zug, senior managing director, HarbourVest Partners

In 1982 Brooks Zug co-founded Hancock Venture Partners, which later became HarbourVest Partners. Since then HarbourVest Partners has committed more than 15,7 billion USD. The firm is overseeing some of the largest fund of funds dedicated to private equity; Zug has been ranked recently as one of the 50 most influential people in private equity today. He spoke with Andreas Uhde about investing in private equity in current market conditions, German fund managers and the biggest challenges to the industry.

52 Verschenken, verkaufen, verdienen

Intellectual Property als Erfolgs- und Wertfaktor für Open Source-Unternehmen

Nur auf den ersten Blick ist Open Source ein Entwicklungs- und Vertriebsmodell für Software, das auf altruistischer Selbsteignung beruht. Wer mit Open Source unternehmerischen Erfolg anstrebt, kann ihn durchaus haben, muss aber mindestens so viel Augenmerk auf geistiges Eigentum legen wie traditionelle Softwarehersteller. Für die Due Diligence durch Investoren ergibt sich daraus zusätzliche Komplexität, schreibt Florian Müller, Berater des Open Source-Unternehmens MySQL.

52 Verschenken, verkaufen, verdienen

Intellectual Property als Erfolgs- und Wertfaktor für Open Source-Unternehmen
Florian Müller, Berater

54 Geistiges Eigentum wird zum strategischen Finanzierungsvorteil

Sale and Lease-back schließt die Finanzierungslücke für innovative Unternehmen
Claus Dürr, Sebastian Seibold, Vantargis

56 Case Study: Gene gezielt ausschalten

Sirion GmbH: RNAi-Dienstleister für Biotech und Pharma

57 Die Kolumne von Falk F. Strascheg:

Verwirrende Zahlenspiele

58 Gründerinitiative Science4Life

10 Jahre Businessplan-Wettbewerb „Venture Cup“

Datenbank

60 Deal-Monitor

70 Events:

Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

71 Zitat des Monats

71 Ausblick/Impressum

72 Stellenmarkt

In Kooperation mit



74 People

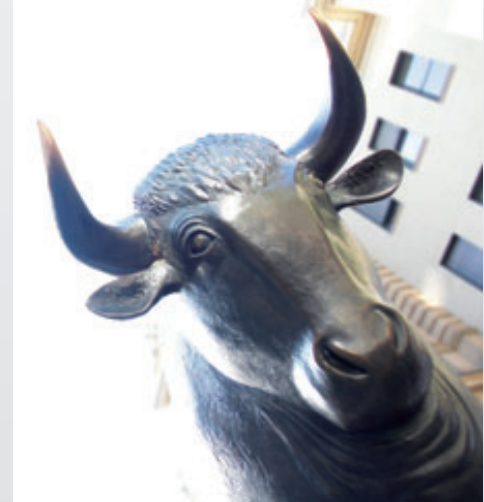
Personalmeldungen aus der Beteiligungsbranche

UNTER WWW.VC-MAGAZIN.DE

- ALLE 83 TEILE DER SERIE INVESTOR IM PORTRAIT
- ALLE DACHFONDS-PORTRAITS
- DIE SERIE BUSINESS ANGEL-NETZWERKE
- EIN AKTUELLES INTERVIEW AUS DEM MAGAZIN
- ...UND VIELES MEHR!

Leidenschaft Mittelstand

- Pre-IPO
- IPOs
- Börsenzulassungen
- Aktienplatzierungen
- Kapitalmarktberatung
- Designated Sponsoring
- Internationale Roadshows
- Research

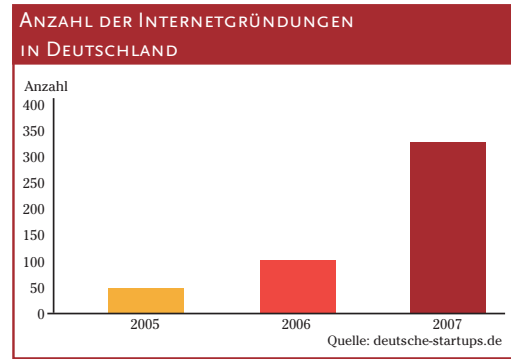


Studie des Monats

Deutschland bleibt attraktiv für Private Equity-Fonds

Trotz Kreditkrise und schlechter nationaler Rahmenbedingungen wollen internationale Finanzinvestoren ihr Engagement in Deutschland deutlich ausweiten. Das ist ein Kernergebnis aus dem „Private Equity Trend Report 2008“ von PricewaterhouseCoopers (PwC). Zwar sinkt die Wertschätzung des Standorts: Nur noch 22% der Befragten (Vorjahr: 32%) halten die Investitionsbedingungen in Deutschland für mindestens gut, bereits 36% der Fondsmanager (2007: 23%) bewerten die Wettbewerbsfähigkeit als schlecht oder sehr schlecht. Doch wollen 62% der befragten Fondsmanager in den nächsten fünf Jahren hierzulande aktiv sein – aktuell sind es nur 46%. Dazu plant jede zehnte Gesellschaft ein neues Büro in Deutschland. Grund dieser scheinbar widersprüchlichen Aussagen: 13% der Befragten attestieren Deutschland das höchste Wertsteigerungspotenzial, auf den Plätzen folgen UK (11%) sowie die USA und Polen (je 8%). Für die Studie befragte PwC weltweit 127 Manager international aktiver Private Equity-Fonds, von denen gut jeder fünfte ein Beteiligungskapital von über einer Mrd. Euro verwaltet.

Grafik des Monats



Verdoppelt und verdreifacht: Nachdem 2005 „nur“ 50 Internet-Start-ups in Deutschland loslegten, lag dieser Wert 2006 schon bei 97. Mit 323 Neugründungen im vergangenen Jahr explodierte die Szene förmlich. Den Schwerpunkt bildeten Social Networks, die sich thematisch immer feingliedriger auffächerten, sowie verschiedene Arten von E-Commerce-Plattformen. Die Zahlen basieren auf einer Erhebung des Online-Gründermagazins deutsche-startups.de, das knapp 700 Einträge aus der eigenen Datenbank auswertete. Projekte, die zu keiner eingetragenen Unternehmensform führten, wurden nicht berücksichtigt.

Zahl des Monats

74.300.000.000

Mitte März veröffentlichte die European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) im Rahmen des jährlichen EVCA Investors' Forums in Genf die vorläufigen Branchenzahlen für das Private Equity-Jahr 2007. Mit 74,3 Mrd. Euro bleibt das Fundraising weiterhin stark. Dabei verteilen sich die eingeworbenen Mittel mit 50,7 bzw. 49,3% fast gleich auf die beiden Jahreshälften. Die Daten der Jahresstatistik beleuchten die Entwicklungen bei Fundraising, Investitionen und Desinvestitionen für das Jahr 2007. Die endgültigen Ergebnisse werden im Juni im Rahmen des EVCA Symposiums in Madrid vorgelegt. Weitere Details im Bericht auf den Seiten 28-30.

Umfrage des Monats

Der Wettbewerb von Private Equity-Häusern um attraktive Übernahmeziele bei mittleren Transaktionsgrößen dürfte sich in den kommenden 18 Monaten in Deutschland verschärfen. Das legen die Ergebnisse einer KPMG-Umfrage unter rund 100 Private Equity-Häusern, Banken und Mezzanine-Anbietern nahe. Nach Ansicht der Experten ist die Zeit der großen Private Equity-Transaktionen erst einmal vorbei: Über 70% gehen davon aus, dass die Zahl der Megadeals in den kommenden 18 Monaten sinken wird. Mittelfristig dürften auch jene Finanzinvestoren, die zuletzt auf „Large Caps“ gesetzt haben, verstärkt bei Transaktionen in einer Größenordnung von bis zu 400 Mio. Euro mitbieten, so dass der Wettbewerbsdruck steigt.

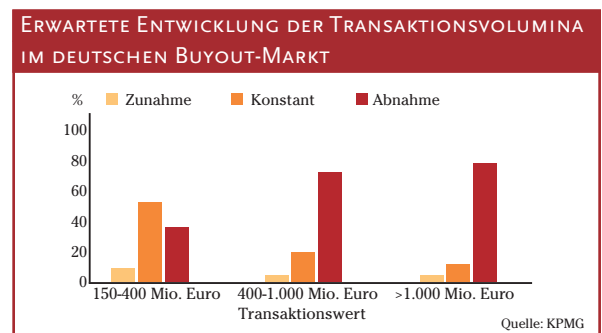




Foto: Ludwig Erhard Haus, Berlin

www.kbcbank.de

Wir gehen
von dem
Prinzip aus,
dass jeder
Kunde
unser einziger
Kunde ist.

Gemessen an der Marktkapitalisierung hat uns dieses Leitbild zu einer der 20 größten Banken in Europa werden lassen. Bei KBC können Sie sicher sein, dass wir uns die notwendige Zeit für Sie nehmen, um Ihr Geschäft zu verstehen. Gemeinsam mit Ihnen arbeiten wir daran, dass Sie Ihre Ziele erreichen. Das internationale Netzwerk unserer Unternehmensgruppe ist in der Lage, immer eine individuelle Finanzlösung für Sie zu finden. Dabei profitieren unsere Kunden besonders von der langjährigen Erfahrung der KBC mit Unternehmen mittlerer Größe. Es ist für Sie so, als ob Sie unser einziger Kunde wären. Besuchen Sie uns unter www.kbcbank.de für weitere Informationen.

KBC. Erwarten Sie mehr.



banking for business

Paneuropäische Plattform für Private Equity

Unter dem etwas sperrigen Namen „PEREP_Analytics“ wurde jüngst eine neue paneuropäische Datenplattform für Private Equity-Fonds aufgesetzt. Die „Private Equity Research Exchange Platform“ (PEREP) soll alle relevanten Zahlen der in Europa aktiven Private Equity-Fonds sammeln und aufbereiten. Das Führungsgremium unter Leitung von Prof. Dr. Christoph Ka-

serer von der Technischen Universität München will sicherstellen, dass die Datenerfassung der dynamischen Branchenentwicklung gerecht wird. Anfang März unterstützten bereits 14 Interessensvertretungen PEREP, darunter der europäische Dachverband EVCA sowie Verbände aus Deutschland, Irland, Österreich, Schweden und der Schweiz.

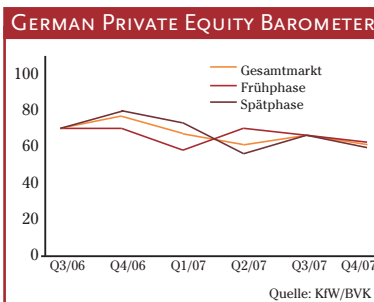
NEWTICKER

+++ **Hamburg** – Die MPC Capital AG hat den Aktionären der ebenfalls börsennotierten HCI Capital AG ein Angebot zum Erwerb ihrer HCI-Aktien unterbreitet. Der Kaufpreis beträgt 14,22 Euro in bar je Aktie, die Annahmefrist läuft vom 12. März bis 9. April. +++ **Frankfurt** – Der börsennotierte Finanzinvestor Heliad erzielte gemäß vorläufiger Zahlen 2007 einen Gewinn je Aktie von 7 Cent. Das Jahresergebnis beträgt dementsprechend 5,0 Mio. Euro. +++ **Baar** – Die Partners Group erzielte ein Rekordergebnis für das Finanzjahr 2007: Der adjustierte Nettogewinn legte um 61% zu und beträgt 228 Mio. CHF, die Assets under Management stiegen um 7,1 Mrd. CHF auf 24,4 Mrd. (+41%). +++ **Hamburg** – Nach vorläufigen Zahlen berichtet Capital Stage für das Geschäftsjahr 2007 einen Konzernjahresüberschuss nach IFRS in Höhe von 7,1 Mio. Euro (Vorjahr: 15,8 Mio. Euro). +++

German Private Equity-Barometer: Trübe Aussichten

Im vierten Quartal 2007 verliert das German Private Equity Barometer (GPEB), ein von BVK und KfW gemeinsam ermittelter Geschäftsklimaindikator, 3,3 Punkte auf 62,6 Punkte. Im vierten Quartal 2006 lag der Index noch bei 77,8 Punkten. Für die nächsten Monate erwarten die Finanzinvestoren eine weitere Verschlechterung der Lage: Der Ausblick fällt von zuletzt 66,5 auf jetzt 55,5 Punkte. Negativer wurden die Aussichten zuletzt Ende 2005 eingeschätzt. Ursäch-

lich für die trübe Stimmung der Branche seien die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, heißt es im Barometer.



Infoveranstaltung für Dachfondsinvestoren

Am 25. Februar hatte das Münchner Emissionshaus BVT die Investoren seiner Private Equity-Dachfonds nach München geladen. Im Rahmen einer halbtägigen Veranstaltung in-

formierte der für die Fondsauswahl verantwortliche Partner CAM Private Equity mehr als 300 anwesende Anleger über Neuigkeiten bei den gezeichneten Zielfonds und die

Cleantech-Fonds mit 100 Mio. Euro

Cleantech ist in aller Munde. Direkt investierende, ausschließlich auf Umwelttechnologien konzentrierte Private Equity-Fonds sind jedoch ein Novum. Durch die mit einem Volumen von 100 Mio. Euro Eigenkapital ausgestattete CEE – Cnetwork Erneuerbare Energien Holding GmbH & Co. KGaA, beraten durch die Lampe Corporate Finance GmbH, wird dieses Segment von den Hamburgern nun erstmalig mit einem separaten Investmentvehikel bearbeitet. Für Hintergrundberichte, Fallstudien und weitere Interviews zum Zukunftsmarkt Cleantech beachten Sie bitte die mit dieser Ausgabe erscheinende Sonderbeilage.



Mit zwei Podiumsdiskussionen (im Bild Detlef Mackewicz von Capital Dynamics, Hendrik Brandis von Earlybird und Jeremy Golding von Golding Capital) und drei Vorträgen war Private Equity ein thematischer Schwerpunkt der zweitägigen BAI Alternative Investor Conference Mitte März in Frankfurt. Knapp 400 Besucher zählte der veranstaltende Bundesverband Alternative Investments, unter ihnen auch 42 Vertreter von institutionellen Investoren und Family Offices.

Wertentwicklung der verschiedenen Dachfondsprodukte. Abgerundet wurde das Programm durch Vorträge von Friedrich Bornikoe (TVM Capital), Dr. Andreas Fendel (Quadriga Capital) und den Asienexperten Dr. Karl Pilny.

VC Magazin: Was war der Anlass, eine 100 Mio. Euro starke Beteiligungsholding zu gründen?

Schreiber: Wir investieren schon seit vielen Jahren erfolgreich in den Bereichen erneuerbare Energien und Klimaschutz. Mit der CEE haben wir unsere Aktivitäten institutionellen Anlegern geöffnet und reagieren damit auf deren hohes Interesse an Investments in diesen Sektoren. Der Bedarf an Eigenkapital bei Unternehmen der Cleantech-Branche wird sich aufgrund des steigenden Energiebedarfs und höherer Umweltauflagen stetig erhöhen.

VC Magazin: Welche strategische Ausrichtung verfolgen Sie?

Schreiber: Ziel der CEE ist es, ein diversifiziertes Portfolio von Pri-

vate Equity, Venture Capital und Mezzanine-Investments im Bereich erneuerbare Energien und Cleantech mit einer möglichst breiten Abdeckung einzelner Sektoren aufzubauen. Schwerpunktmäßig suchen wir Beteiligungsmöglichkeiten in Projekten der Stromerzeugung, Wärmeerzeugung und Kraft-Wärme-Kopplung. Regional sind wir auf Deutschland und Europa ausgerichtet.

VC Magazin: Die Holding legt ihren Fokus auf die frühen Energiemärkte. Wie marktnah muss eine Technologie sein, um für ein Investment in Betracht zu kommen?

Schreiber: Die CEE kann in unterschiedlichen Finanzierungsphasen von Unternehmen oder Projekten sowohl Venture Capital als auch



Detlef Schreiber

Private Equity oder Mezzanine-Kapital investieren. In Frühphasen stellen wir Venture Capital auch für Unternehmen zur Verfügung, deren Technologien sich noch vor der Markteinführungsphase befinden. Diese sollten jedoch den Erfolg zumindest in kleinem Maßstab z. B. in Test- oder Laboranlagen bereits unter Beweis gestellt haben.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch!

Anzeige

Auslese



MedVenture Partners
Corporate Finance and Strategy Advisory in
Life Sciences and Health Care

- **MedVenture Partners** ist ein Corporate Finance- und Strategie-Beratungsunternehmen, das seine Dienstleistungen auf die Bedürfnisse von Unternehmen der **Life Sciences und Gesundheitsbranchen** im deutschsprachigen Raum spezialisiert hat. Darüber hinaus betreuen wir **Kapitalgeber**, die in diesen Sektoren tätig sind.

Das Beratungsspektrum umfasst **transaktionsabhängige und transaktions-unabhängige Corporate Finance Services**.

Im Rahmen unserer Services übernehmen wir regelmäßig **operative Funktionen** bei unseren Mandanten.

www.medventurepartners.com

MedVenture Partners GmbH
Wilhelm-Keim Str. 6
D-82031 Grünwald

Dr. Florian Fischer
florian.fischer@medventurepartners.com
Phone: +49 (89) 45 71 09 90



Spitzenwerte bei Transaktionsvolumen und Megadeals 2007

TOP

Der deutsche Buyout-Markt ist traditionell einer der stärksten in Europa und erfüllte auch 2007 die Erwartungen der Marktteilnehmer, resümiert der CMBOR-Report von Deloitte und Barclays Private Equity. Das Dealvolumen erreichte einen neuen Höchststand von 26,5 Mrd. Euro, was einem Plus von 3 Mrd. Euro gegenüber dem Vorjahr entspricht. Gleichzeitig ist die Anzahl der Deals leicht von 163 auf 135 gesunken. Damit folgt Deutschland dem

internationalen Trend des Jahres 2007: Während die Zahl der Deals europaweit von 1.482 auf 1.436 sank, stieg das Volumen von 170 Mrd. leicht auf 171,4 Mrd. Euro. Dank des gesteigerten Dealvolumens belegte Deutschland 2007 nach Großbritannien Rang zwei in Europa. Bei den Megadeals, d. h. Transaktionen mit einem Volumen von mehr als einer Mrd. Euro, liegen Großbritannien und Deutschland mit neun gleichauf an der Spitze.

Offene Datenbank für IT-Deals

Nachdem die Venture Capital-Szene mit vator.tv ihr eigenes Social Network erhalten hat, gibt es nun auch eine Art Wikipedia für Private Equity-Deals in der IT-Branche. „Dealpedia“ heißt die Datenbank, die Zahlen zu IT-Deals sammelt und veröffentlicht. In Web 2.0-Manier werden die Daten von Freiwilligen eingepflegt. Bereits zum Start im Februar standen über 18.000 Meldungen zur Verfügung. Hinter der Website steht Mp3.com- und Linspire-Gründer Michael Robertson, der auch Daten zu eigenen Transaktionen offenbart.

FLOP

Institutionelle Investoren schwächen Standort



Eine Studie im Auftrag des BMWi über das „Anlageverhalten institutioneller Investoren aus Deutschland in Venture Capital“ dokumentiert: Gemessen an seinem Innovati-

onspotenzial hinkt der Standort Deutschland bei den Venture Capital-Investitionen im internationalen Vergleich hinterher. Wesentlicher Grund ist eine zu geringe Zahl professioneller deutscher VC-Fonds,

die noch dazu oftmals zu knapp kapitalisiert sind. Als wesentliche Ursache für diesen Missstand nennen die Gutachter die Zurückhaltung großer heimischer institutioneller Investoren.

Anzeige



Veranstaltung: Thementag „Keine Angst vor Private Equity“

Ort: IKB Private Equity GmbH, Wilhelm-Bötzkens-Straße 1, 40474 Düsseldorf

Datum: 3. April 2008

Uhrzeit: 17.00 bis 20.00 Uhr

Inhaltliche Schwerpunkte: Anhand konkreter Praxisbeispiele aus durchgeführten Transaktionen sollen die nach wie vor bestehenden Berührungspunkte vieler mittelständischer Unternehmen mit Private Equity abgebaut und das Verständnis vom Beteiligungsgeschäft als attraktive unternehmerische Option erhöht werden. Hierzu referieren u.a. ein strategischer sowie ein Finanzinvestor.

Informationen und Anmeldung unter:

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

Anzeige

Finance Day auf der analytica 2008
organisiert von der GoingPublic Media AG

Ort: Messengelände München, Forum „Innovations & Technology“ innerhalb der InnovationsArea in Halle A3

Datum: 4. April 2008

Beginn: 10.00 Uhr

Vorträge und Diskussionsrunden u. a. zu folgenden Themen:

- Frühphasenfinanzierung: High-Tech Gründerfonds und Business Angels – Eisbrecher für Life Science Start-ups?
- Mögliche Finanzierungs- und Business Development-Strategien zur nachhaltigen Kapitalausstattung von Biotech-Unternehmen
- Venture Capital: Finanzierungspartner für Biotech- und Medizintechnikfirmen
- Kooperationen zwischen Big Pharma, Chemieindustrie & Biotech-Unternehmen
- Börsennotierte Life Science-Unternehmen und Biotech auf Börsenkurs
- Erfahrungsberichte von gelisteten Unternehmen

Referenten: Dr. Hubert Birner, Prof. Horst Domdey, Dr. Peter Heinrich, Holger Clemens Hinz, Peter Homberg, Dr. Holger Zinke und viele weitere

Mehr Informationen: www.analytica.de



Deutsches Eigenkapitalforum

Frühjahr 2008

22. April, Mainz

ZDF-Konferenzzentrum

Perspektiven für Innovationen

Sie finden keine Bank, die Ihre Idee versteht? Sie suchen spezialisierte Investoren, die Ihr Vorhaben begleiten wollen? Oder Sie suchen interessante Investments in innovative Unternehmen? Dann ist das Deutsche Eigenkapitalforum die ideale Gelegenheit, einander kennen zu lernen und ins Geschäft zu kommen.

50 ausgewählte, innovative Unternehmen erhalten die Möglichkeit, ihr Vorhaben Investoren ausführlich zu präsentieren und stehen auf einem eigenen Stand für Gespräche zur Verfügung.

Ein Vorabendevent auf dem Rhein bietet erste Gelegenheit zum Kontakt knüpfen.

Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.eigenkapitalforum.com

Hauptsponsor:



Sponsoren:



Unterstützer:



Medienpartner:



Ende der Enttäuschungen?

Deutsche Biotechnologie am Scheideweg

Keine andere Branche ist nach dem Ende des Neuen Marktes so tief gefallen wie die pharmazeutische („rote“) Biotechnologie in Deutschland. Den hiesigen Biotechunternehmen ist es bis heute nicht gelungen, vollständig selbstentwickelte Arzneimittel auf den Markt zu bringen. 2007 hätte die Wende bringen sollen, als GPC Biotech und Paion scheinbar gute Studiendaten für ihre Medikamentenentwicklungen vorlegten. Bekanntermaßen scheiterten beide an der Zulassung. Der Schock an den Märkten und bei Kapitalgebern saß wiederum tief. Es folgte eine Vertrauenskrise, die den gesamten Sektor in Sippenhaft nahm. Und dennoch: Ein genauerer Blick auf die Branche zum jetzigen Zeitpunkt lohnt, denn einige Produktentwicklungen stehen kurz vor dem Abschluss. 2008 könnte den von Kapitalgebern und Unternehmen so lange ersehnten Rückenwind für die gesamte Branche bringen.

Ein langwieriger Innovationsprozess

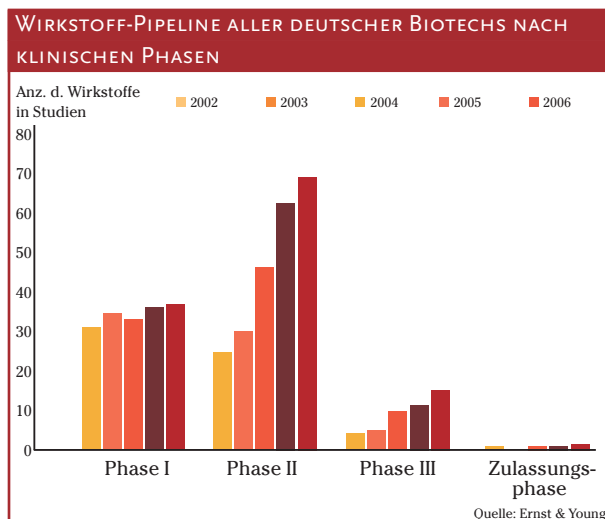
Pharmazeutische Biotechnologie gedeiht nicht überall. Keine andere Branche braucht ein derart dichtes Netz von umgebenden Institutionen und Organisationen. Top-Forschungseinrichtungen, die einerseits als Kooperationspartner und andererseits als Ursprung von Spin-offs fungieren, die Bereitschaft von Venture Capital-Gebern, langfristig zu investieren, Kooperationsmöglichkeiten mit großen Pharmafirmen sowie politische Unterstützung gelten als Grundvoraussetzungen für den Aufbau einer funktionierenden Biotech-Industrie. Ein weiteres wichtiges Kriterium: Zeit und Geduld. Zehn bis zwölf Jahre dau-



ert im besten Fall die Entwicklung eines neuen Medikaments, das vor der Zulassung einige präklinische und drei klinische Testphasen durchlaufen muss. Das Risiko eines technisch bedingten Scheiterns ist in jeder Phase hoch und dabei für Außenstehende gar nicht und selbst von Fachleuten kaum einzuschätzen. Dies unterscheidet Biotech grundlegend von vielen anderen Branchen – wie z. B. dem bei Investoren derzeit beliebten Web 2.0.

Rote Biotechnologie schreibt rote Zahlen

Der überwiegende Teil der 391 deutschen Biotechunternehmen wurde innerhalb der letzten zehn Jahre gegründet, viele davon mit Unterstützung von VC-Gesellschaften. Was die Anzahl der Firmen betrifft, liegt Deutschland bereits seit dem Jahr 2000 auf Platz eins in Europa, beim hieszulande seit Jahren stagnierenden Umsatz allerdings nur auf Rang drei. Eine Hauptursache liegt darin, dass forschende Biotechs bis dato kein eigenes Medikament auf den Markt bringen konnten, wohingegen in der Schweiz und Großbritannien bereits mehrere für Umsätze und zum Teil sprudelnde Gewinne sorgen. Die vermeintliche Ausnahme, das Unternehmen Medigene AG, das bereits zwei Präparate vermarktet, ist bei genauerem Hinsehen keine, denn beide Medikamente wurden in einem späten Entwicklungsstadium aus dem Ausland einlizenziiert. Die Gründe für den deutschen Rückstand sind vielschichtig. So ist der Sektor hieszulande erst vergleichsweise spät gestartet, auch durch Versäumnisse der Politik. Zudem fuhren viele deutsche Biotechs die Strategie, Medikamentenkandidaten günstig einzulizenzieren, die von anderen Biotechfirmen oder der Pharmaindustrie aufgegeben worden waren, um sie dann selbstständig weiterzuentwickeln und zu vermarkten. Diese Strategie, wie sie auch



von Paion und GPC Biotech verfolgt wurde, führte (bislang) nicht zum gewünschten Ergebnis. Allerdings sieht die sogenannte Medikamentenpipeline (siehe Grafik auf S. 14), also die Anzahl der Produkte, die sich in klinischer Erprobung befinden, in Deutschland immer noch viel versprechender aus als in zahlreichen anderen Ländern. Trotzdem fand 2007 kein deutsches Biotech den Weg an die Börse, und auch 2008 wird es wahrscheinlich keine IPOs aus diesem Bereich geben. Schuld ist auch die miserable Kursentwicklung nach den letzten Börsengängen von Unternehmen wie Wilex, Liponova oder Nascacell. Derzeit arbeiten lediglich zwei der 19 notierten deutschen Biotechs profitabel, Morphosys und Qiagen. Alle anderen stehen teils weit entfernt von der Gewinnschwelle, zermürben ihre Aktionäre mit Eigenkapitalerhöhungen und erschweren dadurch Exits von investierten VC-Gesellschaften. Diese Kapitalbindung wirkt sich wiederum negativ auf die Bereitschaft von Kapitalgebern aus, in nicht börsennotierte Biotechs zu investieren. Als direkte Folge davon ist die Zahl der Neugründungen in den letzten Jahren dramatisch gesunken. Die schlechte Performance der börsennotierten Unternehmen verstellt auch den Blick auf Biotechs der zweiten Reihe, die in den letzten Monaten durchaus Erfolge feiern konnten. So meldete der Heidelberger Diagnostikspezialist mtm laboratories AG diesen Februar die Markteinführung seines mittlerweile dritten diagnostischen Produkts im Bereich Diagno-

se und Früherkennung des Gebärmutterhalskrebses. Die auf Biomarkern basierenden Produkte stammen aus der eigenen Entwicklungspipeline und sind den konventionellen Methoden weit überlegen. „Die Umsatzzahlen im ersten Jahr unserer eigenen



Dr. Peter Pack, mtm laboratories

Vermarktungsaktivitäten übertreffen unsere Erwartungen, was uns zuversichtlich macht, mittelfristig einen signifikanten Marktanteil auf dem Milliardenmarkt der Gebärmutterhalskrebsdiagnostik zu erreichen“, erläutert dazu Dr. Peter Pack, Mitgründer und CEO der mtm laboratories, und weiter: „Entwicklung, Produktion und Vertrieb liegen dabei ausschließlich in unserer Hand und damit unter unserer Kontrolle. Dadurch haben wir das bereits verwirklicht, wovon viele Biotechunternehmen der sogenannten ersten Garde seit Jahren sprechen, die ‚fully integrated biotechnology corporation‘.“

Venture Capital und Biotech

Ohne Venture Capital geht es nicht. Viele Banken scheuen das Entwicklungsrisiko, sehen vornehmlich den Mangel ▶

Anzeige



Sie suchen Kapital

... wir bieten Partnerschaft
und Venture Capital



AURELIA PRIVATE EQUITY

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

an Sicherheiten und wollten daher nie eine erwähnenswerte Rolle in der Biotechfinanzierung spielen. Allerdings haben die ausbleibenden Markterfolge der letzten Jahre auch Wagniskapitalgeber vorsichtiger und zögerlicher werden lassen. So meldet die Unternehmensberatung Ernst&Young einen Einbruch der VC-Investments 2006 von deutlichen 35% (siehe nebenstehende Grafik). Und dies trotz des starken Engagements einiger Family Offices, allen voran des ehemaligen SAP-Gründers Dietmar Hopp, der 2006 mehr als ein Viertel aller Biotech Venture Capital-Investitionen vornahm, und der Gebrüder Strüngmann, die nach dem Verkauf der Hexal AG an Novartis ebenfalls rege in den Sektor investieren. „Das Engagement der Akteure Hopp und Strüngmann ist sicherlich von Vorteil für die deutsche Biotechbranche, kann aber die Abwesenheit einer generellen Business Angels-Kultur bei weitem nicht kompensieren“, erläutert dazu der Biotechexperte Dr. Holger Bengs von der Unternehmensberatung Biotech Consulting.

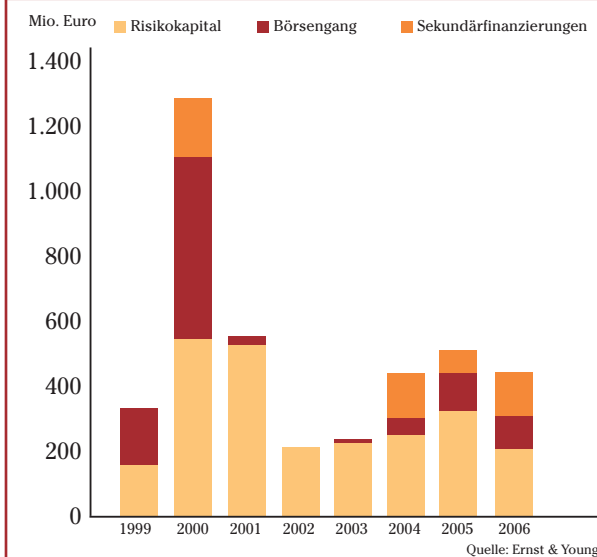
Wagniskapitalgeber verändern ihre Strategie

Die Mehrzahl der deutschen VC-Gesellschaften beschränkte sich in den letzten Jahren auf Investitionen in reifere Unternehmen, die mit ihren Entwicklungen schon weit fortgeschritten sind. „Wir haben unseren Investitionsbereich auf Buyouts und klassische Wachstumskapitalfinanzierungen erweitert. Unsere angestammten Arbeitsfelder im Bereich der Frühphasenfinanzierung und Venture Capital behalten wir aber selbstverständlich bei“, erläutert dazu Dr. Annegret de Baey-Diepolder, Partner bei der deutsch-amerikanischen TVM Capital, die bereits seit 1983 in die deutsche Biotechbranche investiert. „Bei Investitionen in diesem Segment müssen wir aber verstärkt auf Kapitaleffizienz achten, ansetzen kann man da beim Thema Pipelineentwicklung. Dann investieren wir sehr wohl im Frühphasenbereich, siehe unser Engagement bei Vivendy Therapeutics. Im Grunde geht es darum, intelligentere Modelle als bisher bei der Entwicklung neuer Wirkstoffe und Therapien zu verfolgen, damit die Kosten der Entwicklung insgesamt reduziert werden können. Dann werden Investments in der Frühphase auch für VCs wieder interessanter.“ Diese Evaluierung neuer Finanzierungsstrategien seitens der VC-Geber folgt auch aus der Notwendigkeit heraus, einen neuen Exitkanal zu erschließen, weg vom Börsengang, hin zum Trade Sale mit Big Pharma. Andere Kapitalgeber, wie die neu aufgestellte Baigo Capital, haben sich vollständig auf das Buyout-Geschäft im breiteren Healthcare-Segment fokussiert (siehe hierzu das Portrait auf den S. 38-39).



Dr. Annegret de Baey-Diepolder,
TVM Capital

AUFGENOMMENES EIGENKAPITAL IM JAHRESVERGLEICH



Einige große VC-Runden der letzten Monate haben für Aufsehen gesorgt. So erhielt der Regensburger Medikamentenentwickler Antisense Pharma GmbH im November 2007 27 Mio. Euro frisches Kapital von einem einzigen Investor, der Münchner MIG Verwaltungs AG. Eine Phase-



Michael Motschmann, MIG

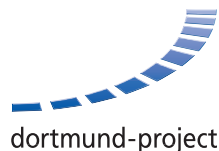
III-Studie des Wirkstoffs AP 12009 zur Behandlung von Gehirntumoren soll dadurch finanziert werden. Michael Motschmann, verantwortlicher Senior Fund Manager der MIG AG, erklärt dazu: „Die Studiendaten der Phase II von AP 12009 sind derart überzeugend, dass dem Unternehmen weiterhin alle Möglichkeiten offen stehen. So ist eine Auslizenzierung des Wirkstoffs an Big Pharma in

einigen Märkten möglich, aber auch eine Eigenvermarktung nach erfolgter Zulassung in anderen Regionen durchaus vorstellbar.“ Ebenfalls im November 2007 beteiligte sich die Münchner Jossa Arznei GmbH, ein Unternehmen der Hexal-Gründer Strüngmann, im Rahmen einer Kapitalerhöhung mit 40 Mio. Euro an der Berliner Glycotope GmbH. Mit den Mitteln sollen die klinische Entwicklung von drei eigenen Medikamenten bis in späte klinische Phasen sowie die Zulassung eigener Produktionszelllinien finanziert werden.

Big Pharma wird aktiv

Alle großen Pharmakonzerne leiden zunehmend an dem mangelnden Output ihrer eigenen Forschungsabteilungen und dem Auslaufen wichtiger Patente. Das führt zu erhöhtem Konkurrenzdruck in Form von Nachahmerprodukten (Generika). Um diese Innovationslücke zu füllen, gehen Pharmaunternehmen vermehrt Kooperationen mit

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2008



GRÖßERE VC-INVESTMENTS IN DIE DEUTSCHE BIOTECHNOLOGIE 2007/2008

UNTERNEHMEN	BRANCHE	INVESTMENTSUMME	DATUM	INVESTOREN
CAPROTEC BIOANALYTICS GMBH	BIOTECHNOLOGIE	6,0 Mio. Euro	1/2008	CREATHOR VENTURE, IBB BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT, ERP STARTFONDS
IONGATE BIOSCIENCES GMBH	BIOANALYTIK	4,6 Mio. Euro	1/2008	HEIDELBERG INNOVATION, KfW
ANTISENSE PHARMA GMBH	BIOTECHNOLOGIE	27,0 Mio. Euro	11/2007	MIG AG & Co. FONDS 5 KG
GLYCOTOPE GMBH	BIOTECHNOLOGIE	40,0 Mio. Euro	11/2007	JOSSA ARZNEI GMBH (STRÜNGMANN)
SLONING BIOTECHNOLOGY GMBH	BIOTECHNOLOGIE	4,7 Mio. Euro	11/2007	LBBW VENTURE CAPITAL GMBH, HBM BioVENTURES, KfW, DEUTSCHE EFFECTEN- UND WECHSEL-BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT AG
DIREVO BIOTECH AG	BIOTECHNOLOGIE	12,0 Mio. Euro	10/2007	TVM CAPITAL, NRW.BANK
CUREVAC GMBH	BIOTECHNOLOGIE	13,0 Mio. Euro	7/2007	DH CAPITAL GMBH & Co. KG, OH BETEILIGUNGEN GMBH & Co. KG
NOXXON PHARMA AG	BIOTECHNOLOGIE	37,0 Mio. Euro	5/2007	TVM CAPITAL, SOFINNOVA PARTNERS, EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS, DEUTSCHE EFFEC-TEN- UND WECHSEL-BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT AG
GANYMED PHARMACEUTICALS AG	BIOTECHNOLOGIE	33,7 Mio. Euro	4/2007	VI PARTNERS, FUTURE CAPITAL, INGRO FINANZ, LBBW, MIG, NEXTECH VENTURE, ONC PARTNERS, VARUMA
AFFIMED THERAPEUTICS AG	BIOTECHNOLOGIE	25,0 Mio. Euro	4/2007	BioMEDINVEST, ORBI MED ADVISORS,
		5,0 Mio. Euro	3/2008	LIFE SCIENCES PARTNERS (LSP), FIRSTVENTURY
VIROLOGIK GMBH	BIOTECHNOLOGIE	2,6 Mio. Euro	4/2007	MIG AG & Co. FONDS 3 KG, S-REFIT AG, MEDTECH CAPITAL FONDS
IMMATICS BIOTECHNOLOGIES GMBH	BIOTECHNOLOGIE	40,0 Mio. Euro	2/2007	WELLINGTON PARTNERS, 3i, DIETMAR HOPP (ÜBER DIE DH CAPITAL GMBH & Co. KG UND OH BETEILIGUNGEN GMBH & Co. KG), NATIONAL TECHNOLOGY ENTERPRISES COMPANY (NTEC), KfW
BRAIN AG	WEISSE BIOTECHNOLOGIE	12,5 Mio. Euro	1/2007	MIG AG & Co. FONDS 3 KG
SIRS-LAB GMBH	DIAGNOSTIKA	10,0 Mio. Euro	1/2007	AFFENTRANGER ASSOCIATES, BM-T BETEILIGUNGSMANAGEMENT THÜRINGEN

Quelle: eigene Recherche

innovativen Biotechfirmen ein oder übernehmen diese ganz. Dabei ist die Bereitschaft von Big Pharma, Aufschläge auf Börsenkurse zu zahlen, in den letzten Monaten weiter angestiegen. So übernahm der britisch-schwedische Pharmakonzern AstraZeneca das amerikanische Biotech MedImmune im Frühjahr 2007 für 15,2 Mrd. USD und zahlte dabei einen Aufschlag von 53,3%. Auch in Deutschland gab es in letzter Zeit einige spektakuläre Deals, die als Ausweis für die Reifung und Qualität der Branche hierzulande gelten können. Amgen akquirierte die ursprünglich in Heidelberg gegründete Alantos Pharmaceuticals Mitte 2007 für 300 Mio. USD in bar. Von der Öffentlichkeit weitgehend unbeachtet geblieben ist ein Lizenzübereinkommen des größten Pharmakonzerns der Welt, Pfizer, mit dem kleinen Münchner Biotechunternehmen Scil-Technology Anfang 2008. Pfizer sicherte sich dabei die Exklusivrechte an dem von Scil entwickelten Knorpelwachstumsfaktor CD-RAP. Die Vereinbarung könnte Scil insgesamt bis zu 250 Mio. USD an Einnahmen beschern. Auch der TecDax-Wert Morphosys AG schloss Ende letzten Jahres ein Entwicklungs- und Lizenzabkommen mit einem Pharmakonzern, diesmal Novartis, das Morphosys in den nächsten zehn Jahren bis zu einer Mrd. USD in die Kassen spülen wird.

Wichtige News stehen unmittelbar bevor

Ein Blick in die nahe Zukunft verheißt ein spannendes Jahr 2008, da eine ganze Reihe von entscheidenden Un-

ternehmensnachrichten ansteht. Allen voran die börsennotierte Berliner Jerini AG, die im August letzten Jahres ihr Medikament Icatibant gegen die seltene Erbkrankheit des hereditären Angioödems zur Zulassung in Europa und den USA eingereicht hat. In den USA wird die Food and Drug Administration (FDA) voraussichtlich am 26. April über eine Zulassung entscheiden. Die Prognosen für die jährlichen Spitzenumsätze reichen von 220 bis 300 Mio. Euro, einen Teil davon müsste Jerini allerdings an Sanofi-Aventis abführen, von der der Wirkstoff im Jahr 2001 einlizenziert worden war. Noch nicht ganz so fortgeschritten ist der Produktkandidat SC 12267 der Münchner 4SC AG, der mit seiner Indikation Rheumatoide Arthritis allerdings einen gigantischen Markt adressiert. Im Dezember 2007 berichtete 4SC über ermutigende Ergebnisse aus einer abgelaufenen Phase IIa-Studie. Sowohl Analysten als auch der Vorstand rechnen aufgrund der überzeugenden Studiendaten mit dem Abschluss eines hoch dotierten Lizenz-Deals mit einem Pharmaunternehmen in den kommenden Monaten. Nicht zu vergessen der Münchner Medikamentenentwickler Medigene AG, der bereits zwei einlizenzierte Medikamente am Markt vertreibt. Zwar hat Medigene seine Aktionäre in den letzten Jahren ziemlich verunsichert, der Kurs notiert derzeit nahe dem Allzeittief von 4 Euro (zum Vergleich: im Jahr 2000 lag er bei 130 Euro), doch 2008 könnte einen Umschwung bringen. Medigene verfügt über drei Produktkandidaten in der Pipeline, für die allesamt Neuigkeiten aus der klinischen

Erprobung anstehen. Eines davon, Rhudex, hat Experten zufolge ein Marktpotenzial von über einer Mrd. Euro und befindet sich derzeit in Phase II der Testung.

Schwach entwickelte sich auch der Aktienkurs der Berliner Epigenomics AG in den letzten Jahren. Ende Februar dieses Jahres konnte das Unternehmen aber zumindest einen ersten Referenzkunden für seinen Darmkrebstest präsentieren. Die Markteinführung wird zwar erst für 2010 erwartet, dennoch macht der Schritt Hoffnung auf erste stabile Umsätze. Auch bei der Münchner Wilex AG, die Ende 2006 als eines der vorläufig letzten deutschen Biotechs den Weg an die Börse schaffte, stehen bald Ergebnisse einer wichtigen Phase III-Studie an. Im Dezember 2007 konnte das Unternehmen bereits positive Zwischenergebnisse für sein Antikrebspräparat Rencarex vermelden und rechnet im Fall einer Zulassung, frühestens 2010, mit jährlichen Spitzenumsätzen von bis zu 400 Mio. USD.

Überraschungen von nicht notierten Biotechs?

Neben den gelisteten Biotechs könnten zwei deutsche Unternehmen aus der zweiten Reihe für einen positiven Newsflow sorgen. Es sind dies die Münchner Idea AG, die bereits im Mai 2007 einen Zulassungsantrag für ein Mittel gegen Arthrose gestellt hat, und die Trion Pharma AG, die mit ihrem Partner Fresenius Biotech Ende Dezember 2007 ein Krebsmedikament zur europäischen Zulassung angemeldet hat. Beide Unternehmen lieferten dafür überzeugende Studiendaten ihrer klinischen Testung. Auch wenn die zur Zulassung eingereichten Pharmazeutika nicht über Blockbusterpotenzial verfügen – die Schätzungen für deren Peak Sales bewegen sich im unteren dreistelligen Millionenbereich – so wäre es doch überraschend, würden ausgerechnet jene Unternehmen, die kaum Venture Capital und öffentliche Förderung erhalten haben und abseits der öffentlichen Wahrnehmung stehen, als erste selbst erforschte Präparate auf dem Markt einführen.

Fazit:

Die Ereignisse der nächsten Monate werden darüber entscheiden, ob die rote Biotechnologie in Deutschland ihre Krise überwinden kann. Noch stehen die Chancen gut, dass die Wende gelingt und der dringend nötige Stimmungswandel stattfindet. Denn langfristig gilt: Ohne den Innovationsstrom aus der Biotechnologie stagniert auch die pharmazeutische Industrie – beide brauchen einen stetigen Zufluss kleiner innovativer Start-ups, die Ergebnisse aus den Universitäten und anderen Forschungsinstituten in den Markt einbringen. Noch scheuen die Wagniskapitalgeber den Wiedereinstieg in die Frühphasenfinanzierung und präferieren die florierende Medizintechnikbranche oder Biotechs in weit fortgeschrittenen Entwicklungsstadien. Trotz staatlicher Initiativen braucht es aber privates Engagement, um eine lebendige Gründerszene in der Biotechnologiebranche aufzubauen. ■

Michael Liecke
redaktion@vc-magazin.de



Mehr bewegen –
mit dem Factor **F**



Unternehmen sollten sich ganz auf ihr Geschäft konzentrieren können. Mit Factoring sind Forderungsausfälle passé. Dafür steht sofortige Liquidität aus den Forderungen zur Verfügung – und unsere jahrzehntelange Erfahrung und Kompetenz im Kredit- und Debitorenmanagement. www.deutsche-factoring.de



„Diagnostika werden sich stark entwickeln“

Interview mit Dr. Joachim Rothe, Life Science Partners, und Dr. Regina Hodits, Atlas Venture

Im Europavergleich belegt die deutsche Biotechbranche regelmäßig hintere Plätze: Institutionelle Investoren halten sich zurück, die Mittel sind knapp, die Exitmöglichkeiten überschaubar. Veritable Flops wie GPC Biotech und Paion verschlechtern das Klima zusätzlich. Einige Venture Capital-Gesellschaften hierzulande lassen sich von solchen Nachrichten dennoch nicht abschrecken. Dr. Joachim Rothe, Life Science Partners (LSP), und Dr. Regina Hodits, Atlas Venture, sprachen mit VC Magazin-Redakteur Torsten Paßmann über die Chancen, die sich trotz dieser Rahmenbedingungen bieten.



Dr. Joachim Rothe (links) und Dr. Regina Hodits im Gespräch mit VC Magazin-Redakteur Torsten Paßmann

VC Magazin: Welche Segmente der Life Sciences sind aus Ihrer Sicht für Venture Capital-Gesellschaften derzeit besonders interessant?

Rothe: Zum Beispiel Diagnostika, die an ein Medikament gekoppelt sind, werden sich stark entwickeln. Weiterhin groß ist das Interesse auch an Nischenprodukten oder „orphan indications“. Es geht immer um Themen, die man mit einem überschaubaren Budget entwickeln kann, aber wo nach erfolgreichen klinischen Studien immer noch ein riesiges Potenzial ist.

Hodits: Ebenfalls spannend sind „devices“ und „disruptive technologies“, die neue Märkte erschließen. Ein schönes Beispiel aus unserem Portfolio ist Jenavalve, ein Hersteller minimalinvasiver Herzklappen. Ärzte müssen nicht mehr den Brustkorb öffnen, und sie können damit Operationen an Patienten durchführen, die mit den gängigen Methoden nicht behandelt werden können.

VC Magazin: Der Venture Capital-Bereich leidet unter einer anhaltenden Finanzierungslücke, besonders stark betroffen ist die Biotechbranche. Woran liegt es, dass viele Finanzinvestoren diesen Sektor seit Jahren meiden?

Rothe: Die institutionellen Investoren vor allem in Deutschland haben sich leider faktisch komplett zurückgezogen. Selbst in überschaubaren Randbereichen muss man viel Geld und Zeit für Entwicklungen aufwenden, die dann erst später attraktive Renditen erzielen. Letztendlich haben sich aber zu viele Investoren in der ersten Welle Ende der 90er Jahre die Finger verbrannt und denken bis heute, die ganze Industrie sei nicht in Ordnung. Dabei waren das nur die Kinderkrankheiten.

Hodits: Der hiesige Markt ist auch auf der Exitseite wenig attraktiv. In Deutschland fehlt eine breite Aktionärsbasis, während in der Schweiz private Anleger mit Biotechunternehmen wie Serono und Actelion gute Erfahrungen gemacht haben und offen für Aktieninvestments sind.

VC Magazin: Welche weiteren europäischen Standorte bieten sich für Biotechbörsengänge an?

Hodits: Die London Stock Exchange liegt klar vorne. Um dort mitspielen zu können, sollte der Börsenkandidat aber eine kritische Größe überschritten haben – also über 200 Mio. GBP liegen. Wirklich interessant ist außerdem Dänemark, wo es eine starke lokale Investorenbasis gibt. In Kopenhagen haben wir sehr gute Erfahrungen gesammelt und können uns gut vorstellen, noch mehr zu machen. Auf den Plätzen folgen die Vierländerbörse Euro-next, Frankfurt und Stockholm.

Rothe: Lange Zeit hieß es, Europa sei zu zersplittert und die USA mit der Nasdaq seien das Beste für Biotech. Mittlerweile wird es zunehmend als Vorteil empfunden, dass es hier eine Vielzahl an Börsen gibt. Wenn in den USA die Nasdaq zu ist, geht gar nichts mehr. Hier in Europa haben wir in den letzten Jahren eine Vielzahl von Börsengängen gemacht und sind dabei immer an Börsenplätze gegangen, die gerade offen waren.

VC Magazin: Wie groß ist der Schaden, den die Rückschläge bei GPC Biotech und Paion für die deutsche Biotechnologiebranche angerichtet haben?

Hodits: Die beiden Firmen haben einem fast toten Markt noch einmal einen deutlichen Schlag versetzt. Das war wahrscheinlich das Letzte, was die Branche gebraucht hat.

Rothe: Solche Flops fördern die Ansicht, dass man von Biotech die Finger lassen sollte.

VC Magazin: Was hat sich im Finanzierungsprozess von Biotechunternehmen über die letzten Jahre geändert?

Hodits: Alle Beteiligten sind sehr fokussiert darauf, die Firmen von Punkt A nach Punkt B zu finanzieren – und das



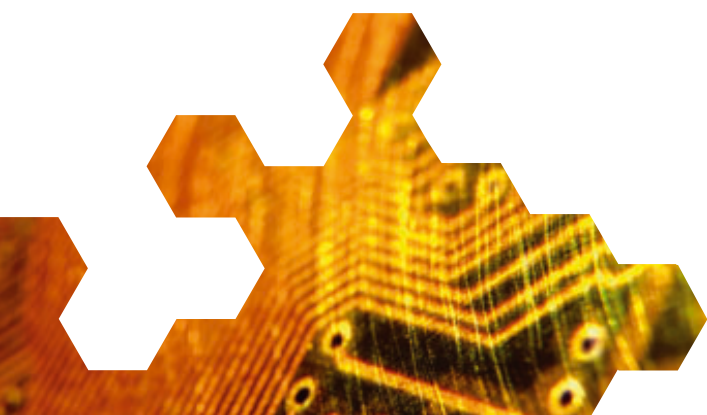
Wir realisieren Zukunft.

Der High-Tech Gründerfonds investiert Risikokapital in junge, chancenreiche Technologieunternehmen.

Als einer der wichtigsten Partner in Sachen „Seedfinanzierung“ in Deutschland unterstützen wir bei der unternehmerischen Umsetzung innovativer F & E-Vorhaben von der Unternehmensgründung bis zur erfolgreichen Markteinführung.

Wir stehen mit Startkapital und Know-how zur Seite: High-Tech Gründerfonds.

www.high-tech-gruenderfonds.de



High-Tech Gründerfonds

High-Tech Gründerfonds Management GmbH
Ludwig-Erhard-Allee 2
53175 Bonn



Dr. Joachim Rothe

„Das Kapital ist sicherlich knapp, aber die guten Firmen erhalten auch heute noch ausreichend Mittel“

mit so wenig Kapital wie möglich. Das ist der größte Unterschied zur Blase von 2000.

Rothe: Das Kapital ist sicherlich knapp, aber die guten Firmen erhalten auch heute noch ausreichend Mittel. Was mir außerdem aufgefallen ist: Seit letztem Jahr sehen wir wieder wirklich neue Ideen, die uns nicht schon fünf Mal vorgelegt wurden. Auch die Businesspläne sind viel besser als vor ein paar Jahren. Der Finanzbedarf ist klug durchdacht, und die Meilensteine sind realistisch eingeschätzt.

VC Magazin: Wie lassen sich Meilensteine vereinbaren, und welche sind sinnvoll?

Hodits: Das ist einfach: Alles, was extern verifiziert werden kann und wofür jemand bereit ist, Geld auf den Tisch zu legen. Für jeden erreichten Meilenstein, den wir finanzieren, muss es einen Käufer geben. Sie müssen ihrem Gegenüber erklären können, dass sie Risiko aus einem Produkt oder Unternehmen herausgenommen haben und es ein Upside-Potenzial gibt.

VC Magazin: Und die Definition von Meilensteinen löst das Dilemma, dass die Produktentwicklung lange dauert, Fonds aber nur begrenzte Zeit existieren?

Rothe: Das ist kein Problem. Man investiert ja nicht von Anfang an, sondern steigt irgendwo ein und auch irgendwo wieder aus. Dieses „irgendwo“ ist in den letzten Jahren viel leichter geworden. Unsere Firma Idea hat vor kurzem einen großen Deal über die US-Rechte eines Produktes geschlossen, wo auch eine große Vorauszahlung geleistet wurde. Solche Mittel lassen sich möglicherweise auch in Rückflüsse an die Investoren umwandeln.

Hodits: Zu den kreativen Lösungen gehören auch Nachschlagszahlungen. Wir haben z. B. die Firma Adnexus für 430 Mio. USD an den Pharmakonzern BMS verkauft. Das war ein guter Wert, aber wir haben in den Produkten noch mehr Potenzial gesehen. Dieser Meinung war zwar auch der Käufer. Da noch Risiko in der Entwicklung steckt, haben wir einen Nachschlag vereinbart, wenn bestimmte Ziele erreicht sind. Dieser Weg bietet sich an, wenn etwa klinische Studien mit hohem Risiko umzusetzen sind.

VC Magazin: Welche Rolle spielt die Frage des geistigen Eigentums, und wie lässt sich dieses sichern?

Rothe: In unserem Universum von fast 40 Firmen gibt es nur zwei oder drei, bei denen IP keine relevante Rolle

spielt. Bei allen anderen garantiert es die „freedom to operate“ und hält idealerweise Wettbewerber fern. In unserer Due Diligence ist das geistige Eigentum immer eine *conditio sine qua non*.

VC Magazin: In welchen Life Science-Feldern suchen Sie derzeit aktiv nach Investments – und von welchen Gebieten halten Sie sich fern?

Rothe: Ganz besonders interessieren wir uns für pharmazeutische Entwicklungen, Impfstoffe, Diagnostika und Medizintechnologie.

Hodits: Für uns ist alles interessant, wo wir mit beschränktem Finanzpotenzial extern verifizierbaren Wert generieren können. In der letzten Zeit waren das Investments in Anti-Infektiva und Ophthalmologie. Dagegen sind Healthcare Services und Krankenhausmanagement kein Thema für unsere Funds. Auch in der Onkologie, sprich Krebsforschung, halten wir uns eher zurück. Da sind 862 Medikamente in klinischen Studien, und Sie können kaum Patienten rekrutieren.



Dr. Regina Hodits

„Der hiesige Markt ist auf der Exitseite wenig attraktiv“

Rothe: Ja, in dem Bereich sind wir auch sehr zurückhaltend. Ebenso dort, wo man Studien mit vier- oder fünfstelligen Patientenzahlen braucht – die ganzen Volkskrankheiten, Bluthochdruck, Osteoporose, Diabetes. Bei allen Sachen, die am Ende von den praktischen Ärzten verschrieben werden, ist das finanzielle Risiko für die notwendigen großen Studien vor der Zulassung für VCs wie uns nicht zu stemmen.

VC Magazin: Frau Dr. Hodits, Herr Dr. Rothe, herzlichen Dank für das interessante Gespräch. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Dr. Joachim Rothe leitet seit 2002 die deutschen Aktivitäten von LSP, München. Die Gesellschaft wurde 1989 gegründet und hat seither in über 50 Biotech-Firmen investiert. **Dr. Regina Hodits** trat Atlas Venture, ebenfalls München, 2004 bei und leitet als Partner das Life Science-Team. Atlas Venture investiert seit mehr als 25 Jahren in den Bereichen Life Sciences und Technologie und hat in über 300 Unternehmen investiert.



WER ÜBER MEHRERE HUNDERT
UNTERNEHMENSVERKÄUFE BEGLEITET HAT,

WEIß ALLES
ÜBER MERGERS & ACQUISITIONS

 **KLEIN & COLL.**
TRUSTED ADVISORS FOR M&A

Im Leuschnerpark 3 · 64347 Griesheim, Germany
Telefon: +49 6155 8746-0 · Telefax: +49 6155 8746-66
www.kleincoll.de · info@kleincoll.de



Hanns-Peter Wiese

Teil 20 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Die Tatsache, dass Erfolg im Beteiligungsgeschäft nicht nur vom eigenen Einsatz, sondern dem gesamten Teams abhängt, ist Hanns-Peter Wiese sehr bewusst. Mit 19 Jahren Erfahrung im Private Equity- und Venture Capital-Geschäft im In- und Ausland weiß der Gründungspartner von Global Life Science Ventures, wovon er spricht. Nach einer Ausbildung zum Hotelkaufmann im renommierten „Vier Jahreszeiten“ in Hamburg studierte er in der Hansestadt Betriebswirtschaftslehre. Anschließend war er zwei Jahre Vorstandsassistent im Konzern der Steigenberger Hotels in Frankfurt. Dort wurde er 1989 auf die Beteiligungsbranche und den Finanzinvestor 3i aufmerksam, der erst kurz zuvor sein erstes Büro in Deutschland eröffnet hatte.

Vom Private Equity-Investor ...

Nach einem halbjährigen Training bei 3i in England war Wiese im süddeutschen Raum mit der Durchführung von Management Buyouts sowie Wachstumsbeteiligungen einer Reihe von mittelständischen Unternehmen betraut. Dabei kam er mit diversen Banken in Kontakt, die im Rahmen der Transaktionen Fremdkapital zur Verfügung stellten. U. a. mit der HypoVereinsbank, die dem heute 48-Jährigen 1993 eine interessante Offerte unterbreitete. Das Münchner Kreditinstitut hatte mit anderen Banken einige Jahre zuvor einen Private Equity-Fonds namens „Euro Synergies“ in Paris gegründet, der in eine Schieflage geraten war. „Mich hat damals sowohl Paris, die europäische Positionierung als auch der Turnaround gereizt“, erinnert sich Wiese, der das Angebot annahm. Nach Neubesetzung und Fokussierung auf Beteiligungen an mittelgroßen Unternehmen mit europäischer Ausrichtung war Wiese als Direktor in einem sonst französischen Team für den deutschsprachigen Raum zuständig. Von einer Reihe von Beteiligungen sind ihm noch eine deutsch-französische M&A-Transaktion und das Lead-Investment beim zweitgrößten deutschen Buyout im Jahr 1994 – Wesumat Fahrzeugwaschanlagen, heute WashTec AG – besonders in Erinnerung geblieben.

... zum Venture Capitalisten

Nach erfolgreichem Turnaround konfrontierte Dieter Rampl, damals im Vorstand der HypoVereinsbank, Wiese mit der Idee, zusammen mit der Familie Engelhorn (Boehringer Mannheim) einen Venture Capital-Fonds aufzulegen, der sich auf die Life Sciences spezialisieren sollte. Diese neue Herausforderung lockte Wiese, der mit seinem Partner Dr. Peter Reinisch für die Sponsoren – zu denen

sich später die holländische ING gesellen sollte – die Gründung vorbereitete. Die bereitgestellten 66 Mio. Euro wurden ab 1996 in 18 junge Life Science-Unternehmen investiert. 2001 wurde mit 143 Mio. Euro der Nachfolgefonds GLSV II aufgelegt. Dieser investierte in 20 weitere Beteiligungen – davon zwei Drittel quer durch Europa, ein Drittel in den USA. Von allen Beteiligungen konnte bislang jede Dritte an die Börse gebracht oder verkauft werden. Beispiele erfolgreicher Beteiligungen sind u. a. die Cytos AG aus Zürich, die Intercell AG aus Wien sowie der viel beachtete Trade Sale von GlycArt, für den Wiese und seinen Kollegen der EVCJ-Exit Award 2005 verliehen wurde.

Aktuell befindet sich GLSV wieder im Fundraising, wobei Wiese das momentane Klima nicht zuletzt in Folge der Kreditkrise als schwierig ansieht. Erfreulich sei jedoch, dass in letzter Zeit das Interesse an europäischem VC nach langer Bevorzugung von Buyout-Fonds oder US-VC wieder steigt.

Innerhalb des GLSV-Partnerkreises deckt Wiese den kaufmännischen und juristischen Bereich ab und legt Wert darauf, bei allen Due Diligence-Projekten sowie der Betreuung der Beteiligungen mitzuwirken. „Mein Deal gibt es bei uns nicht, wir arbeiten immer im Team“, sagt der gebürtige Hamburger.

Überzeugter Hanseat

Im Allgäu aufgewachsen, lebt er heute mit seiner Frau und den beiden Söhnen am südlichen Stadtrand von München. „Dennoch bin ich nach wie vor überzeugter Hamburger“, bekennt Familienmensch Wiese, der in seiner Freizeit gern wieder mehr Sport treiben würde. Als eingefleischtem Private Equity- und Venture Capital-Player bleibt ihm dafür jedoch nur wenig Zeit. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

BISHER ERSCHIENEN	
8/06 ROLF CHRISTOF DIENST	6/07 MARC SAMWER
9/06 PROF. DR. K. NATHUSIUS	7/07 GUSTAV EGGER
10/06 DR. GOTTFRIED NEUHAUS	8-9/07 STEVE KOLTES
11/06 DR. HELLMUT KIRCHNER	10/07 ANDREAS LANGE
12/06 WERNER DREESBACH	11/07 DR. PETER TERHART
1/07 ROGER BENDISCH	12/07 DR. HENDRIK BRANDIS
2/07 THOMAS U. W. PÜTTER	1/08 K.-M. HÖLTERSINKEN
3/07 FALK F. STRASCHEG	2/08 J.-WOLFGANG POSSELT
4/07 THOMAS W. KÜHR	3/08 DR. JÖRG RÖCKENHÄUSER
5/07 DR. SONNFRIED WEBER	

2027: Schokoladenfabrikant.



Die NRW.BANK ebnet Ideen im Mittelstand den Weg zum Erfolg. Und das nicht nur für innovative Produkte und Verfahren. Umfassend stärken wir den Mittelstand – mit unserer Kompetenz, Beratung und unserem Angebot. Zum Beispiel mit dem NRW.BANK.Mittelstandskredit für den Wunsch nach zinsgünstigem Fremdkapital. Damit Schokoladenfans das Kapital für die Schokoladenfabrik nicht ausgeht.

Haben Sie auch Ideen? Dann fragen Sie nach uns – bei Ihrer Bank, Sparkasse oder in unseren Beratungszentren Rheinland 0211 91741-4800 und Westfalen 0251 91741-4800.

www.nrwbank.de



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

„Bei Innovationen kann man keine Auszeit nehmen“

Interview mit Prof. Dr. Dejan Ilic, Vorstandsvorsitzender der Arri AG



Prof. Dr. Dejan Ilic

Was hat eine Schusterwerkstatt in den Hinterhöfen von Schwabing in München mit James Bond zu tun? 1917 kauften August Arnold und Robert Richter einen Münchner Schuhmacherbetrieb. Die Filmpioniere entwickelten dort Filmkameras. Heute ist ihr einstiges Zwei-Mann-Unternehmen Arri der weltweite Marktführer für analoge Filmkameras und liefert u. a. die Technik für den aktuellen James Bond-Film. Im Interview mit Georg von Stein spricht Prof. Dejan Ilic, CEO von Arri, über die Herausforderungen der Digitalisierung, Steve Jobs und seine Erfahrungen mit Kapitalgebern.

VC Magazin: Der ehemalige BASF-Aufsichtsratsvorsitzende Prof. Leibinger sagt, das 20. Jahrhundert war das des Elektrons, dieses Jahrhundert sei das der Photonik; was bedeutet das für den Kamerahersteller Arri?

Ilic: Die elektronische Industrie wächst pro Jahr mit Raten zwischen 10 und 15%. Das Wachstum wird getrieben von Halbleitertechnologien, der Telekommunikation, dem Maschinenbau, Steuerungselementen und der Sensorik. Während das Grundwissen im Elektronikbereich sehr hoch ist, sind wir in der Photonik eher am Anfang. Das Wissen beider Bereiche wird sich aber in den kommenden 50 Jahren immer mehr überlappen. Unsere große Herausforderung ist die digitale Technik vor allem im professionellen Kamerabereich. Da gibt es neben Arri zwei große Wettbewerber: Panasonic und Sony. Bei uns findet derzeit eine wichtige Entwicklung statt: Bisher hat man für jede Grundfarbe einen Chip genommen, also Drei-Chip-Kameras gebaut. Aber Arri verwendet jetzt erstmals einen Chip für alle drei Farben, der Milliarden von Daten z. B. bei Aufnahmen von Natur auf kleinstem Raum über mathematische Formeln speichert.

VC Magazin: Was abgesehen von den Kameras wird noch digitalisiert?

Ilic: Die ganze Kette von der Bearbeitung der Filmdaten bis zur Auslieferung ins Kino. Arri bietet als allererste Firma einen Filmscanner und Lasertechnologie, um die Filmdaten auszuwerten – Kostenpunkt circa 500.000 Euro. Mit den beiden Geräten lässt sich der gesamte Film gleichsam „an einem Tisch“, d. h. ohne Prozessunterbrechungen, verarbeiten. Der chemische Prozess, ein Positiv von einem Negativ ziehen zu müssen, und die damit verbundenen Kosten entfallen. In Zukunft wird Filmmaterial zwischen Bearbeitungsstationen bis hin zum Kino direkt digital übertragen. Der Schritt zum digitalen 3D-Kino ist dann klein. Aber es geht noch viel weiter. Mit den Möglichkeiten digitaler Kameras werden Sie elektronische Geräte steuern, z. B. via Videobild die Kaffeemaschine, oder Sie können alles aufnehmen, was im Haus geschieht.

VC Magazin: Arri verkauft heute 95% aller analogen Profilmkameras. Wie wird Arri es schaffen, auch 95% der digitalen Profilmkameras zu verkaufen?

Ilic: In den nächsten zwölf bis 14 Monaten werden wir eine digitale Kamera auf den Markt bringen, die die gleichen Eigenschaften und Qualitäten wie heutige Arri-Analogkameras besitzt. Dann stellt sich nur noch die Frage, wie schnell die Profis die Kameras kaufen werden, denn das Bedienen von analogen und digitalen Kameras sind zwei Welten.

VC Magazin: In welchen weiteren Feldern plan Arri sein Wachstum?

Ilic: Arri konzentriert sich auf vier Segmente. Vom heutigen Umsatz machen die Filmkameras ungefähr 35% aus. Der Bereich Geräteverleih und der Bereich Beleuchtung beträgt jeweils ein Viertel, der vierte Bereich Laserscanner liegt bei 15%. In diesen vier Bereichen sollten wir zumindest ein durchschnittliches Wachstum von 10% schaffen. Im Bereich Filmkameras wachsen wir durch die Entwicklung von neuen Kamerachips gemeinsam mit der Fraunhofer-Gesellschaft und durch Software-Entwicklung. Aber auch den analogen Bereich treiben wir voran. Im Bereich Postproduktion entwickeln wir die Lasertechnologie und Filmsscanner weiter. Da kommen wir gerade in die Implementierungsphase. Im dritten Bereich Beleuchtung könnte das Wachstum weniger hoch ausfallen. Nicht für den Markt, sondern für uns. Es gilt hier, Wärmeverluste und thermodynamische Prozesse der Lampen in den Griff zu bekommen. Aber LED-Studios werden sich in



Europa immer mehr verbreiten. Der vierte Bereich Vermietung von Equipment ist für uns besonders wichtig, denn da sehen wir, wie sich unsere Kameras und Beleuchtungsgeräte in der Praxis bewähren – wie z. B. im 22. James Bond-Film.

VC Magazin: Wie wollen Sie bei Innovationen mit Sony & Co. mithalten?

Ilic: Das Top-Management hat die Aufgabe, den Innovationsprozess ständig voranzutreiben, sonst verliert man. Man kann da keine Auszeit nehmen. Ich habe das bei Varta Anfang der 90er erlebt. Wir machten gute Umsätze, waren der drittgrößte Batteriehersteller der Welt, hatten aber Innovationen zu wenig vorangetrieben. Fünf Jahre später kam die Strafe. Sie müssen den Drang haben, ständig neue Produkte zu entwickeln. 1997 bat mich Steve Jobs, eine leichte, superflache und antimagnetische Batterie mit unter zwei Gramm zu bauen, die fast nichts kosten sollte. Das ist nicht möglich, habe ich ihm gesagt. Aber wir sind dran geblieben. Ein Jahr verging. Dann kam man auf die Idee, eine Kaffeetüte als Mantel für eine antimagnetische Batterie zu nutzen und Nanometalloxide als Materialien für Elektroden. Für diese neue Technologie bekam ich 2006 den Innovationspreis der deutschen Industrie. Das Unmögliche von heute muss möglich für morgen gehalten werden.

VC Magazin: Was ist bei Arri heute unmöglich, aber morgen möglich?

Ilic: Die ganze digitale Kette zu bedienen: vom Einlesen der Filmdaten per Laser über die Weiterverarbeitung per Laserscanner bis zum digitalen Kopieren der Daten für End-User. Am Ende der Kette werden die digitalisierten Filme drahtlos an die 3.000 Kinos in Deutschland verschickt.

VC Magazin: Wie strukturiert Arri seine Finanzierung?

Ilic: Wir haben eine gesunde finanzielle Situation. Unsere Eigenkapitalquote liegt deutlich über dem deutschen Durchschnitt, und wir erwirtschaften ausreichend Mittel, um uns selbst zu finanzieren. Also bis jetzt benötigen wir keine Fremdfinanzierungen.

VC Magazin: Welche Modelle müssten Ihnen Private Equity anbieten, damit Sie sagen: Das ist interessant?

Ilic: Private Equity kann uns, glaube ich, nicht wirklich weiterhelfen. Wir haben zwei Eigentümerfamilien: die Familien Stahl und Arnold – jeweils mit Anteilen von 50%. Dieses Verhältnis zu zerstören, wäre für die beiden sicherlich nicht akzeptabel. Als ich Vorstandsvorsitzender bei Varta war, wurde Varta an die Deutsche Bank verkauft. Sie hat das Unternehmen zerschlagen und auf drei Unternehmensbereiche aufgeteilt. Das ist, was Private Equity macht. Private Equity-Häuser sind an sehr schneller Expansion interessiert und an sehr schneller Positionierung. Wir sind in der Filmindustrie gut aufgestellt.

VC Magazin: Und gibt es mögliche Projekte für die Zusammenarbeit mit Venture Capital-Häusern?

Ilic: Wir haben so viel Substanz, dass wir das selber machen werden. Eventuell könnten Venture Capital- und Private Equity-Häuser uns im Bereich Postproduktion helfen. Da besitzen wir eines der modernsten Studios z. B. für die Farbkorrekturen oder Imitation von Geräuschen, aber für unsere Expansionsbemühungen ist es zu klein. Die ganze Kette von der Pre- bis zur Postproduktion durch Arri zu bedienen, kann ich mir gut vorstellen. Hier wollen wir Wettbewerber steuern oder erwerben. So suchen wir auch im Lichtbereich Unternehmen zum Kauf und haben uns beispielsweise schon an einer Firma in Kassel mit 50% beteiligt.

VC Magazin: Sind Bankfinanzierungen für Arri interessant?

Ilic: Der Bereich Postproduktion ist umsatzmäßig doppelt so groß wie der Bereich Technik. Da könnten Finanzierungen für Arri interessant werden, um eine schnelle Expansion zu ermöglichen.

VC Magazin: Auf wen würden Sie selbst gerne den Arri-Scheinwerfer halten, um ihm oder ihr den Oscar zu verleihen?

Ilic: Von den Arri-Inhabern habe ich sehr viel Wertschätzung bekommen. Sie pflegen die Einstellung: Was wir verdienen, nutzen wir nicht für Dividenden, sondern es bleibt im Unternehmen. Für einen Manager gibt es nichts Besseres.

VC Magazin: Herr Prof. Ilic, wir danken für das Gespräch! ■

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

Zum Gesprächspartner

Bevor **Prof. Dr. Dejan Ilic** im April 2007 den Posten als CEO der Arri AG übernahm, war er seit 1987 bei Varta, wo er Positionen als Forschungs- und Entwicklungsleiter, CTO und als CEO innehatte. 2005 wurde er als Entrepreneur des Jahres ausgezeichnet, 2007 bekam der gebürtige Serbe den Innovationspreis der deutschen Wirtschaft für die Polymer-Batterien von Varta Microbattery.

Turbulentes Private Equity-Jahr 2007

EVCA-Jahresbericht: Fundraising und Investitionen in Europa hoch – im zweiten Halbjahr Einbruch bei Mega-Buyouts

Die Akteure am europäischen Private Equity-Markt blicken auf ein ereignisreiches Jahr zurück. Während das Geschäft in der ersten Jahreshälfte 2007 insbesondere bei großen Buyouts noch boomte, erlebte dieses Segment im Verlauf des zweiten Halbjahres infolge der US-Subprimekrise einen dramatischen Einbruch. Somit prägten mittelgroße Buyouts und Expansionsfinanzierungen zuletzt den Markt. Nach

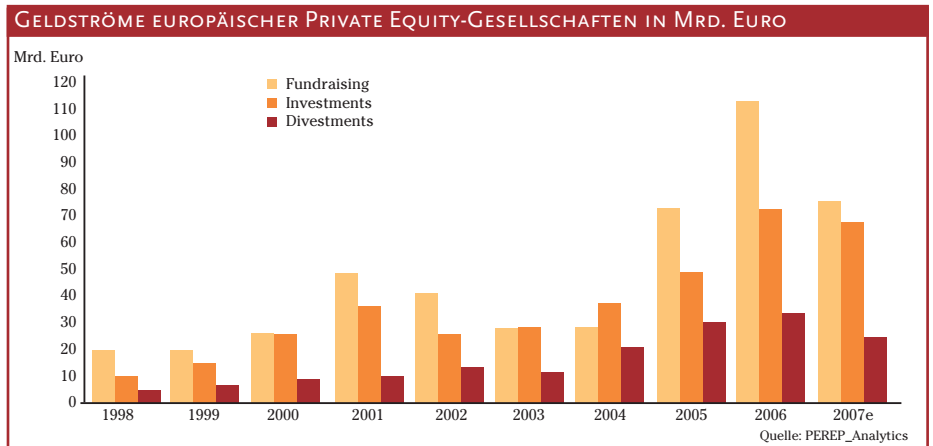
vorläufigen Zahlen des europäischen Branchenverbands EVCA befanden sich sowohl das Fundraising als auch die Investitionen 2007 insgesamt weiterhin auf hohem Niveau. Zudem zeigten die Performanceergebnisse in Europa stabile Ertragsraten der Beteiligungsinvestitionen.

Veränderte Bedingungen bei Megadeals

Den Marktteilnehmern in der Private Equity-Branche wird das vergangene Jahr insbesondere wegen der Folgen der von den USA ausgehenden Hypothekenkrise in Erinnerung bleiben. Durch die Ausweitung der immer noch anhaltenden internationalen Kreditkrise haben sich die Marktbedingungen vor allem für die sehr großen Buyout-Fonds auch in Europa dramatisch verändert. Wegen des drastischen Vertrauensverlustes im Kreditgewerbe und der parallel gestiegenen Risikoscheu ist eine wichtige Grundlage für die Finanzierung von Megadeals im Bereich oberhalb von 2 Mrd. Euro entfallen: die Bereitstellung von Krediten durch die Banken, die ihrerseits mit der Austrocknung des Marktes für verbriefte Forderungen zu kämpfen haben. Zahlreiche geplante, sogenannte Megatransaktionen mussten seit Mitte vergangenen Jahres abgesagt werden.

EVCA zeichnet positives Gesamtbild

Allerdings ist das Jahr insgesamt und über die gesamte Branche hinweg gesehen keineswegs schlecht gewesen. Im Gegenteil: Die European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) zeichnet mit ihren vorläufigen Zahlen für 2007 – die endgültigen Ergebnisse werden



im Juni vorgelegt – ein überwiegend positives Bild der Branchenentwicklung. Erstmals wurden die Zahlen von PEREP_Analytics, einer neuen unabhängigen Datenplattform für die Private Equity-Branche, ermittelt. „Mit PEREP_Analytics verfügt die Branche über eine unabhängige Plattform, die Kontinuität und Glaubwürdigkeit in einer Zeit gewährleistet, in der unsere Industrie von Regulierungsseite und der Öffentlichkeit verschärft geprüft wird“, sagt EVCA-Generalsekretär Javier Echarri. PEREP_Analytics wird derzeit von der EVCA und 14 Private Equity-Verbänden in Europa unterstützt.

Fundraising bei 74 Mrd. Euro

Das Fundraising blieb 2007 den PEREP-Zahlen zufolge mit 74,3 Mrd. Euro weiterhin stark. Das war zwar deutlich weniger als im Ausnahmejahr 2006 (112,3 Mrd. Euro), aber etwas mehr als im bisher zweitbesten Fundraising-Jahr 2005. Dabei verteilten sich die eingeworbenen Mittel mit 50,7% bzw. 49,3% fast gleich auf die beiden Jahreshälften. Das Interesse der Investoren an Private Equity sei ungebrochen, sagt Dr. Stefano Caselli, Mitglied des PEREP_Analytics-Verwaltungsrats. Des Weiteren ist eine Kapitalkonzentration am oberen Ende des Marktes zu beobachten: Mehr als die Hälfte des Fundraisings kam 13 großen Fonds zugute, die jeweils mit über einer Mrd. Euro geschlossen wurden. Insgesamt 120 unabhängige Fonds erreichten im Jahresverlauf mit einer Durchschnittsgröße von berichteten 560 Mio. Euro ihr Closing. Wichtigste Finanzierungsquelle waren erneut die Pensionsfonds mit einem Anteil von 25,3% (Vorjahr 27,1%). ▶

Swiss Equity biotech day

Invitation

The leading Swiss biotech conference and annual assembly of the SBA

SWX Swiss Exchange, Zurich, ConventionPoint
Tuesday, April 8, 2008

The organisers have created a highly informative and interactive program to reflect current business and science trends in the biotechnology community.

Agenda:

08.45 - 09.15	Registration
09.15 - 10.00	Assembly General, Swiss Biotech Association (by invitation only)
10.15 - 11.00	Presentation of the Swiss Biotech Report 2008 Jürg Zürcher, Partner, Biotechnology Leader Central Europe, Ernst & Young
11.00 - 11.30	Keynote „ Repairing the injured brain and spinal cord “, Prof. Martin E. Schwab, Brain Research Institute, University of Zurich
11.30 - 16.30	Further Keynotes and company presentations by privately-held and listed biotech companies
16.30 - 17.15	Panel Discussion Prof. Dr. Dr. Felix Gutzwiller, Representative on the Swiss Federal Council of States Dr. Bernhard Kirschbaum, Head of Research Merck Serono International Dr. Daniel Zabrowski, Global Head of Pharma Partnering Roche

Target Audience:

- Biotech Entrepreneurs
- Investors
- Analysts
- Industry stakeholders

Further information and registration: www.swissequitybiotechday.ch

In Cooperation with:



Partners:



Legal Partner:



Communication- and Media Partners:



Organisation:

Swiss Equity
magazin

INVESTITIONEN NACH PHASEN			
IN %	NACH VOLUMEN		VERÄNDERUNG 07/06
	2007	2006	
MEGA-BUYOUTS	17,7%	26,1%	- 31%
GROSSE BUYOUTS	20,4%	10,2%	+ 103%
MID-MARKET BUYOUTS	32,5%	25,9%	+ 27%
KLEINE BUYOUTS	6,8%	6,8%	+ 1 %
BUYOUTS INSGESAMT	77,4%	68,9%	+ 11%
REPLACEMENT CAPITAL	5,7%	5,2%	+ 11%
EXPANSION	12,9%	15,4%	- 16%
EARLY STAGE	4,1%	10,5%	- 61%
SUMME IN MIO. EURO	68.500	67.800	

Quelle: PEREP_Analytics

Investitionen auf hohem Niveau

Die Investitionen sieht die EVCA geringfügig höher als im bereits sehr guten Jahr 2006. Die vorläufigen Zahlen weisen für das im vergangenen Jahr investierte Beteiligungskapital einen Betrag von derzeit 68,5 Mrd. Euro aus. Die endgültige Zahl dürfte aber noch etwas höher ausfallen. Da die Investitionen im Jahr davor zu diesem frühen Zeitpunkt niedriger ausgewiesen wurden als jetzt für 2007, erwartet die EVCA auch beim endgültigen Ergebnis 2007 eine leichte Steigerung gegenüber 2006 (damals: 71,2 Mrd. Euro). Der Löwenanteil der Investitionen entfiel – dem Volumen nach – mit 77,4% auf Buyouts. Expansionsfinanzierungen erreichten volumenmäßig einen Anteil von 12,9%, Early Stage-Finanzierungen nur 4,1%. Bei der Zahl der Transaktionen sieht das Bild anders aus: Aus diesem Blickwinkel dominierten Expansionsfinanzierungen (35,6% Anteil) und Early Stage-Investitionen (34,6%), während Buyouts nur 27,9% aller Investitionen repräsentierten.

Bei genauerer Betrachtung der Buyouts zeigt sich der EVCA zufolge, dass zwei Drittel der Deals ein Beteiligungsvolumen von weniger als 15 Mio. Euro hatten. Bei nur 1,7% der Deals flossen Fondsmittel von mehr als 300 Mio. Euro. Alles in allem, so das Fazit des Branchenverbands, wurde der Markt 2007 durch die Volumina mittelgroßer Buyouts und die Anzahl der Expansionsfinanzierungen dominiert.

Konsumgüter und Retail vorne

Schaut man sich die Investitionen nach Branchenschwerpunkten an, so flossen die meisten Geldmittel einerseits dem Bereich Konsumgüter und Einzelhandel mit einem Anteil von 13,5%, andererseits der Branche Business- und industrielle Kunden (13,4%) zu. Nach der Zahl der Investitionen lagen wie bereits 2006 die Branchen Computer und Elektronik (19%) sowie Life Sciences (17,3%) vorne. Einen starken Zuwachs erzielten Investitionen in Energie und Umwelt.

Schwieriges IPO-Umfeld

Im Vergleich zu den endgültigen Zahlen für 2006 verzeichnen die Desinvestitionen einen Rückgang um fast 30% auf 23,3 Mrd. Euro. Diese vorläufige Zahl dürfte wahrscheinlich aber noch nach oben korrigiert werden; sie liegt be-

reits höher als die vor einem Jahr veröffentlichte vorläufige Zahl für 2006. Dem Volumen nach dominierten Verkäufe an andere Private Equity-Gesellschaften – ihr Anteil stieg gegenüber 2006 von 16,6% auf nun 29,6% – und Trade Sales mit einem Anteil von 24,9% (Vorjahr 22,7%). Der Anteil der IPOs ging dagegen nach den von Thomson Financial erhobenen Zahlen von 9,0% auf 4,5% zurück. Gemessen an der Zahl der Desinvestments entfiel knapp die Hälfte auf die beiden Exitwege Darlehensrückzahlung (25,4%) und Trade Sale (23,0%).

Langfristige Rendite bei 11,7% p. a.

Im langfristigen Vergleich (seit 1980) weist die europäische Private Equity-Branche bis einschließlich 2007 eine durchschnittliche jährliche Rendite (interner Zinsfuß, IRR) von 11,7% aus. Bis 2006 waren es 10,8%. Mittelfristig (in den letzten zehn Jahren) lag die Rendite bei 11,5% (nach 12,8% 2006). In beiden Zeiträumen – lang- und mittelfristig – schnitten mittlere und große Buyouts (Transaktionsvolumen von 250 Mio. bis 1 Mrd. USD) am besten ab. Mega-Buyouts (über 1 Mrd. USD) lagen bei 15,5%. Der Venture Capital-Bereich zeigt nach den Zahlen von Thomson Financial (zur Erhebungsmethode siehe eine kritische Anmerkung in der Kolumne von Falk Strascheg auf S. 57) im Zehnjahreszeitraum eine Rendite von 1,8% und im Dreijahreszeitraum von 4,4% p. a.

DURCHSCHNITTliche IRR EUROPÄISCHER PRIVATE EQUITY-FONDS			
FONDSVOLUMEN IN MIO. USD	3 JAHRE	5 JAHRE	10 JAHRE
VENTURE-FONDS			
1-50	4,3%	0,0%	3,3%
50-100	0,5%	-1,7%	0,4%
100-250	1,2%	-1,1%	1,6%
>250	9,3%	4,4%	1,9%
VC INSGESAMT	4,4%	0,9%	1,8%
BUYOUT-FONDS			
1-250	9,7%	8,0%	10,5%
250-500	10,1%	12,4%	20,5%
500-1.000	15,3%	11,8%	24,8%
>1.000	28,6%	19,4%	15,5%
BUYOUT INSGESAMT	21,9%	15,9%	16,6%
GENERALISTEN 15,2	9,0%	8,0%	
PRIVATE EQUITY INSGESAMT	17,1%	11,5%	11,5%

Quelle: Thomson Financial

Ausblick

Die Flaute bei großen Buyouts dürfte sich bis weit in das laufende Jahr fortsetzen, da ein Ende der Vertrauenskrise an den internationalen Kreditmärkten noch nicht abzusehen ist. Inwieweit deren Auswirkungen auch in den Bereich mittlerer und kleinerer Deals durchsickern, lässt sich aus heutiger Sicht noch nicht erkennen. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

**Book early
and save up
to £293**

Pension Fund INVESTMENT WORLD

Nordic 2008

19 – 21 May 2008, Stockholm, Sweden

Key speakers include:



Roger Urwin
Global Head of Investment
Consulting
Watson Wyatt



Richard Gröttheim
Chief Executive Officer
AP7



Tomas Franzen
Chief Investment Strategist
AP2



Helen Kobaek
Director
PenSam



Gustav Karner
Chief Financial Officer
Länsförsäkringar AB



Sarah McPhee
Chief Investment Officer
AMF Pension



Erik Valtonen
Chief Investment Officer
AP3



Matti Leppälä
Director International and
Legal Affairs
**The Finnish Pension Fund
Alliance**



solid. secure.

Pension Funds Investment World Nordic 2008 is the definitive meeting place for the Nordic investor community to meet, debate critical business issues and find solutions by sharing best practice with their peers.

Define. Transform. Grow.

- Hear **leading case studies** from the **most advanced Nordic pension fund investors**
- Develop **dynamic strategies** to overcome market turmoil and match **your increasing liabilities**
- Dramatically increase your knowledge and understanding of **advanced investment strategies** that will empower your business performance
- Understand how **SRI** and **ESG** can be **key value drivers** in the overall investment process

Gold sponsors



SARASIN

Supporting partner

HEDGENORDIC
The Nordic Hedge Fund Index



**Union
PanAgora**
The Art of Quantitative Asset Management

Strategic event partner

EUREKAHEDGE

Organised by

terrapinn
828 media

Response form

Fax Back to +44 (0)20 7242 2324

- Yes! Please register me for the conference Yes! Please send me the conference brochure Yes! I am interested in sponsorship opportunities

Name:

Job title:

Company:

Address:

Tel: Fax: Email:

Event code: hedgenordic

„Standort Deutschland als Maluspunkt für junge Life Science-Unternehmen“

Interview mit Dr. Florian Fischer,
Geschäftsführer der MedVenture Partners GmbH

Life Science-Unternehmen stehen schon früh in ihrer Firmenentwicklung unter dem Druck, international zu agieren. Dies gilt insbesondere bei der Suche nach Investoren sowie beim Aufbau von Kooperationen mit etablierten Konzernen. Dr. Florian Fischer, Geschäftsführer der Corporate Finance Beratung MedVenture Partners, erläutert veränderte Anforderungen internationaler Wagniskapitalgeber an Unternehmen, Vorzüge des Standortes Schweiz und die Zukunftsperspektiven der deutschen Biotechnologie.



Dr. Florian Fischer

VC Magazin: Herr Dr. Fischer, was raten Sie Wachstumsunternehmen, die auf der Suche nach einer Finanzierung sind?

Fischer: Wir raten jungen Wachstumsunternehmen, dass sie mit Investoren arbeiten, deren Fonds zur Strategie und zum Entwicklungspotenzial des Unternehmens passen. Wichtig ist dabei, dass diese Fonds einen Zugang zu hoch qualifizierten möglichst internationalen Beratern und Experten ermöglichen, die das Unternehmen noch nicht hat. Zudem sollten die Finanziere strategische Änderungen der Unternehmen mittragen können. Wir raten Unternehmen zudem, bei der Investorensuche einen europäischen Ansatz zu fahren, wenn möglich auch einen amerikanischen Fonds hinzuzunehmen.

VC Magazin: Vor welche spezifischen Herausforderungen stellen Kapitalgeber derzeit Wachstumsunternehmen im Life Science-Bereich?

Fischer: Aufgrund der globalisierten Natur des Life Science-Sektors wird von den Unternehmen zunehmend erwartet, dass sie internationale Spitzenkräfte beschäftigen. Dies führt in Deutschland häufig zu Konflikten mit dem bestehenden Vergütungsniveau, das an internationalen Standards gemessen deutlich niedriger liegt. An diesem Punkt stellen Investoren häufig die Frage einer möglichen Umsiedlung des Unternehmens, z. B. in die Schweiz. Dort gibt es dem angelsächsischen Modell ähnliche Corporate Governance-Strukturen, außerdem wird die Besteuerungssituation insbesondere im Bereich der Verlustvorträge als günstiger angesehen. Hinzu kommt ein wesentlich balancierterer Kapitalmarkt, der für junge Unternehmen tendenziell leichter zugänglich erscheint und

aufgrund der relativ hohen Anzahl gelisteter Firmen aus dem Sektor auf negative Einzelnachrichten nicht zu nervös reagiert. Ich befürchte, dass internationale Investoren den Standort Deutschland zunehmend als Maluspunkt für junge Wachstumsunternehmen im Life Science-Bereich sehen könnten. Persönlich halte ich das für eine erstaunliche und höchst bedenkliche Entwicklung.

VC Magazin: Große Pharmaunternehmen greifen in den letzten Jahren immer häufiger auf Innovationen kleinerer Life Science-/Biotechunternehmen zu, um ihre eigene Innovationslücke zu füllen. Ist das ein Trend, der sich verfestigen wird?

Fischer: Ich gehe davon aus. Meiner Ansicht nach ist es für Life Science-Unternehmen daher sinnvoll, von Beginn an die Märkte zu beobachten, mögliche Aufkäufer zu identifizieren, deren Anforderungen an Übernahmekandidaten zu analysieren, um sehr frühzeitig Beziehungen aufzubauen. Dies sollte durchaus schon vor der Phase der klinischen Testungen geschehen.

VC Magazin: Sie sind selbst im Vorstand eines jungen Biotechnologieunternehmens, der Affimed Therapeutics AG, tätig. Glauben Sie noch an einen Durchbruch der Biotechnologie in Deutschland?

Fischer: Zumindest im Bereich der Antikörperentwicklung gibt es einige gute Beispiele erfolgreicher Unternehmen in Deutschland. Das internationale Interesse daran ist groß. So werden wir bei Affimed bereits in unserer frühen Entwicklungsstufe sehr genau von den großen pharmazeutischen Unternehmen beobachtet, und ich bin der festen Überzeugung, dass es sehr gute Chancen gibt, weitere Erfolgsgeschichten in Deutschland zu schreiben.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

Michael Liecke
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Dr. Florian Fischer ist Gründer und Geschäftsführer der MedVenture Partners GmbH, eines Corporate Finance- und Strategieberatungsunternehmens, das Dienstleistungen für Unternehmen und Organisationen der Life Sciences und Gesundheitsbranchen anbietet. florian.fischer@medventurepartners.com

Standpunkt Investor

Frühphasenfinanzierung für Biotechnologie: Gibt es neue Ansätze?

Die Erkenntnis ist schon lange vorhanden, Besserung aber nicht in Sicht: Seit mehreren Jahren wird in der Presse und auf Podien die massiv vorhandene Finanzierungslücke bei der Frühphasenfinanzierung deutscher Biotechnologieunternehmen angeprangert. Zwar erfolgte in jüngster Vergangenheit, vor allem durch den High-Tech Gründerfonds, eine Reihe von Seed-Investitionen, für den Fall der Erstphasenfinanzierung hat dies aber zu keiner echten Trendwende geführt. Nur 16% des Biotech-Risikokapitals flossen 2006 in die Erstphasenfinanzierung, ähnlich sieht es im Jahr 2007 aus. Viel zu wenig, um den Markt mit ausreichend attraktiven Unternehmen zu versorgen, die dann später für weitergehende Finanzierungsrunden zur Auswahl stehen. Die Folgen sind fatal: Während europaweit das VC-Volumen in den letzten Jahren kontinuierlich anstieg, ist in Deutschland vor allem auch bei Nachfolgefinauzierungen ein deutlicher Einbruch zu verzeichnen.

Die Gründe für die Finanzierungslücke sind hinreichend bekannt: ungünstiges Risikoprofil, drohende Verwässerung der

Anteile, wenig ermutigende Renditen in der Vergangenheit. Frühphasenfinanzierung wurde in der Folge zur öffentlichen Angelegenheit erklärt.

Öffentliche Förderung ist notwendig, aber allein nicht ausreichend. Vielmehr bedarf es Konzepte, die junge Unternehmen in wenigen Jahren zu attraktiven Exitkandidaten mit eigenem Umsatz reifen lassen. Zum einen sollten junge Unternehmen bei niedrigen Kosten und hoher Innovationskraft möglichst lange im universitären Umfeld verbleiben. Wie kann dann aber von vorneherein der eigene Umsatz im Blickfeld stehen? Hierfür fehlt es den Unternehmen häufig an Erfahrung, das Geld für Business Development-Ressourcen ist knapp. Daher ist „Eigenleistung“ der VC-Investoren gefragt: als Türöffner, als Coach, als Manager und Planer. „Hands-on-Approach“ bedeutet vor allem, dass die Anzahl der betreuten Unternehmen pro Investmentmanager deutlich begrenzt wird, in günstiger Weise auf zwei bis drei. Gerade für sehr junge Unternehmen ist so der Spagat zwischen Umsatzorientierung bei niedrigen Kosten und hohen Innovationen noch möglich! ■



DR. CHRISTINA WAGNER,
PARTNER, INVENI CAPITAL
WWW.INVENICAPITAL.COM

Anzeige

DEUTSCHLANDS ERSTES MAGAZIN FÜR



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



Starten Sie Ihr Abonnement jetzt, und Sie erhalten die große Sonderausgabe „Start-up 2008“ (Einzelpreis 14,80 Euro) gratis dazu!

JETZT ABONNIEREN UNTER WWW.VC-MAGAZIN.DE

M&A im Rahmen einer Finanzierungsrunde im Life Science-Bereich

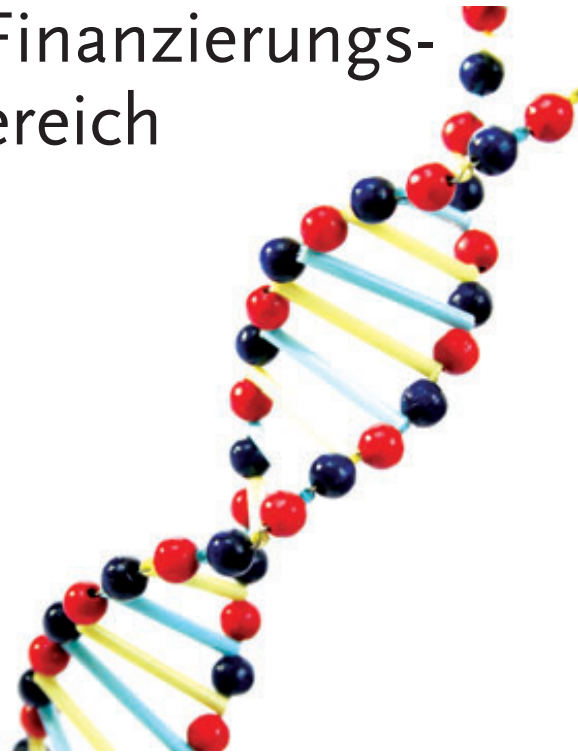
Transaktionsmodell der Zukunft?

In den letzten Jahren gab es eine ganze Reihe von Transaktionen unter Beteiligung deutscher Biotechunternehmen, bei denen die Schaffung größerer Einheiten durch Übernahme oder Fusion mit einer Finanzierungsrunde kombiniert wurde. Dazu gehörten z. B. die Zusammenschlüsse von Graffinity Pharmaceuticals und MyoContract zu Santhera Pharmaceuticals sowie von Develogen und Peptor im Jahr 2004, von Curacyte und IBFB Pharma im Jahr 2005, von Combinature Biopharm, Athelas und Merlion Pharmaceuticals im Jahr 2006 und von Probiodrug und Ingenium im Jahr 2007. Diese Kombination von M&A und Finanzierungsrunde könnte als Transaktionsmodell in Zukunft auf dem Weg zur weiteren Konsolidierung der Biotechbranche in Deutschland an Bedeutung gewinnen.

M&A als Mittel zur Erschließung neuer Finanzierungsquellen

Die Bildung größerer, schlagkräftiger Einheiten, die langfristig überlebensfähig und international wettbewerbsfähig sind, würde die Attraktivität deutscher Biotechnologieunternehmen für Investoren deutlich erhöhen. Durch den Zusammenschluss von Biotechunternehmen, die auf denselben Gebieten (Indikationen oder Technologien) tätig sind, können die Produktpipeline, das Management und die Investorenbasis erheblich gestärkt werden. Ebenso können sich dadurch die Chancen erhöhen, Umsätze aus Service- oder Lizenzgeschäften zu generieren. Je geringer die Abhängigkeit eines Biotechunternehmens von einzelnen Produktkandidaten ist, je erfahrener und internationaler das Managementteam und die Investoren sind und je besser die Chance ist, ein profitables Geschäft zu etablieren, desto interessanter wird das Biotechunternehmen für alte und neue Investoren, den Kapitalmarkt und potenzielle Big Pharma-Partner. Die Schaffung von Unternehmen kritischer Masse mit klarem Fokus auf Produktentwicklung und kommerziellen Erfolg und mit guten Wachstumsperspektiven verbessert nicht nur die Chancen auf weitere und größere Finanzierungsrunden, sondern auch auf attraktive Partnering Deals mit Big Pharma und Exits über Trade Sales oder Börsengänge.

Deshalb ist es erstaunlich, dass M&A als Mittel zur strategischen Entwicklung deutscher Biotechunternehmen in den vergangenen Jahren nicht in größerem Umfang genutzt wurde. Bisher haben erst relativ wenige, vor allem größere börsennotierte Unternehmen wie Medigene, Morphosys und Evotec M&A-Transaktionen zur Umsetzung ihrer geschäftlichen Strategien durchgeführt



und eine aktive Rolle bei der internationalen Konsolidierung der Branche übernommen. In letzter Zeit beschäftigen sich jedoch mehr CEOs und CFOs deutscher Biotechunternehmen als in der Vergangenheit mit dem Thema M&A unter dem Aspekt der Optimierung der Wertschöpfung durch Bildung kritischer Masse und erkennen darin eine Chance zur Erschließung neuer Finanzierungsquellen.

Vorteile der Kombination von M&A und Finanzierungsrunde

Abgesehen davon, dass die Schaffung größerer Einheiten durch M&A-Aktivitäten oft eine Finanzierungsrunde erst ermöglicht, hat ein solches Kombinationsmodell weitere Vorteile.

Sowohl Finanzierungsrunden als auch M&A-Deals sind mit erheblichem Zeitaufwand, Ablenkung vom Tagesgeschäft und Transaktionskosten verbunden. Durch die Verknüpfung beider Transaktionen lässt sich der zeitliche und finanzielle Gesamtaufwand deutlich reduzieren.

Außerdem wird erfahrungsgemäß die Einigung über typischerweise strittige Fragen bei Finanzierungsrunden und Unternehmenskäufen oft auch dadurch erleichtert, dass die beteiligten Parteien im kombinierten Transaktionsmodell gleichzeitig in verschiedenen Rollen beteiligt sind. So ist z. B. der Investor bei der Due Diligence-Prüfung des Unternehmens, an dessen Finanzierungsrunde er sich beteiligt, auf der Erwerberseite, während er bei der Due Diligence-Prüfung des Unternehmens, dessen Anteile er im Rahmen der gleichen Finanzierungsrunde in das zu finanzierende Unternehmen einbringt, auf der Veräußererseite steht. Die gleichzeitige Beteiligung in verschiedenen Rollen an derselben Transaktion fördert das gegenseitige Verständnis und die Einigungsbereitschaft z. B. bei Haftungs- und Gewährleistungsfragen.

Strukturierung der Transaktion

Die Strukturierungsmöglichkeiten bei Finanzierungsrunden, die mit M&A-Aktivitäten in Form von Übernahme oder Fusion verbunden sind, sind vielfältig. Bei der Aktiengesellschaft z. B. erfolgt die Beteiligung alter und neuer Investoren im Rahmen einer Finanzierungsrunde typischerweise durch Ausgabe neuer Aktien im Rahmen einer Bar- und/oder Sachkapitalerhöhung. Soweit ein Investor für seine neuen Aktien an der zu finanzierenden Gesellschaft bestehende Aktien an einem anderen Unternehmen in das zu finanzierende Unternehmen einbringt, kann dies nicht nur im Wege einer Sacheinlage, sondern auch durch Erbringung einer sonstigen Zahlung in die Kapitalrücklage des zu finanzierenden Unternehmens geschehen, und zwar durch Abtretung der einzubringenden Aktien an die zu finanzierende Gesellschaft. Die Einbringung der Aktien des anderen Unternehmens in die zu finanzierende Gesellschaft erfolgt typischerweise aufschiebend bedingt durch den Beschluss der Hauptversammlung der zu finanzierenden Gesellschaft über die Kapitalerhöhung und den Abschluss der entsprechenden Zeichnungsverträge und auflösend bedingt durch die Nichteintragung der Durchführung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister der zu finanzierenden Gesellschaft innerhalb einer bestimmten Frist.

Fazit:

Ebenso wie Erfolge in der Produkt- und Geschäftsentwicklung kann auch die Entwicklung einer überzeugenden M&A-Strategie zur Schaffung größerer, auf einzelne Bereiche fokussierter Biotechunternehmen den Abschluss von Finanzierungsrunden erheblich erleichtern. Für CEOs und CFOs deutscher Biotechnologieunternehmen, die sich rechtzeitig und offensiv mit diesem Thema beschäftigen und die damit verbundenen Chancen erkennen und nutzen, können sich dadurch sehr attraktive Perspektiven für die Weiterentwicklung ihrer Unternehmen ergeben. ■

Zum Autor



Dr. Henning Mennenöh ist Rechtsanwalt und Partner im Münchner Büro der Kanzlei Hogan & Hartson Raue. Sein Schwerpunkt sind Transaktionen im Bereich Life Sciences, vor allem Unternehmenskäufe, Allianzen und Partnerschaften, Kooperations- und Lizenzvereinbarungen, Finanzierungsrunden und alternative Finanzierungen.

Anzeige

Erfolg

»Mit der BayBG erfolgreich durchgestartet ...«

*Dr. Torsten Neufeind, geschäftsführender Gesellschafter
Proteros biostructures GmbH, Martinsried b. München*



»...als wir, als junge Wissenschaftler, Proteros Ende der 90-er Jahre aus dem Max-Planck-Institut heraus gründeten, hat uns die BayBG von Anfang an begleitet. Die Zusammenarbeit hat sich bewährt. Aus diesem Grund haben wir uns 2007 erneut entschlossen, weiterhin langfristig zusammenzuarbeiten.«

Dr. Torsten Neufeind hat die Proteros biostructures GmbH 1998 gegründet. Das Unternehmen nutzt die über 30-jährige Forschungserfahrung von Chemie-Nobelpreisträger Prof. Robert Huber vom Max-Planck-Institut für Biochemie. Proteros führt für die internationale Pharma-, Biotechnologie und Pflanzenschutzindustrie Forschungsarbeiten zur Beschleunigung der Wirkstoffentwicklung durch. Am Standort Martinsried sind aktuell 40 Mitarbeiter beschäftigt.

Eigenkapital. Beratung. Netzwerk.

www.baybg.de

Peter.Pauli@baybg.de · 089 2198-2590

BayBG
Bayerische
Beteiligungsgesellschaft mbH

Unternehmensbewertung in der Frühphase

Für jedes Start-up der passende VC

Zwischen Venture Capitalist und Gründer ist die Bewertung des Start-ups ein heiß diskutiertes Thema. Während der Unternehmer einen möglichst hohen Ansatz schätzt, ist dem Kapitalgeber naturgemäß ein niedrigerer Preis für die zu übernehmenden Anteile lieber. Verschiedene Methoden und Kennziffern können bei der Unternehmensbewertung durchaus zu unterschiedlichen Ergebnissen führen.

„Etwas Musik kommt in den Markt“

Vor allem die großen Internet-Deals strategischer Investoren (etwa StudiVZ als deutsches Leuchtturm-Projekt) haben bei IT-Gründern eine neue Goldgräberstimmung ausgelöst. Auch wenn die Bewertungen seit ihrem Tiefpunkt vor rund zwei Jahren wieder ansteigen, seien sie deutlich von den utopischen Zahlen um die Jahrtausendwende entfernt – so die einhellige Branchenmeinung. „Für unser Geschäft ist dieser Trend gut. Wir



Dr. Peter Terhart, S-Refit

Frühphaseninvestoren profitieren davon, wenn etwas Musik in den Markt kommt“, meint etwa Dr. Peter Terhart von S-Refit. Auch Wolfgang Lubert von enjoyventure begrüßt solche Transaktionen: „Sie senden das Signal, dass man Start-ups sehr erfolgreich entwickeln kann. Das motiviert Gründer, ihre

Konzepte auch durchzuführen.“ Auf die Euphoriebremse tritt dagegen Stefan Lemper von Aurelia Private Equity: „Gründer, die sich zu hohe Bewertungen erwarten, machen Deals unattraktiv.“ Ähnlich äußert sich Frank Seehaus von Burda Digital Ventures, der aber eine Hintertür offen lässt: „Hohe Bewertungen können durch die Transaktionsstruktur, beispielsweise Regelungen zur Bewertungsanpassung, relativiert werden.“



Frank Seehaus, Burda Digital Ventures

Methoden und Kennziffern

Unternehmensbewertung in der Seedphase gehört zu den anspruchsvolleren Aufgaben, denen sich Venture Ca-

pitalisten zu stellen haben. Da belastbare Zahlen wie Bilanzen oder Umsätze noch nicht existieren, sind andere Ansätze gefragt. Als einfachster Weg gilt, eine Peer-group zu bilden. „Idealerweise sind das börsennotierte Unternehmen mit öffentlich zugänglichen Zahlen“, so Matthias Grychta



Matthias Grychta, Neuhaus Partners

von Neuhaus Partners. „Wir vergleichen die Werte mit den Annahmen des Start-ups und nehmen als Basis unserer Unternehmensbewertung den Punkt, wo das Unternehmen in drei bis fünf Jahren stehen will.“ Bei eVentureCat werden verschiedene Ansätze als „Venture Capital-

Methode“ zusammengefasst, um den Unternehmenswert zum Zeitpunkt des möglichen Exits zu bestimmen. Wesentliche Multiples basieren auf Umsatz, Gewinn und der Zahl der Mitglieder bei Social Networks. „Von dem Ergebnis dieser Berechnung leiten wir die Höhe der Anteile ab, die Investoren brauchen, um eine



Thomas Schröter, eVentureCat

gewisse Grundrendite zu erzielen“, erläutert Geschäftsführer Thomas Schröter diesen Ansatz. Bei der regional ausgerichteten S-Refit AG legt der „discounted cashflow“, sprich der abgezinste Zahlungsstrom, den Grundstein. Dazu Terhart: „Wir rechnen vier bis fünf Szenarien vom Konkurs bis zum großen Erfolg durch und diskontieren ab. Aus einer Vergleichsgruppe oder der wahrscheinlichen Zahlungsbereitschaft eines späteren Investors bilden wir dann den endgültigen Wert.“

GÄNGIGE METHODEN ZUR BEWERTUNG JUNGER UNTERNEHMEN

- DISCOUNTED CASHFLOW – ABGEZINSTER ZAHLUNGSSTROM (ZUKÜNFTIGE ZAHLUNGSÜBERSCHÜSSE, KAPITALKOSTEN, ANFALLENDE STEUERN)
- EXITSZENARIO – ZAHLUNGSBEREITSCHAFT MÖGLICHER KÄUFER
- MULTIPLE-VERFAHREN – Z. B. AUF BASIS VON UMSATZ UND EBIT
- PEER GROUP – VERGLEICH MIT BÖRSENNOTIERTEN WETTBEWERBERN
- VENTURE CAPITAL-METHODE – ZUSAMMENFASSUNG VERSCHIEDENER METHODEN

Natürliche Obergrenzen

Bei der konkreten Einschätzung eines Start-ups setzt auch die Finanzierungsphase natürliche Obergrenzen, wie Schröter eingesteht: „Die Gründungsgesellschafter sollen nach der ersten VC-Runde noch die Mehrheit halten. Bei wachstumsorientierten Technologieunternehmen in der Seedphase sehen wir daher Bewertungen zwischen 0,6 und vielleicht 1,6 Mio. Euro.“ Von höheren Werten geht Neuhaus Partners aus – bei Investments im Bereich ITK nennt Grychta einen Korridor zwischen 1,5 und 5 Mio. Euro als Pre-Money-Bewertung. Eine grobe Daumenregel wendet Burda Digital Ventures an. Seehaus: „Letztlich zählt der erwartete Erlös beim Exit. So werden aktuell am Kapitalmarkt Internetaktien mit 12 bis 14 Mal EBITDA bewertet. Das ist dann abzuzinsen auf den Finanzierungszeitpunkt. Die Höhe der Abzinsung hängt von individuellen Faktoren des Start-ups ab.“ Vor zu optimistischen Ansätzen warnt Wolfgang Lubert: „Je höher am Anfang die Messlatte gelegt wird, desto schwieriger wird die Realisierung. Viele Gründer erweisen sich einen Bären dienst, wenn sie zu sportlich rangehen und hinterher Korrekturen fällig werden.“ Es sei sinnvoller, mit einer niedrigeren Bewertung zu starten und bei einer guten Performance dem Gründerteam Anteile zurückzugeben.



Wolfgang Lubert, enjoyventure

Einfluss des Standorts

Während Biotech- oder Pharma-Start-ups in den bundesweit verstreuten Industrieparks verlässliche Rahmenbedingungen vorfinden, können IT-Gründer in der Garage

oder der WG-Küche loslegen. Welche Rolle spielt dann die Frage des Standorts? Eine Große, meint Grychta: „Die Infrastrukturvorteile von Berlin als quirlige Hauptstadt der Kreativen oder Hamburg und München mit ihren Clustern IT und Mobile bzw. Software können sich in der Bewertung niederschlagen.“ Aus der Sicht Stefan Lempers zählt ein anderer Aspekt mehr: „Erfahrung und Vernetzung der Gründer können Standortnachteile ausgleichen.“ Von einer anderen Seite nähert sich Thomas Schröter der Problematik: „Der Sitz des Kapitals übt den stärkeren Einfluss aus. Wo es ein höheres Kapitalangebot gibt, gibt es auch eine Tendenz zu einer höheren Bewertung.“ Dies gelte gerade für die Seedphase, in der sich viele Business Angels tummeln, die bis heute vorrangig regional fokussiert sind.



Stefan Lemper, Aurelia Private Equity

Fazit:

So vielfältig und bunt die Investorenlandschaft in Deutschland ist, so vielfältig sind auch die verschiedenen Ansätze und Ansichten, Unternehmen in der Frühphase zu bewerten. Diese Bandbreite gereicht Start-ups durchaus zum Vorteil: Wenn ein Investor einen eher niedrigen Wert ansetzt oder gar eine Absage erteilt, kann die nächste Anfrage deutlich bessere Ergebnisse zeitigen. Ein weiterer Aspekt sollte vor allem auf Gründer abseits der Boomstädte beruhigend wirken – Investoren bewerten vorrangig die Substanz des Unternehmens, nicht dessen Sitz. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Anzeige

Erfolgreich selbstständig!



START

Die Messe für Existenzgründung, Franchising und junge Unternehmen

Holen auch Sie sich auf den START-Messen alle Informationen für eine erfolgreiche Gründung – ob als Franchise-Nehmer oder mit einer eigenen Geschäftsidee.

www.start-messe.de

Bremen 11. - 12. April 2008 · Nürnberg 4. - 5. Juli 2008 · Essen 17. - 18. Oktober 2008



www.agentur-marks.de

Gesunde Unternehmen aufgepasst

Teil 83: Baigo Capital GmbH

Neu formierte Private Equity-Teams, denen es gelingt, zum First Closing 100 Mio. Euro einzuwerben, sind in Deutschland viel zu selten. Doch nicht nur hierdurch zeichnet sich der Frankfurter Finanzinvestor Baigo Capital aus. Auch die Fokussierung auf Buyouts im europäischen Gesundheitssektor stellt ein Alleinstellungsmerkmal dar.

Buy and Grow → Baigo

Die vier Gründer von Baigo Capital, Marcus Bracklo, zuletzt Leiter Healthcare Investment Banking bei Sal. Oppenheim, sein Kollege Frank Duffner, Leiter Healthcare M&A bei der Privatbank, Dr. Dariusch Mani, Pharmaunternehmer und ehemaliger Manager bei Schering, sowie Markus Solibieda, Direktor bei 3i, erkannten den Gesundheitssektor als Marktlücke im Buyout-Bereich. Auf Basis dieser Erkenntnis entwickelten sie die Idee eines spezialisierten Private Equity-Fonds für Investitionen in dieser Branche. Bracklo skizziert die Überlegungen wie folgt: „2006 gab es europaweit 250 Transaktionen im Healthcare-Bereich, 2007 waren es sogar um die 280. Mit jährlich mehr als 200 Deals mit einem Transaktionsvolumen von bis zu 200 Mio. Euro entfällt das Gros davon auf den für uns relevanten Small- und Mid Cap-Bereich. Der Markt ist also ausreichend attraktiv.“ So gründeten die vier Partner, die bereits seit einigen Jahren zusammenarbeiten, im Oktober 2007 die Private Equity-Gesellschaft Baigo Capital. Namensgebend ist der Ginkgo-Baum: Baigo ist chinesisch für die Frucht des Ginkgo, als botanisch gesehen ältester Baum symbolisiert dieser Langfristigkeit, gesundes



Die Blätter des Ginkgo-Baumes – Namensgeber für Baigo Capital

Altern und eine Verbundenheit mit dem Standort Frankfurt. Die phonetische Ähnlichkeit des Wortes Baigo und des englischen Begriffs „Buy and Grow“ ist dabei eine durchaus gewollte Konnotation.

Fundraising & Investitionsstrategie

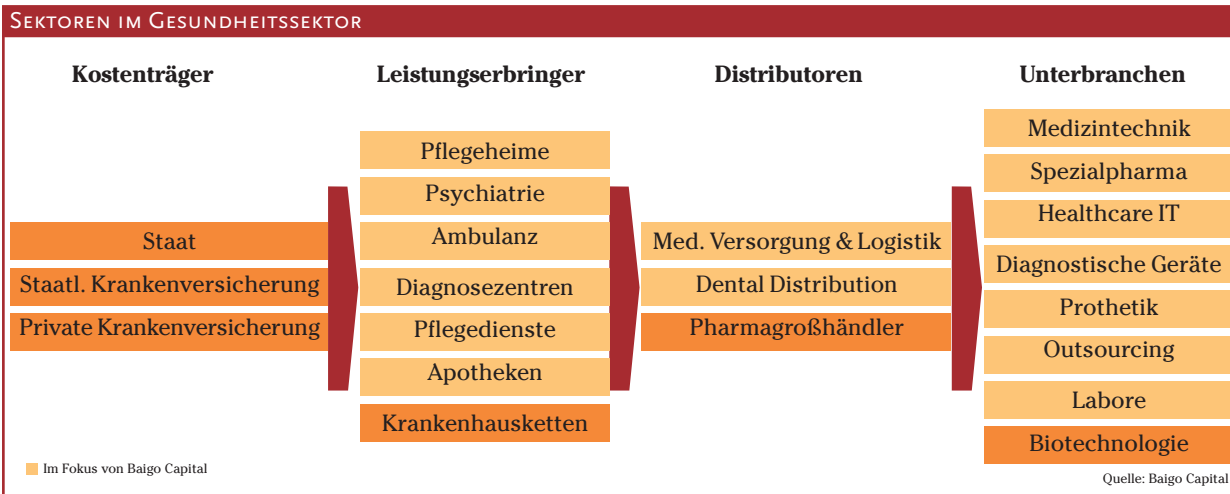
Als Cornerstone-Investoren beim First Closing haben sich Sal. Oppenheim und ein namentlich nicht genanntes Family Office engagiert. Weitere Geldgeber kommen aus verschiedenen Ländern Europas. Insgesamt soll der erste Baigo-Fonds, der auf Empfehlung der steuerlichen und rechtlichen Berater als vermögensverwaltende KG aufgelegt wurde, ein Volumen von 200 Mio. Euro erreichen. Angepeilt werden rund zehn Investments über die nächsten fünf Jahre, sprich durchschnittlich zwei Beteiligungen pro Jahr. Bisher zeigt sich Bracklo mit dem Dealflow sehr zufrieden: „Aktuell sehen wir 25 bis 30 Transaktionen pro Quartal und können uns hieraus die besten aussuchen.“ Noch wurde kein Kaufvertrag abgeschlossen, die Beteiligungsgesellschaft stehe aber mit mehreren Unternehmen in intensiven Verhandlungen. So zeigt sich Bracklo zuversichtlich, das Soll von zwei Neuengagements in diesem Jahr mindestens zu erreichen. Für Baigo kommen dabei

INVESTITIONSSCHWERPUNKTE

- PHASE: WACHSTUMSKAPITAL/BUYOUTS
- UNTERNEHMENSWERT: 40 BIS 200 MIO. EURO
- BRANCHE: GESUNDHEITSWESEN
- REGION: EUROPA

STECKBRIEF BAIGO CAPITAL GMBH

- STANDORT: FRANKFURT AM MAIN
- GRÜNDUNGSJAHR: 2007
- GESELLSCHAFTER/INVESTMENT PROFESSIONALS: MARCUS BRACKLO, FRANK DUFFNER, DR. DARIUSCH MANI, MARKUS SOLIBIEDA
- ANZAHL DER AKTUELLEN BETEILIGUNGEN: (NOCH) 0
- DERZEIT VERWALTETES KAPITAL: 100 MIO. EURO



sowohl Mehrheits- als auch Minderheitsbeteiligungen infrage, wobei letztere insbesondere im Bereich Wachstumskapital denkbar seien. „Voraussetzung für eine Minderheitsbeteiligung sind ferner angemessene Regelungen über Governance und Exit“, ergänzt Bracklo. Auch für Konsortien zeigt sich Baigo offen, sofern Einigkeit über die Strategie für die Entwicklung des Beteiligungsobjekts erzielt werden kann.

The trend is your friend

In den USA gibt es auf das Gesundheitswesen spezialisierte Private Equity-Fonds seit über 20 Jahren. Das Urgestein namens Welsh, Carson, Anderson & Stowe wurde 1979 gegründet und investiert bereits aus seiner zehnten Fondsgeneration. In den letzten fünf Jahren sind in den USA über fünf neue Healthcare-Branchenfonds gegründet worden. In Europa ist Baigo Capital noch ein Pionier – auch wenn sich Finanzinvestoren ohne Branchenfokus natürlich auch bisher an Unternehmen aus dem Gesundheitswesen beteiligt haben. Den Trend zu Branchenfonds für den Gesundheitssektor sehen die vier Fondsmanager nun nach Europa schwappen und freuen sich darüber, dass sie einen vermeintlich idealen Gründungszeitpunkt erwisch haben: „Wir sind froh, dass die Korrektur im M&A-Markt jetzt eingetreten ist und nicht erst in zwei Jahren. So profitieren wir davon, dass sich die Preise zu Beginn unserer Investmentperiode normalisieren.“ Zwar will Bracklo nicht ausschließen, dass die Unternehmensbewertungen zunächst noch weiter zurück-



Marcus Bracklo

gehen. Dies sei aber nicht tragisch, da der Investitionszeitraum über die nächsten fünf Jahre ausreichend lang sei, um keinen Handlungsdruck aufkommen zu lassen. Im Hinblick auf das noch laufende Fundraising zeigt sich Bracklo ebenfalls optimistisch: „Es gibt weiterhin ausreichend Kapital, das nach interessanten Anlagen sucht. Als Managementteam, das eine differenzierte Strategie fährt, profitieren wir davon. Schließlich wird insbesondere der Gesundheitssektor als ein klarer Wachstumsmarkt gesehen. Und wir konnten die Investoren überzeugen, dass wir als Team die richtige Mischung an Expertise im Deal-sourcing, an Exekutionserfahrung und operativem Know-how mitbringen.“

Ausblick

Eine Zielrendite möchte das Baigo-Team nicht veröffentlichen, sie liege aber im branchenüblichen Maßstab. Klare Vorstellungen gibt es bezüglich der regionalen Investitionsschwerpunkte, die in Deutschland, der Schweiz, Skandinavien und Frankreich liegen sollen. Insbesondere bei der Erschließung der ausländischen Märkte soll das Advisory Board eine wichtige Rolle einnehmen, das mit Experten aus verschiedenen Regionen und Fachrichtungen besetzt werden konnte: Der Engländer David Ebsworth kennt sich in der Pharmaindustrie aus, der Finne Olli Rikkala stammt aus der Medizintechnik und der Franzose Antoine Flochel bringt Expertise aus der Pharmabranche und dem Gesundheitswesen mit. Zur besseren Abdeckung auch der übrigen Regionen Europas sollen sowohl das Investmentteam als auch das Advisory Board in den nächsten Jahren ausgebaut werden. ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

Alle bisher erschienenen Teile dieser Serie unter www.vc-magazin.de

Der Faktor Konsument

Über den Erfolg bei der Commercial Due Diligence im Konsumgütersektor

Konsumgüter sind ins Visier von Finanzinvestoren gelangt. Success Storys wie CBR oder Rodenstock und die Börsenerfolge von Anbietern wie Inditex oder Apple lenken Finanzmittel in den Sektor. Die Phantasie, ein Geschäftsmodell mit wenigen Handgriffen und geringen Investitionen punktgenau auszurichten und damit die nächste Success Story zu schreiben, erhöht den Anlagedruck. Dabei wird leicht übersehen, dass viele Hersteller und Händler von Konsumgütern auch dieses Jahr ums Überleben kämpfen. Nur wer punktgenau den Nerv des Konsumenten trifft, kann einen herausragenden Wachstumspfad realisieren.

Commercial Due Diligence

Ob ein Unternehmen das Potenzial dazu hat, muss die Commercial Due Diligence beantworten. Viele Arbeiten konnten in der Vergangenheit diesem Anspruch nicht Rechnung tragen, weil sie isoliert auf sekundäre Datenquellen setzen und zu wenig auf die spezifischen Fragestellungen des Unternehmens fokussiert sind. Nur wer zusätzlich über Konsumenten, Wettbewerber und sonstige Stakeholder aktiv primäre Datenquellen schafft, kann die Prognosegüte liefern, die Investoren heute brauchen.

Kardinalfragen vs. „nice to know“-Fragen

Der Konsumgütermarkt mit seinen fast jedem bekannten Produkten wirft zahlreiche Fragen auf – Kardinalfragen und „nice to know“-Fragen. Kardinalfragen adressieren grundlegende Einflussgrößen, die maßgeblich den Wert des Unternehmens bestimmen. „Nice to know“-Fragen hingegen sind diejenigen, die Konsumenten bewegen, strategisch aber oft wenig relevant sind. Der entscheidende Erfolgsfaktor besteht darin, Kardinalfragen und „nice to know“-Fragen zu trennen. Hierfür müssen Branchentrends vorausgesagt und strategische Optionen des Unternehmens entwickelt werden. Dies erfolgt leider in der Regel unvollständig und unsystematisch.

Die große Dynamik im Konsumgütermarkt, die früher das Branchenbild alle zehn Jahre verändert hat, ruft heute bereits alle fünf Jahre maßgebliche Veränderungen hervor. Weil sich die Konsumgewohnheiten immer schneller verändern, wird sich dieser Branchenzyklus in Zukunft noch weiter verkürzen und den Anspruch an die Commercial Due Diligence im Konsumgütersektor deutlich wachsen lassen.

Strategieszenarien vs. Finanzmathematik

Dreh- und Angelpunkt für die Bewertung der Potenziale eines Unternehmens sind sein Produkt- und Leistungsangebot sowie die im Unternehmen vorhandenen Kapazitäten, das Angebot auch in Zukunft an den Marktanforderungen auszurichten.

Der deutsche Konsument sucht nach innovativen Angeboten, die ihm beispielsweise eine höhere Zeiteffizienz oder zumindest eine klare Orientierung bieten. Nur wenige Anbieter sind heute in der Lage, sich dies in letzter Konsequenz zu Eigen zu machen. Wer es zuerst schafft, wird andere verdrängen und auch gegen den Markt wachsen können.

Strategieszenarien auf Basis von Branchen-Know-how sind hierbei meist hilfreicher als pure Finanzmathematik. Die Analyse der Wettbewerbsverhalten und Konsumententrends ist zentral, da Entscheidungen maßgeblicher Wettbewerber oft machtvolle Trends begründen, die Wachstumserfolge von Unternehmen deutlich mehr prägen als die Entwicklung des Gesamtmarktes.

Primäre Datenquellen vs. sekundäre Datenquellen

Die Commercial Due Diligence analysiert den Markt und die Wertschöpfungskette des Geschäftsmodells. Primäre





Datenquellen liefern Datenmaterial aus Befragungen, Beobachtungen oder Experimenten. Sekundäre Datenquellen liefern Datenmaterial, das ursprünglich für andere Zwecke erhoben wurde.

Sekundäre Datenquellen sind preiswert und in der Regel breit verfügbar, selten allerdings aktuell und zudem oft falsch bzw. unvollständig mit Blick auf die Kardinalfragen der Transaktion. Primäre Datenquellen sind teuer und in der Regel nur wenigen Anbietern von Commercial Due Diligence-Dienstleistungen zugänglich, stellen aber oft den einzigen Zugang zu relevanten und aktuellen Daten über das Unternehmen, sein Angebot und den Markt dar.

Branchenspezialisierte Anbieter nutzen ihre in den Sektor weit verzweigten Netzwerke und schaffen es, mit offen strukturierten Interviewleitfäden innerhalb kurzer Zeit auf globaler Ebene klar gegliederte Antworten zu liefern.

Beste Ergebnisse liefern Interviewer mit breitem C-Level-Zugang in der Branche und umfassender Branchenerfahrung, die es erlaubt, auch in kurzen Interviewsequenzen das Gespräch auf die jeweiligen High-Value-Antworten des Interviewten zu lenken. Wer zusätzlich Fokusgruppen und professionelles Mystery Shopping einsetzt, kann mit einem leistungsfähigen Anbieter innerhalb von drei Wochen qualifizierte Ergebnisse im Hinblick auf alle weltweit relevanten Absatz- und Beschaffungsmärkte sammeln.

Fazit:

Erfolgreiche Commercial Due Diligence-Arbeiten im Konsumgütersektor basieren auf primären Datenquellen, aus denen sehr detailliert Szenarien entwickelt werden. Aufgrund der hohen Sektorendynamik ist die Analyse von Wettbewerbsverhalten und Konsumententrends zentral. Sie prägen die Entscheidungen maßgeblicher Wettbewerber und begründen die Wachstumserfolge von Unternehmen deutlich mehr als die Entwicklung des Gesamtmarktes oder einzelner Marktsegmente. ■

Zum Autor



Dr. Carsten Lurse ist Partner bei Kurt Salmon Associates. Er verfügt über umfassende internationale Erfahrung im Handel und der Konsumgüterindustrie und hat in den vergangenen Jahren zahlreiche maßgebliche Transaktionen begleitet.

Invest

Die Messe für institutionelle
und private Anleger

NEUE MESSE STUTT GART | 11. – 13.04.2008

AUF DER WELLE DES ERFOLGS MIT DER ANLEGERMESSE NR. 1

Bleiben Sie erfolgreich auch bei Turbulenzen auf den Finanzmärkten. Die Invest liefert Ihnen den kompletten Überblick über die breite Palette der Anlagemöglichkeiten. Noch mehr hochkarätige Aussteller auf dem neuen Messegelände, Top-Referenten im Rahmenprogramm mit rund 250 Vorträgen und Workshops sichern Ihnen den nötigen Wissensvorsprung für Ihren Erfolg.

Weitere Messehighlights:

- Themenpark EUWAX
- Themenpark Rohstoffe
- Expertenforum der Verlagsgruppe Handelsblatt
- das neue „TOP-Themen-Forum“ mit Hermann Kutzer

Mehr unter www.invest2008.de



MITVERANSTALTER

boerse-stuttgart

Wissen wo man handelt

MEDIENPARTNER

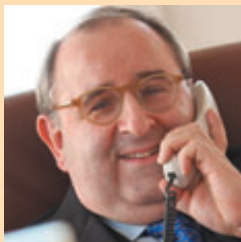
Handelsblatt **Wirtschafts**
Woche

www.invest2008.de

Wohin geht der Trend bei der Bewertung von KMU?

Über Stärken und Schwächen der aktuell angewandten Unternehmensbewertungsmethoden

Zu den Autoren



Michael Keller ist Teilhaber bei der auf M&A-Transaktionen im Mittelstand spezialisierten Beratungsgesellschaft Klein & Coll. sowie Dozent an der Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt am Main. Darüber hinaus ist Keller u. a. Stiftungsbeirat Mergers & Acquisitions im Mittelstand im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften an der Johann Wolfgang Goethe-Universität. Co-Autor **Dipl.-Kfm. Oliver Marquardt** ist Associate bei Klein & Coll. und verantwortlich für den Bereich Unternehmensbewertungen.

Bewertungen spielen in M&A-Mandaten eine wesentliche Rolle. Sie werden im Laufe eines Projektes immer mit den verfügbaren Daten des Unternehmens aktualisiert, um einen möglichst präzisen Unternehmenswert zu berechnen. Am Markt existieren nicht zu wenige Modelle, sondern zu viele. Die am Markt dominierenden Bewertungsmethoden sind eindeutig das angelsächsisch geprägte DCF-Verfahren sowie die Multiplikatorenbewertung.

ANWENDUNGSHÄUFIGKEIT DER BEWERTUNGSVERFAHREN IN DEUTSCHLAND	ANWENDUNGSHÄUFIGKEIT DER BEWERTUNGSVERFAHREN IN DEUTSCHLAND	
	DCF-VERFAHREN	MULTIPLIKATOREN
INVESTMENTBANKEN	100%	83%
UNTERNEHMENSBERATUNGEN	100%	100%
WP-GESELLSCHAFTEN	100%	80%
GESAMT (DURCHSCHNITT)	100%	88%

Quelle: in Anlehnung an Peemöller/Kunowski/Hillers

Gerade strategische Investoren bevorzugen das DCF-Verfahren. Es stützt sich grundsätzlich auf eine tiefgehende Analyse von Unternehmensdaten. Wesentlicher Vorteil des DCF-Verfahrens stellt die Zukunftsbezogenheit dar, weshalb der Käufer veranlasst wird, sich intensiv mit der künftigen Entwicklung auseinanderzusetzen. Kritisch anzumerken ist die Prognoseunsicherheit. Zukünftige Entwicklungen hängen von zahlreichen, mitunter sehr komplexen Einflussfaktoren ab, so dass mit steigender Prognoselänge der Unsicherheitsgrad zunimmt.

In den letzten Jahren ist eindeutig ein Trend zu erkennen, dass die Multiplikatorverfahren stetig an Bedeutung ge-

winnen. Nach der Multiplikatormethode errechnet sich der Unternehmenswert aus dem Produkt einer Bezugsgröße mit dem Multiplikator. In der Praxis werden bevorzugt Multiplikatoren auf Basis operativer Erträge (z. B. EBIT) verwandt. Entscheidender Faktor hierbei ist die Wahl der Vergleichsmultiplikatoren aus Transaktionen oder vergleichbaren am Markt gehandelten Unternehmen. Hierbei ist eine detaillierte Analyse der Vergleichsgesellschaften vorzunehmen. Jedes Unternehmen hat eigene Stärken und Schwächen, die neben operativen Kennzahlen in die Bewertung einfließen sollten. Gerade bei Laien findet die Multiplikatormethode großen Anklang, da sie einfach durchführbar ist.

Beide Verfahren werden bei der Bewertung von KMU eingesetzt. Aktuell werden KMU zumeist anhand von Multiplikatoren erworben, bzw. auf Basis eines Multiplikators werden indikative Angebote abgegeben. Hierbei werden häufig mehrere Geschäftsjahre in die Betrachtung einbezogen. Die aus der Vergleichsanalyse (Peer Group) gewonnenen Multiplikatoren werden nun auf einen gewichteten EBIT bzw. EBITDA angewandt.

BEISPIEL:					
JAHR	2005	2006	2007	2008	2009
EBIT	1.000	1.000	1.500	1.500	1.800
FAKTOR	1	2	3	2	1
GEW. EBIT	1.000	2.000	4.500	3.000	1.800
Ø-EBIT	1.367				
MULTIPLIKATOR	5,5x				
ENTERPRISE VALUE	7.517				

Unternehmen und implizit auch der Unternehmenswert sind kein starres Gebilde, sondern Bestandteil eines aktiven Marktes. Deshalb können sich die zu Beginn eines Prozesses erhobenen indikativen Unternehmenswerte im Prozessablauf durch erzielte Ergebnisse der Gesellschaft oder auch durch Markteinflüsse verändern.

Wie diese kurze Beschreibung der angewandten Bewertungsverfahren zeigt, werden am Markt mehrere Bewertungsverfahren eingesetzt. Jedes Modell hat eigene Stärken und Schwächen, die es zu berücksichtigen gilt. Eine detaillierte Analyse sowie Darstellung der Bewertungsergebnisse des M&A-Beraters ist für das Verständnis der Modelle bei Gesellschaftern von kleinen und mittleren Unternehmen unerlässlich. ■

Know-how für den Mittelstand

Die Unternehmeredition 2008



Erscheinungstermin: 12. April 2008



Erscheinungstermin: 14. Juni 2008



Erscheinungstermin: 30. Aug. 2008



Erscheinungstermin: 6. Dez. 2008

TERMINE „MITTELSTANDSFINANZIERUNG 2008“

Erscheinungstermin: 12. April 2008
 Anzeigenschluss: 31. März 2008
 Druckunterlagenchluss: 4. April 2008

ANSPRECHPARTNER ANZEIGEN

Claudia Kerszt, Johanna Wagner, Bernhard Kramer
 Tel. +49 (0) 89-2000 339-52, -50, -51; kerszt@goingpublic.de,
 wagner@goingpublic.de, kramer@goingpublic.de

“People have to lower their expectations”

Interview with Brooks Zug, senior managing director, HarbourVest Partners



Brooks Zug

In 1982 Brooks Zug co-founded Hancock Venture Partners, which later became HarbourVest Partners. Since then HarbourVest Partners has committed more than 15.7 billion USD to newly formed funds worldwide, along with approximately 5 billion USD to secondary partnership purchases. While the firm is overseeing some of the largest fund of funds dedicated to Private Equity, Brooks Zug himself has been ranked by general partners recently as one of the 50 most influential people in Private Equity today. Andreas Uhde, editor-in-chief of VentureCapital Magazin, spoke to him about investing in Private Equity in current market conditions, German fund managers and the biggest challenges to the industry.

VC Magazin: Recent years have been excellent for buyout investors. How might the vintage years 2007 and 2008 turn out?

Zug: Anytime when there is a significant change in the market, like the one we have had in the last six months, we end up with a situation where being a new investor is often a good thing – because prices are usually affected in a way that make new deals more attractive than they were six months or a year before. That is what we are experiencing now. We will find that the deals which are done in 2008 will be much better priced than the deals which were priced in the first half of 2007. From this point of view the 2007 and 2008 vintage funds will turn out better than the 2005 and 2006 vintage funds, since the latter ones have invested at much higher prices.

VC Magazin: Do you think that limited partners in general understand that now is a good time to invest?

Zug: The more sophisticated limited partners will continue to invest in buyouts, the less sophisticated ones might pull back. As a general rule, most investors tend to invest in the areas that have performed best most recently. Most investors therefore invest more money at the top of the market than at the bottom of the market. People are avoiding large buyouts now because of the credit crunch, but the time to have been cautious was last year and the two years before. But at that time returns were looking

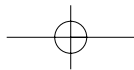
so good that more and more money flowed into the marketplace.

VC Magazin: HarbourVest has closed its eighth US targeted fund of fund programme in December 2007 at 5.5 billion USD. How do the circumstances just noted affect your investment strategy?

Zug: We believe that the best strategy to build a private equity portfolio is to invest consistently over time. So the best strategy is not to rush to put more money in the market when everyone else is doing so and similarly not to pull back when everybody else does. Our strategy has always been to build a portfolio over a three to five year period – depending on the market cycle. Right now I think it will take general partners longer to invest, since debt will not be as readily available or as inexpensive as it used to be. This means that we will be looking at roughly a four year commitment period for our US programme VIII.

VC Magazin: Looking at venture capital firms in the German speaking countries: What are the main factors that hinder you from investing in these partnerships?

Zug: The main thing missing is a consistent track record of performance. Having said this, we have been investing in European venture since 1984, although our primary focus in Europe is on buyouts. The whole venture space worldwide has gone through a period of time where we haven't yet seen much performance in the last eight or nine years – with only a few exceptions. ▶



**With Speaker
Participation From:**

Abingworth Management

Advent Venture Partners

Atlas Venture

Baigo Capital

BioConnect

BioMedPartners

Capital Royalty

Credit Suisse

DyoDelta Biosciences

Edmond de Rothschild

Investement Partners

Exane BNP Paribas

GlaxoSmithKline

Lehman Brothers Europe

LEK Consulting

Maignon Technologies

Merck, Sharp & Dohme

NBGI Ventures

NGN Capital

Novartis Pharma

Pfizer

Rothschild

**Presenting Companies
include:**

ACE BioSciences

Addex Pharmaceuticals

Affitech

AM-Pharma

Archimedes Pharma

Ardana

biolitec

Cyclacel Pharmaceuticals

DBV Technologies

f-star

Kiadis Pharma

Kenta Biotech

Lectus Therapeutics

Lipoxen

MolMed

Nerites Corp

Nitec Pharma

NOLabs

OctoPlus

Palau Pharma

Praxim

Protaffin Biotechnologie

Santaris Pharma

SDP Technology

Symetis

Vivendy Therapeutics

WILEX

SACHS ASSOCIATES

EUROPEAN LIFE SCIENCE CEO FORUM INVESTING & PARTNERING

**in Biotech – Medtech – Speciality Pharma
& Emerging Markets**

22-23 April 2008 • Swissôtel, Zurich

- Network with over 300 investors, analysts, media and representatives from the Biotech, Medtech & Pharmaceutical industries
- Themes include: Finance & Investment, Partnering, Medical Devices & Speciality Pharma
- Presenting Opportunities for over 50 public & private companies

Event Sponsors:



www.bioconnect.de



www.katanassociates.com



www.dyodelta.com

Pharma Partners:



www.lilly.com



www.gsk.com



Whitehouse Station, N.J., U.S.A.

www.merck.com



www.merckserono.net



www.novartis.com



www.pfizer.com

Regional Partner:



www.swissbiotech.com

To register please visit www.sachsforum.com or call + 44 20 7405 5544

VC Magazin: How long should the track record be at least?

Zug: We really like to see a minimum of two prior funds. Preferably there should be three prior funds, with the oldest showing real positive performance and the other two consisting of a portfolio of companies with strong potential based on careful analysis.

VC Magazin: Is there a minimum fund size that HarbourVest requires?

Zug: The minimum amount of money we would commit to a fund is probably 10 million USD or Euro. A typical venture partnership investment for us is a 25 to 50 million USD/Euro investment, while the fund size would be roughly ten times this size. We are often the largest investor in a venture fund. We are, for example, the largest investor in Index and Sofinnova.

VC Magazin: What was the most challenging period for private equity in your 25 years in the industry?

Zug: When we started HarbourVest in 1982, Private Equity was not an asset class as it is today. It was a rare investment, and the amount of capital invested in this area was very small. One of the difficulties back then was that the industry had little history and very few performance statistics. Most of the judgements investors in this asset class made were based to some degree on subjective criteria. When general partners were raising money, they talked about their successes and not so much about their failures. The first benchmark statistics ever published in this industry were published in October 1988 – and the performance they revealed was generally pretty bad. So all of a sudden the people who invested in venture capital went from believing that this was an industry where it was easy to make money to being much more sceptical. For the next year or so, fundraising was very hard, which slowed the pace of the venture capital investing significantly.

VC Magazin: What are the biggest challenges to private equity investors today?

Zug: Probably the amount of capital in the industry and the expectations of investors. In the past two or three years, investors were seeing 20, 30 and 40% internal rates of return in the buyout space and some expect this to go forward, which will not be the case. This does not mean that private equity is a bad place to invest, but people have to lower their expectations.

VC Magazin: Do you see reason for concern regarding changes in the political and fiscal environment for private equity in the US as well as in Europe?

Zug: One of the objectives of private equity firms is to buy companies that are weak and have poor management or other shortcomings. Buyout firms try to improve those things and make businesses more efficient, which

is necessary to allow these companies to survive long-term. In many cases, these changes are necessary for survival whether or not a buyout firm is involved. However, there is one legitimate argument to the locust debate: Buyout firms burden companies with a lot of debt, which increases the risk to shareholders as well as employees. Nevertheless, I do not think it is likely that the buyout industry will take a major hit from higher taxation or other issues, although there are short-term issues to worry about.

„I do not think it is likely that the buyout industry will take a major hit from higher taxation or other issues“

VC Magazin: Some funds increased their management fees in recent years; Bain has been charging 30% carry for their funds for roughly a decade. Guy Hands even predicted in his speech at Super Return 2006 that “individual deal carry will come up in Europe during the next year”. How do fund of funds like HarbourVest react to these developments?

Zug: Obviously we don't like it. Nor do any other limited partners. We think that general partners are already very adequately rewarded. Some groups, however, have excess demand for their partnership, so they can charge a higher fee. The reason this hasn't happened broadly in the buyout industry is that the best performing funds have raised the size of their funds instead of raising the fee. Usually what happens is that general partners ask for higher fees at the peak of the market and then later never give them up, unless investors are prepared to walk away. In the current market environment, I expect that it will be a little harder for general partners to alter conditions in their favour than it was in recent years.

VC Magazin: What is your view on private equity firms going public?

Zug: As a general rule I don't think it is a good thing. It is likely to change the thinking of the general partner. If you have a public stock that depends on earnings, the general partner will have to think about ways to increase their earnings to benefit the stock price. In theory, if investors are truly long-term oriented, it should not affect their decisions on a day to day basis. But we all know the stock market is not long-term oriented. The general partners might, therefore, raise as much money as they can so that they can lock in management fees. I would prefer a general partner that raises a fund that fits its investment capability and the market opportunity, rather than a size that enables them to sustain their stock price.

VC Magazin: Could you imagine to go public yourself?

Zug: It is unlikely that HarbourVest would go public, and we have no plans to do that at the moment. Further, there is no need for HarbourVest to create a liquidity event, because there is no large founding shareholder, who wants to get out. Even Edward Kane and I, the two founders, do not own a significantly larger share than many of the other partners of our firm. However, we have recently set up a permanent capital vehicle, which was listed on Euro-next in Amsterdam in December of last year.

VC Magazin: Similar to the one which KKR listed on Euro-next in the first half of 2006?

Zug: KKR was kind of a leader in this round of permanent capital vehicles, as KKR was the first US firm to list such a thing in Europe. The KKR vehicle was initially all cash, but it has since become fully invested. We offered a fully invested portfolio by asking our limited partners to transfer some of their past commitments from existing funds to our new vehicle. We also absorbed all underwriting expenses ourselves.

VC Magazin: If you were able to change one thing in the public perception of private equity in the US, what would that be?

Zug: Where wealth has been concentrated and becomes sort of a public show, it reflects badly on the industry. A lot of money has been made by very capable general partners in private equity and by very capable investment managers

„Sometimes the demonstration of wealth and success attracts attention that is never generally to the benefit of the people practising in the business“

in the world of public stocks. But sometimes the demonstration of wealth and success attracts attention that is never generally to the benefit of the people practising in the business. If you can, it is better to maintain a low profile.

VC Magazin: Thank you for this interview! ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

The interview partner

Brooks Zug is a senior managing director of HarbourVest Partners, LLC and a founder of HarbourVest. He is responsible for overseeing HarbourVest's US and non-US partnership and direct investments. HarbourVest and its subsidiaries have 185 employees, including 65 investment professionals deployed in Boston, London, and Hong Kong. In 25 years of investing in private equity, the team has committed more than 15.7 billion USD to newly formed funds, representing relationships with 200 private equity managers.

Dachfonds-News

Star Private Equity schüttet weiter aus

Die insgesamt ca. 150 Mio. Euro großen Feeder-Funds Star Private Equity I bis III, die ausschließlich in den amerikanischen Buyout-Fonds Auda Capital IV investiert haben, schütten voraussichtlich im April 2008 weitere 2,5% ihres Kapitals an die Investoren aus. Deren Rückfluss erhöht sich damit auf insgesamt 12,5%, womit Star bei Privatanlegerprodukten des Jahres 2006 nach eigenen Angaben die höchste Verteilungsquote im Markt aufweist.

VCP I mit weiterer Auszahlung von 5%

Mit seinem Auflegungsjahr 1998 stellt der von VCM verwaltete VCP I den ältesten deutschen Venture Capital-Dachfonds für Privatanleger dar. Aus dem Verkauf der Direktbeteiligung an dem Münchner Biopharma-Unternehmen Idea AG wurde Mitte März 2008 eine weitere Auszahlung von 5% des Fondsvolumens an die Zeichner geleistet. Die Summe der Ausschüttungen erreicht damit 58% des gezeichneten Kapitals. Gleichzeitig teilt VCM mit,

dass die grundsätzlich zum 31.12.2008 endende Fondslaufzeit vom verwaltenden Gesellschafter vertragsgemäß verlängert werden soll, da sich noch über 100 Unternehmensbeteiligungen im Portfolio befinden.

P3-Nettowert leicht rückläufig

Trotz leicht positiver Entwicklung beim inneren Wert ihrer Zielfonds muss die P3 Holding für ihre an der deutschen Börse gehandelten Zertifikate aufgrund von Währungseffekten per Ende Februar 2008 einen Wertrückgang von rund 1% gegenüber dem Vormonat auf 1.488,51 Euro je Zertifikat berichten. Auf Basis des aktuellen Börsenpreises von ca. 945 Euro errechnet sich ein Bewertungsabschlag von 36,5%. Prominente Einzeltransaktionen im Portfolio waren der Kauf von Migros Türk durch BC Partners und der Verkauf der Intelsat Holding durch die Zielfonds Apax Europe V und Permira III. Weiterhin wurden im Februar 2008 mit 20 Mio. USD für Clayton, Dubilier & Rice VIII und 15 Mio. USD für TPG IV zwei neue Commitments abgegeben.

Zwei Fonds – zwei Währungen

WealthCap Private Equity 10

Blue Capital gehört am Markt zu den ältesten Anbietern von Private Equity-Produkten für Privatanleger und ist bereits seit 1998 in diesem Segment tätig. Die mit einer relativ hohen Einstiegssumme versehenen Fonds streuen tendenziell über nur wenige Zielfonds oder sind teilweise nur Feeder für institutionelle Vehikel. Somit setzt der aktuell in der Platzierung befindliche, aus nur zwei Zielfonds bestehende „Dach“-Fonds Nr. 10 diese Serie konsequent fort.

Ein Zielfonds pro Region

Der nunmehr zehnte Private Equity-Fonds aus dem Hause WealthCap (vormals Blue Capital) ist als vermögensverwaltender Doppelwährungsdachfonds mit einem bereits bekannten Zielfonds pro Währung ausgelegt. Das vielfach ungeliebte, aber für die Anlageklasse typische Blind Pool-Risiko tritt somit nur auf der Zielfondsebene auf. Zeichnungen müssen für mindestens 25.000 Euro bzw. 22.500 USD erfolgen und immer dem Verhältnis der beiden Währungen von 10:9 (Euro:USD) folgen. Eine Platzierungsgarantie besteht für das Mindestfondsvolumen von 15,0 Mio. Euro und 13,5 Mio. USD.

Durch die Bereitstellung einer sogenannten Überbrückungseinlage will WealthCap einen Investitionsgrad von 100% der Zeichnungsbeträge sicherstellen. Sollte es aufgrund hoher und früher Kapitalabrufe und zunächst ausbleibender Exiterlöse aus den Zielfonds zu einer Liquiditätsunterdeckung kommen, springt der Manager mit einem verzinslichen Darlehen ein. Das Dachfondskapital wiederum ist zu 40% des Zeichnungsbetrags zzgl. 5% Agio sofort einzuzahlen, weitere jeweils 20% folgen in den Jahren 2009, 2010 und 2011 nach Abruf durch den Manager.

100% Investitionsquote durch Überbrückungsdarlehen

Gemäß dem Prospekt sollen „mindestens“ zwei Zielfonds erworben werden, mit hoher Wahrscheinlichkeit soll es jedoch bei den beiden bereits feststehenden Fonds bleiben:

- PAI Europe V (Buyouts, Europa). Die ersten drei Fonds des Hauses PAI erwirtschafteten bis dato Renditen zwischen 30 bis 50% IRR p. a.
- Carlyle Partners V (Buyouts, USA). Die drei Vorgängerfonds II bis IV vermelden derzeit Renditen von 21 bis 41% IRR p. a. und wurden von demselben Team betreut, das nun auch Fonds Nr. 5 mit Unternehmensbeteiligungen bestücken will.

WEALTHCAP PRIVATE EQUITY 10 GMBH & CO. KG	
VOLUMEN	50 Mio. EURO + 45 Mio. USD
MINIMUM	25.000 EURO + 22.500 USD
LAUFZEIT	Bis 31.12.2018 ODER BEENDIGUNG DER LAUFZEIT DES LETZTEN ZIELFONDS
ZEICHNUNGSSCHLUSS	31.12.2008
RQ-16*	61,9%
INVESTMENT-THEMA	PAI EUROPE V UND CARLYLE PARTNERS V
ANZAHL PORTFOLIO-GESellschaften	2 ZIELFONDS = CA. 30-50 PORTFOLIUnterNEHMEN
INTERNET	WWW.WEALTHCAP.COM

*Die Kennzahl RQ-16 (=Rendite-Quotient auf Basis von 16% Bruttorendite) gibt an, in welchem Umfang der Anleger am Bruttoergebnis des Fonds nach Abzug sämtlicher Kosten partizipiert (vor Steuern). Hierzu werden die Emittentenangaben herangezogen, ein planmäßiges Fondsvolumen und ein typischer Verlauf unterstellt und die internen Zinsfüße des Netto- und des Brutto-Zahlungsstroms ins Verhältnis gesetzt.

Die für einen Dachfonds recht sportliche Performance Fee von 15% wird durch die im Marktvergleich hohe Hurdle Rate von 10% p. a. leichter verdaulich. Neben dem Agio fallen knapp 7% Weichkosten an. Mit 1% zzgl. Umsatzsteuer liegen die laufenden Kosten im für Privatanleger üblichen Bereich, die zeitlich verzögerte Fälligkeit der Hälfte dieser Position auf den Zeitpunkt ausreichend hoher Rückflüsse aus den Zielfonds ist vorteilhaft. Für Privatkunden mit höheren Anlagesummen von mindestens 125.000 Euro und 112.500 USD wurde gleichzeitig ein analog konzipierter Fonds Nr. 11 aufgesetzt.

Fazit:

Zwar ist der neue WealthCap-Dachfonds auf den beiden wichtigsten traditionellen Private Equity-Märkten präsent, aber jeweils nur mit einem Fonds und nur im Sektor Buyout. Somit wird kein Abbild des Private Equity-Universums erzeugt und einige aufstrebende Regionen sowie eine Reihe von Anlagestilen ausgespart. Dass dies nicht zum Nachteil des Anlegers sein muss, hat WealthCap (früher Blue Capital) mit der Performance der bisherigen Produkte bewiesen. Das von typischen Dachfondskonzepten abweichende Risikoprofil sollte aber jedem Investor bewusst sein. ■

Volker Deibert
redaktion@vc-magazin.de



Sattelfest in alternativen Finanzanlagen:

Kompaktstudiengänge

■ Private Equity ■ Hedgefonds ■ Rohstoffe

Berater für Finanzanlagen sehen sich einer zunehmend komplexen Anlagewelt gegenüber, in die sie ihre Kunden begleiten sollen. Das „klassische“ Angebot mit Anleihen, Aktien, Zertifikaten und Derivaten ist schon schwer überschaubar.

Immer interessanter werden aber auf dem deutschen Markt ebenso Anlageformen aus dem alternativen Finanz-Arsenal: Private Equity, Hedgefonds und Rohstoffe sind sinnvolle Ergänzungen im Portfolio und werden nicht nur von vermögenden Kunden immer öfter nachgefragt. Um die Sicht auf diese Assetklassen zu verbreitern und in der Beratung sattelfest zu werden, sind Weiterbildungs-Studiengänge für Anlage- und Finanzberater, Vermögensverwalter, Family Offices etc. unverzichtbar.

Die EBS Finanzakademie bietet neben den Kompaktstudiengängen Private Equity und Hedgefonds seit 2007 neu den sechstägigen Kompaktstudiengang „Rohstoffe“ an. Das Studienziel ist nicht, zu erlernen, wie man alternative Fonds „macht“, sondern wie sie funktionieren und gemanaged werden, welche Rendite- und Risikovorteile sich aus der Beimischung für die Kunden-Portfolios ergeben und welche steuerlichen Implikationen alternative Anlageprodukte haben.

KOMPAKTSTUDIUM HEDGEFONDS

Studiendauer: 7 Tage inklusive der Zeiten für das Erbringen der Prüfungsleistungen. Erfolgreiche Absolventen tragen den Titel Hedgefonds-Advisor (EBS/BAI).

Studienbeginn 10. Jahrgang:
26. Mai 2008
in Oestrich-Winkel

KOMPAKTSTUDIUM ROHSTOFFE

Studiendauer: 6,5 Tage inklusive der Zeiten für das Erbringen der Prüfungsleistungen. Erfolgreiche Absolventen tragen den Titel Commodity-Advisor (EBS/BAI).

Studienbeginn 3. Jahrgang:
30. Juni 2008
in Oestrich-Winkel

KOMPAKTSTUDIUM PRIVATE EQUITY

Studiendauer: 7 Tage inklusive der Zeiten für das Erbringen der Prüfungsleistungen. Erfolgreiche Absolventen tragen den Titel Private Equity-Advisor (EBS/BAI).

Studienbeginn 6. Jahrgang:
15. September 2008
in Oestrich-Winkel

Mehr Informationen:

info@ebs-finanzakademie.de

www.ebs-finanzakademie.de

PFI Private Finance Institute / EBS Finanzakademie,
Hauptstraße 31, 65375 Oestrich-Winkel
Tel: (0 67 23) 88 88 0, Fax: (0 67 23) 88 88 11

Fortbildung für Gründungswillige



Um Unternehmen und Gründer bei der Erschließung und dem Aufbau neuer Geschäftsfelder zu unterstützen, bietet die TUM Business School das Executive Program in Innovation & Business Creation an. Kooperationspartner sind die HHL – Leipzig Graduate School of Management und UnternehmerTUM – Zentrum Innovation und Gründung. Das zwölfmonatige internationale Programm startet im Mai 2008 in München und richtet sich an Fach- und Führungskräfte sowie zukünftige Unternehmensgründer, die im Rahmen des MBA-Programms neue Geschäftskonzepte entwickeln wollen. Weitere Informationen stehen bereit unter www.innovationprogram.de

Erste Runde, zehnte Auflage, 104 Konzepte

Bei der ersten Runde der mittlerweile zehnten Auflage des BPW Nordbayern reichten angehende Gründer insgesamt 104 Geschäftskonzepte ein. U. a. setzten sich eine Wundaufgabe aus Silikon, ein Tintenstrahldrucker, der nahezu jedes Material bedruckt, und ein Laser, der die Bewegung von Zellen und Molekülen überprüft, durch. Auch wenn „nur“ die zehn Sieger ein Preisgeld von jeweils 500 Euro erhielten, ging niemand leer aus: Zu jedem Businessplan gab die Jury aus Unternehmern und Kapitalgebern Feedback. Aktuell läuft die dritte Runde „Detail-Busi-

nessplan“ (Abgabe: 3. Juni). Weitere Infos: www.netzwerk-nordbayern.de

SIEGER DER 1. PHASE DES BPWN	
SIEGER	KATEGORIE
• AIKAA GMBH I.G.	TECHNOLOGY
• LAMBDA LOGISTIK GMBH I.G	INF.- UND KOMMUNIK.TECH.
• PADALUMA GMBH	TECHNOLOGY
• PLASMONIC BIOSENSOR AG	LIFE SCIENCE
• RAMAN BIO MED I.G	LIFE SCIENCE
• ROEDEL ELECTRONIC AG	TECHNOLOGY
• SILAMED	LIFE SCIENCE
• SMARTPOWER	TECHNOLOGY
• VORTEX-NANOFLUID GMBH	TECHNOLOGY
• ZITERION GMBH	LIFE SCIENCE

„Land der Ideen“ zeichnet weiter aus

Im Rahmen der Standortinitiative „Deutschland – Land der Ideen“ wurde die Brain AG, ein Unternehmen der weißen Biotechnologie, für seine Innovationen und Zukunftsfähigkeit als einer von „365 + 1 Orten im Land der Ideen“ 2008 ausgezeichnet. Im Anschluss an die Feierstun-

de vermittelte ein „Erlebnistag zur Biologisierung von Schlüsselindustrien“ naturwissenschaftlich interessierten Schülern und Studenten Einblicke in die Berufsbilder und -chancen in der Biotechnologie. Aktuelle Informationen zur Kampagne unter www.land-der-ideen.de

Anzeige

Der hannover innovations fonds vermeldet die ersten beiden Engagements:

videantis GmbH
Schneiderberg 32
30167 Hannover
www.videantis.de



antispameurope GmbH
Am Listholze 78
30177 Hannover
www.antispameurope.de



Besuchen Sie auch unseren Stand auf der Hannover Messe

21.-25.04.2008

Halle 16 – Stand G 08

Sehr erfolgreich – aber noch zu leise



Kurz vor dem Weltfrauentag veranstaltete der Münchener Business Plan Wettbewerb (MBPW) Anfang März den Kongress „Female Entrepreneurs“. Das Fazit des zentralen Panels: Frauen sind – mindestens – so unternehmerisch begabt und erfolgreich wie Männer, lassen aber noch zu wenig von sich hören und sehen. Der MBPW untermauert dies mit Zahlen: In den ersten zwölf Wettbewerbsjahren lag der Frauenanteil bei knapp 25%. Der Wert lässt sich noch steigern – die dritte Stufe „Excellence Stage“ des aktuellen Wettbewerbs läuft bis 18. Juni. Details unter www.mbpw.de

Bundesweiter Wettbewerb für junge Computer-Cracks

Gemeinsam initiierten die Leibniz-Universität Hannover und der Chipfabrikant Intel den bundesweiten Schülerwettbewerb „Intel-Leibniz-Challenge“, der nach „Jugend forscht“ zu den größten seiner Art zählt. Weitere Angaben unter www.intel-leibniz-challenge.de

Keine Lust auf M&A?

Der Ruf nach Konsolidierung in der Biotechbranche ist ein ständiges Thema. Die großen Aufgaben seien für junge Unternehmen im globalen Business sonst nicht zu bewerkstelligen, so die landläufige Meinung. In den letzten Jahren hat sich viel getan, doch was hat sich wirklich geändert? Durchschnittlich hat der Reifegrad vieler Biotechunternehmen sicher zugenommen, und solche mit unterkritischer Masse sind verschwunden.

Eine sinnvolle Bündelung von Technologien, Produktangeboten und Kompetenzen zur Stärkung der Unternehmen angesichts bevorstehender Großaufgaben hat in Deutschland jedoch nur in wenigen Fällen erfolgreich stattgefunden. Dabei scheitern häufig genug M&A-Prozesse auch an den Hauptgesellschaftern oder dem Einfluss der Beiräte. Management oder im Eigentum verwässerte Gründer sind häufig zum Zuschauen verurteilt. Was machen nun die Unternehmen, die eine Wachstumsstrate-

gie verfolgen müssen, aber am Merger scheitern oder diesen gut begründet gar nicht erst starten?

Die Königsalternative gibt es sicher nicht. Wer es aber ohne aufwendigen und in seinem Ausgang ungewissen M&A-Prozess aufs internationale Parkett schafft, muss über andere Qualitäten verfügen. Unter der langjährigen Unterstützung der Investoren Heidelberg Innovation und KfW fokussieren wir uns auf strategische Allianzen und haben mit der Gründung der US-Tochter IonGate Inc. den ersten Schritt zu höherer Sichtbarkeit im führenden Biotechmarkt USA getan.

Eines wird deutlich: Es gibt also auch ein Leben neben der Konsolidierung, um internationales Wachstum zu erzielen. Dies zeigen auch andere Beispiele in Deutschland. M&A, wenngleich oft gefordert, ist nicht das Non Plus Ultra. ■



DR. THIEMO GROPP,
GESCHÄFTSFÜHRENDER
GESELLSCHAFTER,
IONGATE BIOSCIENCES GMBH,
WWW.IONGATE.DE

Anzeige

Programm unter www.hoch-sprung.de
Anmeldung unter E-mail bhgt@hoch-sprung.de
oder Fax 089 - 32 19 78 15



Kommen Sie am **11. Juni 2008** zum

5. Bayerischen Hochschul-Gründertag

in den alten Rathaussaal der Landeshauptstadt München.

Diskutieren Sie mit namhaften Experten über aktuelle und brisante Themen im Umfeld von hochschulnahen Unternehmensgründungen.

Die Veranstaltung richtet sich an Professoren und Wissenschaftliche Mitarbeiter mit Gründungsinteresse, Vertreter der Gründungsforschung und -förderung, Berater von Start-Ups, junge Unternehmer sowie Vertreter von Banken, VC-Unternehmen, Gründungsinitiativen und Wirtschaftsverbänden.

Am Nachmittag haben Gründer die Gelegenheit, sich im **HOCHSPRUNG-Gründer-Café** von Experten beraten zu lassen. Den feierlichen Abschluss der Veranstaltung bildet die Verleihung des **MediaAward 2008**.

Kooperationspartner



Sponsoren



VOSSIUS & PARTNER

Unterstützer

Maiwald Patentanwalts GmbH
MBPW GmbH
Stadtparkasse München
StartingUp Magazin
VentureCapital Magazin

Verschenken, verkaufen, verdienen

Intellectual Property als Erfolgs- und Wertfaktor für Open Source-Unternehmen

Nur auf den ersten Blick ist Open Source ein Entwicklungs- und Vertriebsmodell für Software, das auf altruistischer Selbsteignung beruht. Wer mit Open Source unternehmerischen Erfolg anstrebt, kann ihn durchaus haben, muss aber mindestens so viel Augenmerk auf geistiges Eigentum legen wie traditionelle Softwarehersteller. Für die Due Diligence durch Investoren ergibt sich daraus zusätzliche Komplexität.

Von der „Community“ zu den Kunden

Open Source-Software – im Deutschen auch als „quelloffene Software“ bezeichnet – darf man im Rahmen der jeweiligen Lizenzbedingungen kostenlos nutzen, weitergeben und modifizieren. Gleichwohl haben sich rund um Open Source diverse Geschäftsmodelle (Speziallizenzen, Anpassungen, Support, Consulting, Training, Zertifizierung etc.) entwickelt. Open Source-Anbieter wie Red Hat haben es an die Börse geschafft oder sind größere Akquisitionsziele geworden (z. B. die schwedische MySQL AB, die Anfang des Jahres von Sun Microsystems für eine Mrd. USD übernommen wurde).

Für Newcomer kann Open Source die einzige realistische Möglichkeit sein, in reife Segmente des Softwaremarktes einzutreten. Der Charme liegt in den Kostenersparnissen daraus, dass eine „Community“ das Produkt mitentwickelt, testet, verteilt und bekannt macht. Da die breite Masse der Anwender keinen Cent für die Produktnutzung entrichtet, funktioniert das Geschäftsmodell nur, wenn erstens eine enorm hohe Verbreitung erzielt wird und zweitens ein Teil der Gratis-User für bestimmte Formen von Mehrwert zu bezahlen bereit ist. Und das setzt geistiges Eigentum voraus.

Urheber- und Verbreitungsrechte

Die unzähligen Open Source-Lizenzen unterscheiden sich vor allem darin, wie sie die Nutzung und Verbreitung von Derivaten (abgeänderten Versionen) regeln:

- Die wohl liberalste Open Source-Lizenz, die BSD-Lizenz (Berkeley Software Distribution), bietet keinerlei Investitionsschutz auf Copyright-Ebene: Dritte können ein BSD-Programm beliebig abändern oder in eigene Projekte aller Art – auch in kommerzielle Produkte – unentgeltlich integrieren.
- Autorenfreundlicher ist die GPL (GNU General Public License) der Free Software Foundation. Diese beruht auf



Der Webbrowser Firefox gilt als die Open Source-Software mit dem höchsten Verbreitungsgrad unter Privatanwendern – in Deutschland sollen ihn über 30% der Internet-User nutzen. Hinter der Software steht die nicht-kommerzielle Mozilla Foundation, die vor allem durch Abkommen mit Suchmaschinenanbietern Umsätze in Millionenhöhe generiert.

dem „Copyleft“- bzw. „Infektionsprinzip“, das jeden, der GPL-lizenzierte Software in eigenen Projekten verwendet, zur Freigabe seiner Quellcodes unter denselben Bedingungen verpflichtet. Kommerzielle Anbieter wollen daran im Regelfall nicht gebunden sein. Der Ausweg für sie: eine direkte Lizenzerteilung durch den Copyright-Inhaber als Dispens von der GPL.

Die Verfügbarkeit derselben Software auf zweierlei rechtlicher Basis nennt man „dual licensing“. Die Einkünfte daraus können substantiell sein, wenn ein Unternehmen über eine OEM-Komponente verfügt, die in vielen anderen Produkten zur Anwendung kommt, z. B. eine Datenbanksoftware. In der Due Diligence muss dann ganz besonders darauf geachtet werden, dass in den offenen Entwicklungsprozess nur Bestandteile eingeflossen sind, die das Unternehmen selbst geschaffen oder an denen es sämtliche übertragbaren Rechte erworben hat. Verzichtet werden kann hierauf nur bei „exotischen“ Beiträgen ohne Marktrelevanz.

Proprietäre Erweiterungen und Add-ons

Jeder Anbieter einer populären Open Source-Software ist der Verlockung ausgesetzt, bestimmte Add-ons oder erweiterte Versionen nur auf konventioneller Basis zu ver-

markten. Ein Mehrwert lässt sich dadurch leicht schaffen und darstellen; die Margen sind höher als bei Dienstleistungen.

Aber Vorsicht: Der harte Kern der Open Source-Community wacht mit quasi religiösem Fanatismus über die Einhaltung eines gewissen Kodex. Selbst wenn ein Unternehmen 99% seines gesamten Programmcodes unter Open Source-Bedingungen freigibt, drohen wegen des restlichen Prozents große Anfeindungen. Es erfordert außergewöhnliches Fingerspitzengefühl, diesen Weg zu beschreiten, ohne sich den Ast abzusägen, auf dem man sitzt.

Patente

Kaum etwas verabscheut die Open Source-Community so wie Softwarepatente. Es ist kein Zufall, dass die Open Source-Anbieter Red Hat und MySQL die europäische No-Software-Patents-Kampagne mitfinanzierten.

Die gängigen Open Source-Lizenzen schließen es aus, dass ein Open Source-Entwickler die Anwender seiner Programme durch die patentrechtliche Hintertür zur Kasse bittet. Patente können für ein Open Source-Unternehmen eventuell den Zweck erfüllen, ein Gleichgewicht des Schreckens gegenüber Mitbewerbern, die ihrerseits Patentklagen anstrengen könnten, aufzubauen. Gegen sogenannte „Trolle“, die lediglich Patente verwerten und keine Produkte offerieren, hat dies mangels Angriffsfläche keine Wirkung.

Marken

Bis auf die Rechtseinräumungen, die zur freien Weiterverbreitung erforderlich sind, unterscheidet sich der Gebrauch von Markenrechten im Open Source-Bereich nicht wesentlich von dem in der klassischen Softwarebranche. Skeptisch zu bewerten sind Marken, die nicht mit dem Namen des jeweiligen Open Source-Projektes identisch sind. Denn nur mit der Hauptmarke kann man z. B. steu-

WICHTIGE EINNAHMEQUELLEN FÜR OPEN SOURCE-ANBIETER

Dienstleistungen	Produktangebote
Technischer Support	Update-Abonnements
Beratungsleistungen	Dual Licensing (OEM)
Training und Zertifizierung	Proprietäre Add-ons
Autorisierte Partner	Proprietäre Versionen

ern, wer von den Endkunden als autorisierter Supportpartner wahrgenommen wird.

Fazit:

Open Source ist kein Gegensatz zu geistigem Eigentum, sondern vielmehr eine neue Variante für dessen Schaffung und Verbreitung. Die größte Herausforderung ist es, eine gute Balance zwischen Verschenken und Verkaufen zu finden – und Letzteres beruht auf exklusiven Rechten. ■

Zum Autor



Florian Müller hat als Adviser to the CEO den Open Source-Datenbankanbieter MySQL unterstützt. Zuvor veräußerte er sein eigenes Online Gaming-Start-up an den Telefónica-Konzern. Seine 22-jährige Berufserfahrung schließt die Gebiete Entwicklung, Marketing, PR, Vertrieb, Business Development, die Vermittlung von Lizenzgeschäften und die politische Interessensvertretung ein.
florian.mueller.de82319@gmail.com

Anzeige

BESTE INVESTMENTS. BESTE KONTAKTE.



Die erfolgreiche Kontaktplattform für Innovatoren und Investoren kommt wieder: Die DEMO Germany bringt Ihnen die spannendsten Technologie-Innovationen im Sechs-Minuten-Takt. Freuen Sie sich auf neue, lukrative Investmentchancen, frische Kontakte zu High-Tech-Unternehmern und viel Raum für persönliche Gespräche.

Jetzt Teilnahme sichern: www.demogermany.de

Geistiges Eigentum wird zum strategischen Finanzierungsvorteil

Sale and Lease-back schließt die Finanzierungslücke für innovative Unternehmen

Geistiges Eigentum (Intellectual Property bzw. IP) ist mittlerweile der wichtigste Wertfaktor in modernen und innovativen Unternehmen. Fehlende materielle Sicherheiten und die Auswirkungen von Basel II stellen Kapital suchende Unternehmen weiterhin vor große Herausforderungen. Zunehmende Sicherheit durch Standards in der Bewertung machen IP auch als Finanzierungsinstrument für den Mittelstand interessant.

Geistiges Eigentum wichtigster Wertfaktor

Im Zuge des Strukturwandels zu technologieintensiveren Produktionsprozessen und einem wissensintensiveren Dienstleistungsangebot gewinnt geistiges Eigentum als Produktionsfaktor zusehend an Bedeutung, während Sachkapital und (gering qualifizierte) Arbeit, die dominierenden Produktionsfaktoren der Industriegesellschaft des 19. und 20. Jahrhunderts, bereits heute an Bedeutung verlieren. Gemäß einer Studie des Brookings Institute hat sich der Anteil der immateriellen Vermögenswerte am Gesamtwert der Unternehmen im S&P 500 Aktienindex in den Jahren 1982 bis 2002 von 38% auf 87% signifikant erhöht. Für die OECD-Staaten und Deutschland ist von ähnlichen Entwicklungen auszugehen. Dennoch spiegelt sich die herausragende Rolle immaterieller Vermögenswerte für die Zukunftsbranchen noch nicht in einem entsprechenden Bedeutungszuwachs von IP für die Unternehmensfinanzierung wider.

Kreditwirtschaft zurückhaltend

Obwohl beispielsweise Patente und Marken zentrale Anforderungen an Kreditsicherheiten wie Fungibilität und juristische Durchsetzbarkeit erfüllen, werden sie von der Kreditwirtschaft bisher nur in sehr geringem Umfang als Sicherheit akzeptiert. Diese Zurückhaltung ist kaum verständlich, da die Sicherheit über die realisierbaren Verwertungserlöse aus immateriellen Vermögenswerten zugenommen hat. Aufgrund einer dynamischen Entwicklung in jüngerer Zeit nimmt die Zahl allgemein anerkannter Bewertungsverfahren bzw. Märkte, auf denen IP flexibel handelbar ist, zu.

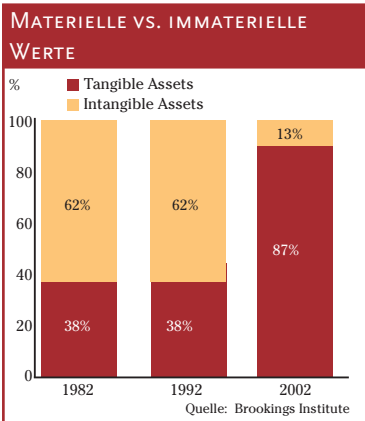
Finanzierungslösung bei der edel AG

Im Zuge einer Wachstumsfinanzierung im vergangenen Jahr stellten die nur in geringem Maße vorhandenen materiellen Sicherheiten auch die edel AG vor schwierige Aufgaben bei der Kapitalbeschaffung. Die Hamburger Firmengruppe – mit über 750 Mitarbeitern in acht Ländern Europas präsent – entwickelt und vermarktet Entertainmentprodukte aus den Bereichen Popmusik, Klassik, Kinderunterhaltung und TV/Film und erbringt umfangreiche Dienstleistungen für die Medienindustrie, u. a. Herstellung und Vertrieb digitaler Datenträger. Mit einem maßgeschneiderten Finanzierungsmodell wurde geistiges Eigentum – die Lizenzen klassischer Musikautoren – optimal in die Finanzierung eingebunden. Über ein Sale and Lease-back-Modell wurde das IP zunächst verkauft, um es der edel AG über einen Nutzungsüberlassungsvertrag umgehend wieder zur Verfügung zu stellen. Dieser regelt Finanzierungsvolumen, Vertragslaufzeit sowie die Kosten der Transaktion. „Eine herkömmliche Kreditvergabe über eine Bank wäre kompliziert und teuer geworden, da sich Banken generell mit dem Wertansatz von IP schwer tun“, so Bernd Hocke, Director Global Treasury der edel AG.

IP im Rahmen der Unternehmensfinanzierung

Das Finanzierungskonzept Sale and Lease-back bringt Unternehmen drei entscheidende Vorteile. Zum einen werden die Kreditlinien bei den Hausbanken nicht belastet, zum anderen steht den Unternehmen schnell Kapital zur Verfügung – in der Regel innerhalb von ein bis zwei Wochen. Am wichtigsten ist jedoch ein fairer Wertansatz der IP-Sicherheiten – insbesondere für moderne Unternehmen mit Know-how- bzw. lizenzorientierten Geschäftsmodellen, die selten ausreichend klassische Sicherheiten





bieten können. Ein weiterer Aspekt ist die steuerrechtliche Betrachtung. Selbst wenn das IP sehr werthaltig ist, schlägt sich dies in der Regel nicht in der Bilanz nieder. Während erworbene immaterielle Vermögenswerte grundsätzlich bilanzierungs-

materielle Vermögenswerte in die Kreditbesicherung Eingang finden. Durch eine weitergehende und intensivere Nutzung von IP werden sich technologie- und wissensintensive Unternehmen und Gründungen leichter finanzieren können. Der Gesetzgeber ist hier gefordert, die rechtlichen Rahmenbedingungen für IP als Finanzierungsinstrument zu schaffen. Eine bilanz- und steueroptimierte Leasingfinanzierung von immateriellen Vermögenswerten ist bereits heute eine interessante Alternative für mittelständische Unternehmen. ■

abschreibungspflichtig sind, besteht für selbsterstelltes IP ein Aktivierungsverbot (§248 Abs. 2 HGB). Marken und Schutzrechte werden allerdings oft im Unternehmen selbst aufgebaut bzw. entwickelt. Über die Jahre bauen sich häufig sogar hohe stille Reserven auf. In diesen Fällen kann ein bilanzoptimiertes Leasing („off balance“) besonders interessant sein. „Off balance“ heißt insbesondere, dass die Finanzierung in der Bilanz nicht sichtbar ist und damit auch keine negativen Einflüsse auf Rating oder Bonitätsfaktoren hat. Doch noch ein weiterer Vorteil macht IP für die Unternehmensfinanzierung interessant: Durch eine Sale and Lease-back-Transaktion können häufig stille Reserven „gehoben“ und damit das Eigenkapital erhöht werden.

Ausblick

Im Hinblick auf den beschleunigten wirtschaftlichen Strukturwandel hin zu einer modernen Technologie- und Wissensgesellschaft ist es notwendig, immaterielle Vermögenswerte für die Unternehmensfinanzierung stärker nutzbar zu machen. Es ist zu befürchten, dass sich die Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen zukünftig reduzieren werden, wenn auch weiterhin ausschließlich



Zu den Autoren

Claus Dürr (links) ist Vorstand der im Mai 2007 gegründeten Vantargis AG, München, **Sebastian Seibold** verantwortet Marketing und Business Development. Vantargis erarbeitet neben innovativen und kapitalmarktnahen Leasing & Factoring-Modellen u. a. Finanzierungslösungen auf Basis immaterieller Wirtschaftsgüter (IPR) wie Marken, Lizenzen und Patente.

Anzeige

VentureCapital Magazin-Special
„Private Equity in Nordrhein-Westfalen“



Anzeigenschluss:

8. April 2008

Erscheinungstermin:

18. April 2008

Ansprechpartner:

Claudia Kerszt

Tel.: 089-2000339-52

Fax: 089-2000339-39

kerszt@goingpublic.de

Gene gezielt ausschalten

Sirion GmbH: RNAi-Dienstleister für Biotech und Pharma

Medaillen werden beim „Venture Capital-Staffellauf“ nicht verteilt. Im Ziel können aber viel versprechende Start-ups stehen, wenn staatliche und private Investoren erfolgreich kooperieren. Das Beispiel der Sirion GmbH zeigt es: Nur ein Jahr nach der Anschubfinanzierung durch Bayernkapital und KfW stieg Ende 2007 der erste private Investor ein. Bereits heute avisiert das Start-up 15 Mio. Euro Umsatz im Jahr 2011.

Staatliche Anschubfinanzierung

„Niemand konnte mit den vorhandenen Werkzeugen das Potenzial ausschöpfen.“ Mit schlichten Worten beschreibt Dr. Lars Behrend, was über einen Businessplan-Wettbewerb zur Gründung der Sirion Biotech GmbH Ende 2005 führte. In seinem früheren Leben war er Wissenschaftler, jetzt ist er Geschäftsführer und entwickelt und vertreibt spezielle Produkte sowie Dienstleistungen für die molekular- und biotechnologische Forschung, Entwicklung und Produktion. Nachdem in den ersten Monaten vorrangig eigenes Geld in den Aufbau eines Patentes gesteckt wurde, flossen im November 2006 Mittel aus dem Frühphasenprogramm der KfW-Mittelstandsbank und von Bayernkapital. Die 300.000 Euro dienten dazu, den Patentschutz zu verbreitern und die Infrastruktur auszubauen. Der operative Start erfolgte Anfang 2007.

Inspirierendes Umfeld

Angesiedelt im Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie (IZB) in Martinsried bei München agiert Sirion in einem inspirierenden Umfeld: Zwei Max-Planck-Institute, das Uniklinikum, vier naturwissenschaftliche Fakultäten der Ludwig-Maximilians-Universität München und rund 60 weitere junge Biotechfirmen sind nur einen Steinwurf entfernt. „Damit hat Sirion direkten Zugang zu Kunden und Entwicklungspartnern“, fasst Johanna Liebner, Portfoliomanagerin bei Bayernkapital, prägnant die Vorteile zusammen. Der



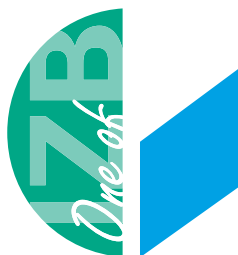
Dr. Christian Thirion (links) und Dr. Lars Behrend, Gründer von Sirion

regionale Förderer sieht so viel Potenzial in dem Start-up, dass er sich auch an der zweiten Finanzierungsrunde im September 2007 beteiligte. Die weiteren Kapitalgeber sind Creathor Venture und der High-Tech Gründerfonds (HTGF), die gemeinsam weitere 640.000 Euro für Sirion aufbrachten.

Geschickte Einlizenzierung

Das Team um den promovierten Biologen Behrend und seinen Mitgründer, den promovierten Chemiker Christian Thirion, untersucht das Zusammenspiel der Gene und deren Rolle bei der Entstehung von Krankheiten. Ihr Ansatz: das gezielte Ausschalten spezifischer Gene. Dabei kombinieren die Münchner die sogenannte RNA Interferenz-Technologie (RNAi)* mit innovativen Techniken, um praktisch jedes gewünschte Gen in nahezu alle Zelltypen selektiv einzuschleusen. „Durch seine geschickte IP-Strategie hat sich Sirion einerseits durch notwendige Einlizenzierungen die ‚freedom to operate‘ gesichert und gleichzeitig das firmeneigene RNA-spezifische Know-how vor Nachahmern abgesichert“, erklärt Portfoliomanager Marco Winzer vom HTGF anerkennend. Erst die klare IP-Situation bewegte die Bonner Investoren zu einem Investment. Zwei weitere Aspekte

Anzeige



Hotspot für Life Science Unternehmensgründer

www.izb-online.de



Karlheinz Schmelig, Creathor Venture

betont Karlheinz Schmelig, Geschäftsführer von Creathor Venture: „Der Markt an RNAi-Tools wächst mit 40 bis 50% pro Jahr. Außerdem ist das Managementteam gut aufgestellt. Erfahrene Kräfte und ‚hungriger‘ Unternehmernachwuchs ergänzen sich ideal.“

Bewusste Namenswahl

Was dieses gut gemischte Team entwickelt, weist tatsächlich Potenzial für gesundes Wachstum auf: Mit dem neu entwickelten RNAi-Zellsystem „Q-Tech“ lassen sich genetische Funktionsanalysen schneller und kostengünstiger durchführen, Ergebnisse sind beliebig oft reproduzierbar. Das „Q“ im Namen könnte daher für „quick“ oder „quality“ stehen, wie Behrend einen möglichen Interpretationsansatz zusammenfasst. Der bewusste Verzicht auf einen an sich logischen Namensbestandteil mit „RNAi“ rühre aber aus einem anderen Umstand: „Unsere Technologie ist breiter einsetzbar, eben auch für zukünftige Forschungsfelder wie die mikro-RNA Technologie. Der Name sollte dieses Spektrum widerspiegeln.“

Ambitionierte Planung

Das Eigen- und Mezzanine-Kapital, das das Investorentrio der zweiten Runde aufbrachte, diente vorrangig dem Ausbau der Produkt- und Serviceplattform „Q-Tech“. Mittelfristig wird ein Vertriebspartner aus dem Bereich Forschungsreagenzien gesucht. Der Kapitalbedarf ist bis Mitte des Jahres gedeckt, die zeitnah anstehende dritte Finanzierungsrunde soll 1,2 Mio. Euro in die Kassen spülen. „Wir wollen so schnell wie möglich in den Markt“, so Behrend zum Tempo. Umsatzziel für 2011 sind 15 Mio. Euro. Schmelig von Creathor teilt diese Vision: „Wir sind überzeugt von dem Unternehmen. Wir werden es aktiv begleiten und durch unser Netzwerk unterstützen, auch bei weiteren Finanzierungsrunden.“

Fazit:

Sirion ist ein gutes Beispiel, wie ein gemeinsamer „VC-Staffellauf“ von öffentlichen und privaten Geldgebern aussehen kann. Für die Zukunft scheint das Biotech-Start-up bestens gerüstet: Das spezielle Segment wächst kräftig, die RNAi-Technologie hat sich quasi zum Standardwerkzeug in der Grundlagenforschung und der Medikamentenentwicklung entfaltet. Mit der Lieferung versuchsfertiger Zellen spricht Sirion einen breiten Kundenkreis an. Je nach Interessenslage der Anteilseigner kann Sirion damit zu einem soliden Pharma-Mittelständler wachsen, den Gang an die Börse wagen oder den nächsten Entwicklungsschritt im Rahmen eines Trade Sales gehen. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

* Die RNA (Ribonukleinsäure) ist ein Zwischenprodukt bei der Übersetzung von Genen in Eiweißmoleküle (Proteine), die die in den Genen festgelegten (codierten) Funktionen ausführen.

Verwirrende Zahlenspiele

Zum Autor



Falk F. Strascheg ist als Gründer der Technologieholding und der Extorel Private Equity Advisers GmbH sowie als ehemaliger Präsident der European Venture Capital Association (EVCA) einer der bekanntesten Venture Capitalisten Deutschlands.

Eines der Highlights des alljährlich in Genf stattfindenden EVCA-Investmentforums ist die Veröffentlichung der Statistiken über das Fundraising, die Investitionen und die Performance des vergangenen Jahres. Dieses Jahr waren statt des üblichen einen Vortrags über die Performance von Venture Capital gleich deren drei zu hören. Es war sehr erfreulich, dass in diesen Vorträgen verschiedene Facetten beleuchtet wurden, störend hingegen war, dass sie zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen kamen, obwohl Performance eine eindeutig zu bestimmende Größe ist.

Während Herr Vercoutere von der LGT ein sehr positives Bild der europäischen Venture Capital-Industrie zeichnete und auch sehr anschaulich zeigte, dass in den letzten Jahren die Performance der europäischen Venture Capital-Manager besser war als die der amerikanischen Konkurrenz, hat Herr Bernard von Thomson Financial nur Zahlen errechnet, nach denen europäische Venture Capital-Investments wesentlich geringere Renditen als ihre US-Pendants erwirtschaften. In Anbetracht dieser erschreckenden Zahlen muss es jedem Investor schwer fallen, in europäische VC-Fonds zu investieren.

Als ich Herrn Vercoutere auf die Diskrepanz ansprach, erklärte er mir glaubhaft, dass die Differenz daher rühre, dass nach seiner Erkenntnis einige europäische Fonds mit sehr guter Performance ihre Zahlen einfach nicht an Thomson geben und daher deren Zahlen wesentlich niedriger seien als die Realität.

Ich würde mich freuen, wenn es gelänge, in der nächsten Zeit bei diesem für Investoren als auch für Fondsmanager so wichtigen Thema zu eindeutigen und stimmenden Zahlen zu kommen. Mein Vertrauen in die angebotenen Statistiken ist jedenfalls erschüttert.

Für mich persönlich war das Highlight des EVCA-Forums der Vortrag von George Anson von HarbourVest, in dem er die Bandbreite der Performance der Fonds, in die HarbourVest investiert hat, zeigte und feststellte, dass unser AET-Fonds der Technologieholding der beste VC-Fonds war, in den er jemals investierte. ■

Gründerinitiative Science4Life

10 Jahre Businessplan-Wettbewerb „Venture Cup“

Wie aus originellen und aussichtsreichen Geschäftsideen die Unternehmen der Zukunft werden, wissen die Vertreter der Gründerinitiative Science4Life. Seit genau zehn Jahren geben sie ihr Wissen beim Venture Cup an Firmengründer aus den Branchen Chemie und Life Science weiter. Für die nächsten zehn Jahre planen die Organisatoren des Venture Cup vor allem eins: ein Leistungsangebot, das mit der Zeit geht.

Der Venture Cup gestern, heute, morgen

Science4Life ist eine Gründerinitiative, die die Firmeninhaber von morgen aus den Branchen Chemie und Life Science unterstützt. Ihr Businessplanwettbewerb „Venture Cup“ feiert 2008 sein zehnjähriges Jubiläum. Den Organisatoren zufolge haben seit der ersten Wettbewerbsrunde 2.142 Teilnehmer 663 Geschäftsideen und 402 ausgereifte Businesspläne eingereicht. Neben den Hauptsponsoren Sanofi-Aventis und der hessischen Landesregierung fördern den Wettbewerb inzwischen über 100 Unternehmen und Institutionen – darunter viele ehemalige Teilnehmer.

In den vergangenen Jahren hat die Gründerinitiative ihr Engagement stetig erweitert. So führte sie 2002 das jährlich stattfindende Investitionsforum Seed4Money ein; 2006 folgte die Science4Life-Messe. „Science4Life beabsichtigt, auch in Zukunft das Leistungspaket kontinuierlich an die aktuellen Bedürfnisse der Gründer anzupassen“, sagt Dr. Gerhard Hahner von Science4Life e.V. Deshalb gehörten seit diesem Jahr auch Online-Seminare zur Unternehmensgründung zum Angebot, so Hahner weiter. Außerdem sei für die Zukunft ein Telefon-Coaching zum Thema „Wie schreibe ich einen detaillierten Businessplan?“ angedacht.



Dr. Gerhard Hahner, Science4Life

Wettbewerb ohne zweite Sieger

Science4Life prämierte bisher 92 Businesspläne. Ca. 70 der ausgezeichneten Unternehmen existieren heute noch. Dadurch wurden nach Aussage der Veranstalter rund 2.000 Arbeitsplätze geschaffen. Zu den Preisträgern zählt etwa die GenPharmTox BioTech AG (2000), die die Verträglichkeit von Medikamenten mit Hilfe spezieller Zellkulturen ohne Tierversuche testet. Oder die Galantox Pharma GmbH (2006), die ein Arzneimittel gegen die Alz-

heimersche Demenz entwickelt hat. Mit einer viel versprechenden Geschäftsidee trat auch AMSilk (2006) an: Das geplante Spin-off der TU München stellt Spinnenseide biotechnologisch her und ermöglicht ihre Nutzung in Industrie und Technik.

Unter dem Strich profitieren alle Teilnehmer vom Wettbewerb: Sie bekommen kostenlos Hilfestellung bei der Ausarbeitung eines überzeugenden Businessplans. Dazu vermitteln die Veranstalter Branchen-Know-how und Kontakte, etwa zu Venture Capital-Gebern. „Außerdem ist der Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten sehr wertvoll, der aus der Branchenfokussierung des Wettbewerbs resultiert“, sagt Dr. Lin Römer von AMSilk.

Gewusst wie: Teilnahme am Venture Cup

Der Venture Cup besteht aus drei Etappen: In der ersten Phase geht es darum, das Geschäftskonzept zu formulieren. Aufgabe der zweiten Phase ist die Erstellung des Businessplans. In der dritten Phase werden die Businesspläne der fünf besten Teams aus Phase 2 perfektioniert. Nach jeder Etappe belohnt Science4Life die besten Teams mit Startkapital und Gründerworkshops. Der Venture Cup richtet sich vorwiegend an Gründer aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Teilnehmen können alle Personen mit einer Geschäftsidee im Bereich Chemie und Life Sciences sowie Start-ups der Branche, deren Gründung zu Beginn der Wettbewerbsrunde nicht länger als zwölf Monate zurückliegt.

Gründer mit fortgeschrittenem Geschäftskonzept können ihren Businessplan noch direkt in der zweiten Phase dieser Wettbewerbsrunde einreichen. Um sich anzumelden, registrieren sich Interessierte auf www.science4life.de. Danach erhalten sie alle erforderlichen Formulare. ■

Eva Brand
redaktion@vc-magazin.de

TERMINE IM ÜBERBLICK:

25.4.2008	EINSENDESCHLUSS DER PHASE 2: ABGABE DES FERTIGEN BUSINESSPLANS
12.6.2008	PHASE 3: GRÜNDERWORKSHOP FÜR DIE FÜNF BESTEN TEAMS AUS PHASE 2
17.6.2008	ABSCHLUSSPRÄMIERUNG SCIENCE4LIFE VENTURE CUP 2008
26.6.2008	SEED4MONEY – INVESTITIONSFORUM FÜR CHEMIE UND LIFE SCIENCES
SEPT. 2008	SCIENCE4LIFE VENTURE CUP 2009: AUFTAKT DER 11. WETTBEWERBSRUNDE

10 JAHRE „BIOTECHNOLOGIE“



Die Jubiläumsausgabe erscheint am 13. Sept. 2008!

TERMINE

Erscheinungstermin: 13. September 2008
Anzeigenschluß: 1. September 2008
Druckunterlagen-schluß: 5. September 2008

ANSPRECHPARTNER

Karin Hofelich, Johanna Wagner
Telefon: +49 (0) 89/2000 339-50
eMail: biotech@goingpublic.de
Internet: www.goingpublic.de/biotech

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, BONN

MIKESTAR GMBH, HAMBURG INTERNET

Tätigkeitsfeld: Plattform für Online-Karaoke

Volumen: nicht veröffentlicht

(Side-Investor: Cat-Cap GmbH, Hamburg)

VENTURE CAPITAL-FINANZIERUNGEN

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

AFFIMED THERAPEUTICS AG, HEIDELBERG BIOTECH

Investor: Novo Nordisk Biotech Fund, Kopenhagen

Volumen: 5 Mio. Euro (Aufstockung 2. Finanzierungsrunde)

Affimed Therapeutics, eine Ausgründung des Deutschen Krebsforschungszentrums in Heidelberg, erforscht Antikörperwirkstoffe zur Behandlung von Krebs und Autoimmunerkrankheiten. Das Investment des Novo Nordisk Biotech Funds, Corporate Venture-Arm des dänischen Pharmakonzerns Novo Nordisk A/S, erfolgt als Aufstockung der ursprünglich im Frühjahr 2007 geschlossenen zweiten Finanzierungsrunde, an der sich BioMedInvest, Basel, OrbiMed Advisors, New York, Life Science Partners, Amsterdam/München, sowie first-Ventury Equity, Heidelberg, beteiligt hatten.

ALBIREO, GÖTEBORG (SCHWEDEN) BIOTECH

Investoren: u. a. TVM Capital GmbH, München

Volumen: 27 Mio. USD (1. Finanzierungsrunde)

Unter dem Namen Albireo firmiert künftig die schwedische gastrointestinale Forschungsabteilung des Pharmakonzerns AstraZeneca, London, der auch künftig einen bedeutenden Minderheitsanteil an dem Spin-off halten wird. Unter Führung von Nomura Phase4 Ventures, London, hat sich neben TVM Capital auch die Scottish Widows Investment Partnership, London, an der Finanzierung beteiligt.

ARXX CORPORATION, COBOURG (KANADA) BAUZULIEFERER

Investor: Emerald Technology Ventures, Zürich/Montreal

Volumen: 15,7 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Das aus dem Zusammenschluss der kanadischen Arxx Building Products mit der US-amerikanischen Apex Construction Systems hervorgegangene Unternehmen ist ein Anbieter von energieeffizienten und umweltschonenden Baumaterialien. Die jüngste Runde stemmt Emerald Technology Ventures gemeinsam mit Nth Power, San Francisco, sowie dem bestehenden Investor Element Partners, Radnor (USA).

GREENPLUM INC., SAN MATEO SOFTWARE

Investoren: u. a. SAP Ventures, Walldorf/Palo Alto

Volumen: 27 Mio. USD (3. Finanzierungsrunde)

Greenplum hat eine speziell für Data Warehouse- und Business Intelligence-Anwendungen ausgelegte Datenbank entwickelt. An der von Meritech Capital Partners, Palo Alto, angeführten Runde haben sich neben den Neuinvestoren SAP Ventures und Sun Microsystems, Santa Clara, auch die bestehenden Kapitalgeber EDF Ventures, Ann Arbor (USA), Hudson Venture Partners, New York, Sierra Ventures, Menlo Park, Dawntreader Fund, Old Greenwich (USA), und Mission Ventures, San Diego, beteiligt.

JAREE AG, ZÜRICH SOFTWARE

Investor: ZKB Start-Up Finance, Zürich

Volumen: 0,5 Mio. CHF (1. Finanzierungsrunde)

Jaree entwickelt eine Marketing Performance Management Software, die der Messung, Überwachung und Steuerung von Marketingaktivitäten dient.

NEXOPIA.COM INC., EDMONTON (KANADA) INTERNET

Investor: Burda Digital Ventures GmbH, München

Volumen: mehrere Mio. CND (Wachstumsfinanzierung)

Nexopia ist mit 1,2 Millionen registrierten Mitgliedern nach eigenen Angaben die größte Social Networking-Website für Jugendliche in Kanada. Mit den von Burda Digital Ventures bereitgestellten Mitteln will das 2003 gegründete Unternehmen die internationale Expansion vorantreiben.

ODERSUN AG, FRANKFURT (ODER) SOLARTECHNIK

Investoren: Virgin Green Fund, London (Co-Lead); AGF Private Equity, Paris (Co-Lead); Doughty Hanson Technology Ventures, London; Advanced Technology & Materials, Peking; PCG Clean Energy & Technology Fund, La Jolla (USA);

Volumen: 40 Mio. Euro (2. Finanzierungsrunde)

Odersun entwickelt und produziert flexible Dünnschichtsolarmodule und -module für Solarparks und Dachinstallationen. Neben den Venture Capital-Mitteln von über 40 Mio. Euro hat sich das Unternehmen weitere 21 Mio. Euro an Zuschüssen des Landes Brandenburg sichern können. Die Kapitalspritze dient dem Aufbau der zweiten Solarfabrik des Unternehmens.

ORECON LIMITED, EXETER (GROSSBRITANNIEN) CLEANTECH

Investoren: u. a. Wellington Partners Venture Capital GmbH, München

Volumen: 25 Mio. USD (1. Finanzierungsrunde)

Orecon verfügt über eine patentierte Technologie, die eine effiziente Nutzung der Energie von Meereswellen ermöglicht. Ein aus mehreren Wellenkammern bestehendes Kleinkraftwerk erzeugt so 1,5 MW Energie. An der von Advent Venture Partners, London, angeführten Finanzierungsrunde haben sich u. a. auch Venrock, Menlo Park, und Northzone Ventures, u. a. Oslo, beteiligt.

Deal des Monats

ADCONION MEDIA GROUP, LONDON	INTERNET
Investoren: Index Ventures, Genf; Wellington Partners Venture Capital GmbH, München	
Volumen: 80 Mio. USD (3. Finanzierungsrunde)	
<p>Mit einem Volumen von 80 Mio. USD (54 Mio. Euro) stellt die dritte Finanzierungsrunde der Aconion Media Group das wohl größte Venture Capital-Investment überhaupt in ein Internetunternehmen aus Europa dar. Für Lead-Investor Index Ventures ist es die erste Investition aus dem vor kurzem geschlossenen 400 Mio. Euro schweren Wachstumsfonds, der vor allem größere Later Stage-Beteiligungen im Fokus hat. Co-Investor Wellington Partners ist bereits seit Anfang 2007 als erster Venture Capital-Geber bei Adconion engagiert.</p> <p>Adconion mit Sitz in London und starker Präsenz in München bezeichnet sich selbst als eines der am schnellsten wachsenden Online-Werbenetzwerke. Derzeit ist das Unternehmen weltweit mit neun Niederlassungen vertreten und vermarktet Online-Werbung in zehn Ländern, allen voran in Großbritannien, Deutschland und den USA. Eine eigens entwickelte Optimierungstechnologie, die insbesondere laufend aktualisierte Erfahrungswerte des Nutzerverhaltens liefert, soll für jede Kampagne die bestmögliche Platzierung der Werbung auf den Webseiten des Adconion-Netzwerks sicherstellen.</p> <p>Mit dem neuen Kapital will Adconion die Expansion in Europa, Asien und den USA fortsetzen und sich auch über Akquisitionen stärken. Eine erste Übernahme ist mit dem Kauf des US-amerikanischen CRM-Anbieters und Direktmarketingspezialisten Frontline Direct für 13 Mio. USD nur zwei Wochen nach Abschluss der Finanzierungsrunde erfolgt. Vielleicht dauert es aber nicht mehr lange, und Adconion wird selbst Übernahmeziel: Schließlich wurden innerhalb eines Jahres die Online-Werbevermarkter aQuantive für gut 6 Mrd. USD von Microsoft, DoubleClick für mehr als 3 Mrd. USD von Google und 24/7 für 650 Mio. USD vom Werbekonzern WPP übernommen. Keine schlechten Exitperspektiven also für die Adconion-Investoren.</p>	

PANTHER EXPRESS CORP., NEW YORK	SOFTWARE
Investoren: Index Ventures, Genf, u. a.	
Volumen: 15,75 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)	
<p>Das im Jahr 2005 gegründete Unternehmen bietet ein Content Delivery Network, das bei der Bereitstellung von Video- und Audiodateien oder Podcasts sowie im traditionellen Verlagswesen und im Bereich sozialer Netzwerke zum Einsatz kommt. An der von Index Ventures angeführten Finanzierungsrunde nehmen auch Gold Hill Capital, Boston, sowie der Erstrundeninvestor Greylock Partners, San Mateo (USA), teil.</p>	

SOHATEC AG, SCHWEITENKIRCHEN	SOFTWARE
Investor: Anmathe Beteiligungs AG, Wien	
Volumen: nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)	
<p>Das 2005 gegründete Unternehmen konzentriert sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von kommunalen Softwaresystemen. Ausgehend von der vorhandenen deutschsprachigen Lösung gibt es inzwischen landes- und sprachspezifische Versionen für Osteuropa. Sohatec nennt als Ziel, im Jahr 2009 in Frankfurt an die Börse zu gehen.</p>	

SPORTME GMBH, BERLIN	INTERNET
Investoren: IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin; Econa AG, Berlin; Mountain Super Angel AG, St. Gallen	
Volumen: nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)	
<p>Sportme betreibt eine Web 2.0-Community für aktive Sportler, Mannschaften und Vereine. Über die Plattform können die Nutzer das Vereinsleben organisieren, Trainingspartner finden oder auch Sponsoren akquirieren. Im Zuge der Finanzierungsrunde verlagerte das Unternehmen den Firmensitz von Frankfurt nach Berlin. Die IBB Beteiligungsgesellschaft hat sich über den von ihr neu verwalteten VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin an der Finanzierungsrunde beteiligt, Mountain Partners und Econa waren bereits Ende des vergangenen Jahres beim Unternehmen eingestiegen.</p>	

STAGESPACE AG, KARLSRUHE	SOFTWARE
Investor: High-Tech Gründerfonds, Bonn	
Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)	
<p>StageSpace entwickelt und vermarktet 3D-Lösungen für Agenturen und Communities, um neuartige Plattformen für Marketingmaßnahmen und Kommunikation zu bieten. Die Technologie des Unter-</p>	

nehmens ermöglicht es Internetnutzern, ohne Softwareinstallation per Mausklick in virtuelle Welten einzutauchen. Der High-Tech Gründerfonds beteiligt sich neu an dem 2007 gegründeten Unternehmen. StageSpace hatte bereits im vergangenen Jahr eine Finanzierung durch die Mountain Partners AG, St. Gallen, und Tiburon Unternehmensaufbau GmbH, München, erhalten.

TELCAST MEDIA GROUP GMBH, MÜNCHEN	MEDIEN
Investor: Neuhaus Partners GmbH, Hamburg	
Volumen: „mehrere Mio. Euro“ (1. Finanzierungsrunde)	
<p>Telcast setzt auf TV-Eigenproduktionen und betreibt über die Tochter Earth Television Network GmbH ein weltumspannendes TV-Kameranetzwerk. Neben der Produktion von Inhalten für internationale Sender verfügt das Unternehmen auch über den Satellitensender „earthTV“, der eine technische Reichweite von rund zwei Milliarden Zuschauern aufweist. Mit dem frischen Kapital soll vor allem die Internetplattform www.earthTV.com ausgebaut werden.</p>	

TOKIVA TECHNOLOGIES INC., TORONTO/PEKING	KOMMUNIKATION
Investor: b-to-v Investorenkreis, St. Gallen	
Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)	
<p>Tokiva ist eine Kommunikationsplattform, die ihren Nutzern Anwendungen zur Verfügung stellt, mit denen sie kostengünstig in rund 200 Ländern mobil telefonieren können. Derzeit sind rund 750.000 Kunden bei Tokiva registriert. Es handelt sich dabei um das erste Engagement des b-to-v Investorenkreis in China.</p>	

TRIALPAY INC., MOUNTAIN VIEW	INTERNET
Investoren: Index Ventures, Genf; u. a.	
Volumen: 12,7 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)	
<p>TrialPay hat eine neue Zahlungsvariante konzipiert, um unentlohene Kunden oder solche, die einen Internet-Einkaufsvorgang abrechnen, dennoch als Kunden für ein Unternehmen zu gewinnen. TrialPay verfügt über fünf Millionen registrierte Nutzer sowie 3.000 Handelspartner, darunter die Modekette Gap und die Kreditkartenfirma American Express. An der von Index Ventures angeführten Finanzierungsrunde hat sich zudem Atomico Investments, London, beteiligt.</p>	

ZIMORY GMBH, BERLIN INFORMATIONSTECHNOLOGIE

Investoren: High-Tech Gründerfonds, Bonn; T-Corporate Venture Fund, Bonn

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Zimory, ein Spin-off der Deutsche Telekom Laboratories, hat eine Handelsplattform für die Monetarisierung und Beschaffung von Rechenzentrumskapazitäten entwickelt.

Weitere Finanzierungsrunden

ADCONION MEDIA GROUP, MÜNCHEN INTERNET

Investoren: Wellington Partners Venture Capital GmbH, München; Index Ventures, Genf

Volumen: 80 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Weitere Informationen siehe Deal des Monats auf S. 61.

BIOVASCULAR INC., SAN DIEGO BIOTECH

Investoren: BB Biotech Ventures, Zürich; u. a.

Volumen: 10,87 Mio. USD (3. Finanzierungsrunde)

BioVascular hat sich im Bereich der Herz-Kreislauf- bzw. Gefäßkrankungen auf die Entwicklung von Therapien für Thrombozytenvermittelte Krankheiten spezialisiert. Die von BB Biotech Ventures angeführte Finanzierungsrunde komplettieren die bisherigen Investoren, der Pharmakonzern Merck KGaA, Darmstadt, und der VC Domain Associates, Princeton (USA). Insgesamt hat BioVascular bislang rund 19 Mio. USD Venture Capital eingeworben.

EMERGYA WIND TECHNOLOGIES HOLDINGS N.V., SCHIPHOL (NIEDERLANDE) NEUE ENERGIEN

Investor: Emerald Technology Ventures, Zürich/Montreal

Volumen: 15 Mio. Euro (Wachstumsfinanzierung)

Emergya ist ein Anbieter von Turbinen für Windkraftanlagen mit einer Leistung von 750 und 900 KW. Die von Emerald Technology Ventures angeführte Finanzierungsrunde komplettieren Rabo Ventures B.V., Amsterdam, und Impax Asset Management Ltd., London.

ENDECA TECHNOLOGIES INC., CAMBRIDGE (USA) SOFTWARE

Investoren: u. a. SAP Ventures, Walldorf/Palo Alto

Volumen: 15 Mio. USD (weitere Finanzierungsrunde)

Endeca, ein Anbieter von Suchtechnologien, erhält von SAP Ventures 5 Mio. USD, während Co-Investor Intel Capital, Santa Clara, 10 Mio. USD beisteuert. Endeca hatte zuvor in mehreren Finanzierungsrunden 45 Mio. USD von Ampersand Ventures, Wellesley (USA), Bessemer Venture Partners und Venrock, beide Menlo Park, eingeworben.

EUSA PHARMA INC., DOYLESTOWN (USA) LIFE SCIENCES

Investoren: TVM Capital GmbH, München; u. a.

Volumen: 50 Mio. USD (weitere Finanzierungsrunde)

EUSA konzentriert sich auf Lizenzierung, Entwicklung und Marketing von fortgeschrittenen Krebs- und Schmerzmedikamenten. Mit den Mitteln der aktuellen, von TVM Capital angeführten Runde finanziert das Unternehmen vor allem die 22,6 Mio. USD schwere Übernahme der auf Krebsmedikamente spezialisierten Cytogen Corp., Princeton. Zuvor hatte EUSA 228 Mio. USD von Investoren wie Essex Woodlands Health Ventures, Palo Alto, 3i Group, London, Goldman Sachs, New York, Advent Venture Partners, London, NeoMed, Jersey, and NovaQuest, Research Triangle Park (USA), erhalten und damit ebenfalls Akquisitionen finanziert.

JOBTV24 GMBH, BERLIN MEDIEN

Investor: DuMont Venture Holding GmbH & Co. KG, Köln

Volumen: nicht veröffentlicht (3. Finanzierungsrunde)

JobTV24 ist auf die Produktion und Distribution von Videos spezialisiert, in denen Jobangebote bzw. potenzielle Arbeitgeber präsentiert werden. Die Videos sind zum einen auf dem eigenen Portal www.jobtv24.de zu sehen, nach Angaben des Unternehmens die größte Videoplattform im Internet zu den Themen Job und Karriere, zum anderen auf rund 40 Partnerportalen wie etwa Stellenbörsen und Karriere-Websites. Der neue Gesellschafter DuMont soll vor allem helfen, die Verknüpfung von Print und Online zu stärken.

LOGLOGIC INC., SAN JOSE SOFTWARE

Investoren: u. a. SAP Ventures, Walldorf/Palo Alto

Volumen: 1,5 Mio. USD (Aufstockung 4. Finanzierungsrunde)

LogLogic hat eine Software entwickelt, die das Sammeln, Archivieren und Auswerten von Log-Dateien ermöglicht. Damit können Unternehmen ihre Compliance-Bemühungen stärken, indem beispielsweise die Aktivitäten von Zahlungssystemen ausgewertet und Unregelmäßigkeiten erkannt werden. Inklusive des 1,5 Mio. USD-Investments von SAP Ventures beläuft sich die vierte Finanzierungsrunde des Unternehmens auf 15 Mio. USD.

PANGENETICS B.V., UTRECHT (NIEDERLANDE) BIOTECH

Investoren: u. a. Index Ventures, Genf

Volumen: 23 Mio. Euro (3. Finanzierungsrunde)

PanGenetics ist auf die Weiterentwicklung von Antikörpern von einem fortgeschrittenen Forschungsstadium bis zum Nachweis klinischer Wirksamkeit spezialisiert. Die von Edmond de Rothschild Investment Partners, Paris, angeführte Finanzierungsrunde wurde von Biogen Idec New Ventures, San Diego, und Fortis Private Equity, Brüssel, sowie den Zweitrundeninvestoren – neben Index Ventures – Forbion Capital Partners, Naarden (Niederlande), und Credit Agricole Private Equity, Paris, komplettiert.

PENTAHO CORP., ORLANDO SOFTWARE

Investoren: u. a. Index Ventures, Genf

Volumen: 12 Mio. USD (3. Finanzierungsrunde)

Pentaho bietet eine kommerzielle Open Source-Alternative für Business Intelligence-Anwendungen, die sowohl in kleinen Unternehmen wie in größeren Konzernen zum Einsatz kommen. Angeführt wurde die dritte Finanzierungsrunde von Benchmark Capital, Menlo Park.

QCEPT TECHNOLOGIES INC., ATLANTA, USA HALBLEITER

Investoren: Siemens Venture Capital GmbH, München; u. a.

Volumen: 9,5 Mio. USD (3. Finanzierungsrunde)

Qcept hat eine Technologie zur chemischen Oberflächenanalyse bei der Halbleiterproduktion entwickelt, die anders als optische Qualitätssicherungssysteme auch nicht-sichtbare Verunreinigungen erkennt. Die von Siemens Venture Capital angeführte Finanzierungsrunde wird ausschließlich von bestehenden Investoren, darunter Pittco Capital Partners, Memphis, bestritten.

RINGANA GMBH, HARTBERG (ÖSTERREICH) HEALTHCARE

Investor: Vorwerk Direct Selling Ventures GmbH, Wuppertal

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Ringana ist ein Hersteller von Nahrungsergänzungsmitteln sowie Kosmetikprodukten auf pflanzlicher Basis und erwirtschaftete im vergangenen Jahr einen Umsatz von gut 5 Mio. Euro. Das Vertriebs-

konzept kombiniert den persönlichen Direktvertrieb mit Elementen des Distanzhandels, E-Commerce und Direktmarketings. Vorwerk Direct Selling Ventures wurde im Jahr 2007 als Corporate Venture-Gesellschaft der für den Direktvertrieb von Staubsaugern bekannten Vorwerk Gruppe gegründet.

SEATWAVE LTD., LONDON INTERNET

Investoren: u. a. Holtzbrinck Ventures GmbH, München; Adinvest AG, Zürich

Volumen: 25 Mio. USD (3. Finanzierungsrunde)

Über die Online-Plattform von Seatwave können Fans Eintrittskarten für Veranstaltungen wie Konzerte, Theater oder Sportereignisse kaufen und verkaufen. Seatwave garantiert, dass die angebotenen Tickets legal sind, mindestens der bestellten Kategorie entsprechen und rechtzeitig beim Käufer ankommen. Im Startjahr 2007 wurden bereits mehr als 1,5 Millionen Karten über Seatwave angeboten. An der von Fidelity Ventures, Boston/London, angeführten Finanzierungsrunde haben sich neben Holtzbrinck und Adinvest auch Atlas Venture, u. a. London, sowie Mangrove Capital Partners, Luxemburg, beteiligt.

SILENTSOFT SA, MORGES (SCHWEIZ) MESSTECHNIK

Investoren: New Value AG, Zürich; Venture Incubator AG, Zug

Volumen: 4,4 Mio. CHF (weitere Finanzierungsrunde)

Silentsoft ist ein Anbieter von Fernüberwachungsnetzwerken, die die Messung, automatische Übermittlung und Auswertung von Daten, etwa den Pegelstand von Flüssigtanks, ermöglichen. New

Value übernimmt nach eigenen Angaben für 2,23 Mio. CHF einen Anteil von 15,8% am Unternehmen, das damit mit rund 14 Mio. CHF bewertet wird.

UBIQUISYS LTD., SWINDON KOMMUNIKATION
(GROSSBRITANNIEN)

Investor: T-Mobile Venture Fund, Bonn

Volumen: nicht veröffentlicht (3. Finanzierungsrunde)

Ubiquisys hat sich auf sogenannte Femtocells spezialisiert. Darunter versteht man Geräte, die Mobiltelefone mit einem Festnetz-Breitbandanschluss verbinden und so beispielsweise schnelles Surfen im Internet sowie kostengünstige Sprach- und Datendienste ermöglichen. An Ubiquisys sind bereits Google Inc., Mountain View, sowie die VCs Accel Partners, Atlas Venture und Advent Venture Partners, alle London, beteiligt.

BUYOUTS

A.T.U AUTO-TEILE-UNGER HANDEL/DIENSTLEISTUNG
GMBH & Co. KG, WEIDEN

Investoren: Kohlberg Kravis Roberts & Co., New York;

Doughty Hanson & Co, London

Art der Transaktion: Restrukturierung

Transaktionsvolumen: 140 Mio. Euro

A.T.U betreibt mehr als 600 Autofahrerfachmärkte mit angeschlossener Kfz-Meisterwerkstatt in Deutschland sowie dem angrenzenden

Anzeige

VENTURE²run

Der Business-Lauf in Berlin

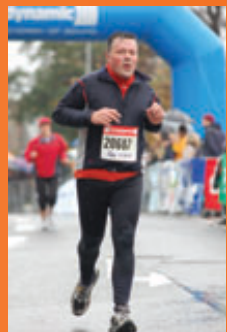
26. April 2008

www.venture2run.de

Verbinden Sie eine sportliche Herausforderung und entspanntes geschäftliches Networking.

Do you like sporting challenges combined with relaxed business networking?

Registrieren Sie sich unter:
www.venture2run.de



Ulf Leonhard, Erfinder des Venture2run
Vorstand Continua Unternehmensentwicklung AG, Berlin
beim Zieleinlauf des Dresden Marathon
am 27. Oktober 2007, Dauerregen, 5°C, Zeit (HM): 2h 14min 23s

Continua Unternehmensentwicklung AG | Schlesische Straße 26 | 10997 Berlin | 030 / 44 03 86 0 | www.continua.de | V2R@continua.de



den Ausland und erzielt ca. 1,3 Mrd. Euro Umsatz. Das mit 800 Mio. Euro Schulden belastete Unternehmen hat den in den Kreditverträgen festgehaltenen Mindestgewinn im abgelaufenen Geschäftsjahr verfehlt. Mit der Kapitalspritze wollen die Investoren verhindern, dass die Gläubiger ihre Forderungen verkaufen. Doughty Hanson hatte A.T.U. nach dem Scheitern des Börsengangs 2004 für 1,45 Mrd. Euro an KKR verkauft und sich später wieder beteiligt. Derzeit hält KKR rund 80% an A.T.U., Doughty Hanson die restlichen 20%.

EM TEST AG, REINACH MESSTECHNIK

Investor: The Riverside Company, Cleveland

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Transaktionsvolumen: 40 bis 60 Mio. USD

EM Test ist nach eigener Einschätzung Weltmarktführer im Bereich der Prüf- und Messtechnik für die leitungsgeführte elektromagnetische Verträglichkeit. Die Geräte von EM Test kommen beispielsweise in der Automobilindustrie, Industrieelektronik und Telekommunikation zum Einsatz.

ERSOL THIN FILM GMBH, ERFURT WERKSTOFFE

Investor: Ventizz Capital Partners Advisory AG, Düsseldorf

Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung

Transaktionsvolumen: 48 Mio. Euro

Ersol Thin Film, eine Tochtergesellschaft der börsennotierten Ersol Solar Energy AG, Erfurt, produziert amorphe Siliziumdünnschichtmodule. Ventizz investiert über die Fonds Ventizz Capital Fund III LP, Delaware, und Ventizz Capital Fund IV LP, Jersey, 48 Mio. Euro in das Unternehmen und kontrolliert künftig knapp 50% der Anteile.

GEBR. REINFURT GMBH & CO. KG, WÜRZBURG METALLINDUSTRIE

Investor: NIBC Capital Partners, Den Haag

Art der Transaktion: 100%-Übernahme

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Reinfurt ist auf die Herstellung von Miniatur-Rillenkugellagern aus Wälzlager- und Niostahl spezialisiert. Im vergangenen Jahr erzielte das Unternehmen mit Kunden aus Branchen wie der Elektro-, Medizin- oder Luft- und Raumfahrttechnik einen Umsatz von 46 Mio. Euro. Der holländische Investor NIBC Capital Partners übernimmt die Anteile der acht bislang beteiligten Familiengesellschafter.

HIESTAND HOLDING AG, LUPFIG (SCHWEIZ) NAHRUNGSMITTEL

Investor: Lion Capital LLP, London

Art der Transaktion: PIPE

Transaktionsvolumen: 272 Mio. CHF (Börsenwert)

Hiestand zählt mit gut 740 Mio. CHF Umsatz zu den größten Herstellern von Aufback- und Tiefkühlbackwaren. Wichtige Märkte sind neben der DACH-Region Polen, Malaysia, Japan und die Türkei. Lion Capital, ein auf Konsumgüter spezialisierter Private Equity-Investor, hat 32% der Anteile von Focus Capital, New York, übernommen.

ICTS EUROPE HOLDINGS B. V., AMSTERDAM DIENSTLEISTUNG

Investor: Deutsche Beteiligungs AG, Frankfurt

Art der Transaktion: MBO

Transaktionsvolumen: 100 Mio. Euro

ICTS erzielte im vergangenen Jahr mit Sicherheitsdienstleistungen im Flugverkehr einen Umsatz von rund 320 Mio. Euro. Zum einen kontrolliert das Unternehmen im Auftrag von Flughäfen und Behörden Mitarbeiter, Passagiere und Gepäck, zum anderen führt ICTS rechtlich vorgeschriebene Sicherheitsüberprüfungen durch,

z. B. für Flüge in die USA. Verkäufer ist der Flughafenbetreiber Frankfurt AG, Frankfurt, der im Jahr 2000 bei ICTS eingestiegen war.

INFOTECH HOLDING GMBH, GRAZ KOMMUNIKATION

Investoren: Unternehmens Invest AG, Wien; Telekom Austria Beteiligungen GmbH, Wien; Eoss Beteiligungs GmbH, Wien

Art der Transaktion: Neugründung

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Die neu gegründete InfoTech Holding verfolgt das Ziel, Unternehmen in Österreich und dem CEE-Raum zu bündeln und zu einem großen integrierten ICT-Gesamtlösungsanbieter für Geschäftskunden auszubauen. Während UIAG und Telekom Austria Barmittel einbringen und je 37,49% der Anteile besitzen, erhält Eoss durch die Einbringung des Portfoliounternehmens Datentechnik Austria GmbH&Co KG als Sacheinlage einen Anteil von 25,1%.

KUNDO SYSTEMTECHNIK GMBH, ST. GEORGEN MESSTECHNIK

Investor: HSH Private Equity GmbH, Hamburg

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Kundo ist auf Geräte zur Funkerfassung von Verbrauchsdaten spezialisiert. Im vergangenen Jahr erzielte das Unternehmen mit Heizkostenverteilern, Wärmemengenzählern und ähnlichen Messgeräten einen Umsatz von 16 Mio. Euro. Investor HSH Private Equity wird Kundo mit dem bestehenden Portfoliounternehmen Qvedis GmbH, Mühlhausen, das in den gleichen Märkten tätig ist, zusammenschließen.

OMERAS GMBH, LAUTER METALLINDUSTRIE

Investoren: Sachsen LB Corporate Finance Holding GmbH, Leipzig, und SC-Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH, Chemnitz, via Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen

Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Omeras erstellt, bedruckt und emailt Bleche, die in der Verkleidung von Tunnelanlagen, S- und U-Bahnstationen sowie an Fassaden ihren Einsatz finden. Darüber hinaus fertigt Omeras auch Stahlplatten für Silos und Tanks sowie Emaillegeschirr. Der Umsatz belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf rund 18 Mio. Euro.

RIEMSER ARZNEIMITTEL AG, GREIFSWALD PHARMAINDUSTRIE

Investoren: TVM Capital GmbH, München; GE Healthcare Financial Services, Chicago

Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Die Riemser Arzneimittel AG entwickelt und produziert Pharmazeutika in den Bereichen Dermatologie, Herz-Kreislauf, Antiinfektion, Onkologie sowie im Dentalbereich. Der Umsatz lag zuletzt bei rund 56 Mio. Euro. Die Investoren TVM Capital und GE Healthcare halten künftig 25,4% der Unternehmensanteile, die Eigentümerfamilie die restlichen 74,6%. TVM Capital hatte – da noch ohne GE Healthcare – Ende 2007 bereits einen Anteil von 10% an Riemser erworben.

RIETER AUTOMATIK GMBH, MASCHINEN- UND ANLAGENBAU GROSSOSTHEIM

Investor: CGS Management, Pfäffikon (Schweiz)

Art der Transaktion: 100%-Übernahme

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Rieter Automatik erzielt mit Maschinen und Anlagen zur Herstellung von Kunststoffgranulaten einen Umsatz von rund 48 Mio. Euro. Ver-

Eintritt für Unternehmer ab 90 €
Online-Buchung über www.conventshop.de

5. Mittelstandstag Baden-Württemberg

16. April 2008

IHK Haus der Wirtschaft • Lammstraße 13-17 • 76133 Karlsruhe

Die Referenten (Auszug)



Bernd Bechtold
Industrie- und Handelskammer
Karlsruhe und Baden-
Württembergischer Industrie-
und Handelskammertag



Elmar Buschlinger
CyberForum e.V. Hightech.
Unternehmer.Netzwerk
TechnologieRegion Karlsruhe



Dr. Michael Gross
Peakom GmbH



Martin Hubschneider
CAS Software AG



Sebastian Kordt
HVB Consult GmbH



Horst Marschall
Baden-Württembergische Bank



Dr. Thomas Meyding
CMS Hasche Sigle



Helmut Pöllinger
Netviewer AG

Die Themen (Auszug)

- ▶ Unternehmensnachfolge – was wird aus meinem Unternehmen?
- ▶ Operate Lease in der Praxis
- ▶ Unternehmensmarke als Wettbewerbsvorteil
- ▶ IT-Lösungen für den Mittelstand

Informationen unter: Telefon 0 69 / 79 40 95 65 • www.convent.de

Medienpartner



Mitveranstalter



Sponsoren



käufer ist der Schweizer Industriekonzern Rieter Holding AG, Winterthur, der vor allem mit der Textil- und Automobilindustrie einen Umsatz von knapp 4 Mrd. CHF erzielt und mit Rieter Automatik einen nicht zum Kerngeschäft zählenden Geschäftsbereich abstößt.

SIEMENS WIRELESS MODULES, MÜNCHEN KOMMUNIKATION

Investoren: T-Mobile Venture Fund, Bonn; Granville Baird Capital Partners Advisers Ltd., Hamburg

Art der Transaktion: LBO

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Siemens Wireless Modules ist nach eigenen Angaben Weltmarktführer bei Mobilfunkmodulen für den Markt der Maschine-zu-Maschine-Kommunikation. Einsatzgebiete sind etwa die automatische Zählerauslesung, Objektüberwachung, Zahlungssysteme oder Fernwartung.

SMB SA, S. ANTONINO (SCHWEIZ) METALLINDUSTRIE

Investor: Zurmont Madison Management AG, Zürich

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

SMB ist ein Nischenanbieter im Bereich der Schmiedetechnik, der vor allem Medizintechnikunternehmen mit orthopädischen Produkten wie Knie- und Hüftgelenken, aber auch Komponenten für Turbinenblätter und sicherheitsrelevante Teile für Spezialfahrzeughersteller produziert. Zurmont Madison beteiligt sich an SMB im Zuge einer Nachfolgeregelung über den in Jersey beheimateten Fonds Zurmont Madison Private Equity L.P.

TEUPEN MASCHINENBAU GMBH, GRONAU MASCHINENBAU

Investor: Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH, Hannover

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Teupen ist ein Hersteller von gummikettenbetriebenen, mobilen Arbeitsbühnen, mit denen Arbeitshöhen von bis zu 50 Metern erreicht werden können. Die beiden geschäftsführenden Gesellschafter bleiben nach dem mehrheitlichen Einstieg von Investor Nord Holding mit einer nennenswerten Quote am Unternehmen beteiligt.

WILISCH & SOHN GMBH, ANSBACH AUTOMOBILZULIEFERER

Investor: GCI Management AG, München

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Das bereits 1805 gegründete Unternehmen ist heute auf Bedienblenden für Klima-, Navigations- und Radiogeräte spezialisiert. Wilisch & Sohn erzielte – inklusive der ungarischen Tochter – zuletzt einen Umsatz von rund 34 Mio. Euro. Der Unternehmenskauf erfolgt über ein Beteiligungsvehikel, an dem Investor GCI Management 87,5%, die Altgesellschafter 12,5% halten.

SECONDARY

MAILLEFER EXTRUSION SA, ECUBLENS (SCHWEIZ) MASCHINEN- UND ANLAGENBAU

Veräußernder Investor: Argos Soditic SA, Genf

Erwerbender Investor: Alpha Beteiligungsberatung GmbH & Co. KG, Frankfurt

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Maillefer Extrusion erzielt mit Maschinen und Anlagen zur Herstellung von Kabeln und Röhren einen Umsatz von mehr als 100 Mio. Euro. Verkäufer Argos Soditic hatte sich im Jahr 2001 im Zuge eines MBOs am Unternehmen beteiligt. Im Rahmen des nun erfolgten Secondary Buyouts hat das Management des Unternehmens seine Anteile in nicht genanntem Umfang erhöht.

EXITS

4FLOW AG, BERLIN LOGISTIK

Investoren: Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft AG, Jena

Art der Transaktion: Verkauf an Management

Transaktionsvolumen: 6,5 Mio. Euro

4flow bietet zum einen Beratungsdienste im Bereich Logistik an, zum anderen hat das Unternehmen eine Standardsoftware zur Logistikplanung und -optimierung entwickelt. Investor DEWB war seit dem Jahr 2000 an 4flow beteiligt und hat nun seine 44,4%-Beteiligung für 6,5 Mio. Euro an das Management veräußert.

BORSIG GMBH, BERLIN MASCHINEN- UND ANLAGENBAU

Investor: Capiton AG, Berlin

Art der Transaktion: Trade Sale

Transaktionsvolumen: 350 Mio. Euro

Borsig fertigt Abhitzesysteme für Chemie- und Petrochemieanlagen sowie Kolbenverdichter und Membransysteme für die Öl- und Gasindustrie. Capiton hatte sich 2003 im Rahmen eines MBO mit 75% beteiligt, nachdem Borsig von der Insolvenz des Mutterkonzerns Babcock-Borsig AG, Oberhausen, erfasst worden war. Der Umsatz legte seitdem – auch durch Akquisitionen – auf 160 Mio. Euro (2007) zu. Käufer ist die börsennotierte Unternehmensgruppe KNM aus Malaysia.

CAS INNOVATIONS AG, ERLANGEN MEDIZINTECHNIK

Investoren: Ventegis Capital AG, Berlin; Bayern Kapital GmbH, Landshut; BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, München; Stadt- und Kreissparkasse Erlangen, Erlangen; KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt

Art der Transaktion: Trade Sale

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Die CAS Innovations AG stellt chirurgische Navigationssysteme her. Schwerpunkte sind die Unfallchirurgie und die Orthopädie sowie die interventionelle Radiologie. Käufer ist die Siemens AG, München, die mit der Übernahme ihre Healthcare-Sparte stärkt. Ventegis Capital war seit 2003 am Unternehmen beteiligt und hat nach eigenen Angaben ein Multiple von rund 2,5 auf das eingesetzte Kapital erzielt.

DANGER INC., PALO ALTO SOFTWARE

Investoren: u. a. T-Mobile Venture Fund

Art der Transaktion: Trade Sale

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Danger ist ein Anbieter, der für Mobilfunkunternehmen integrierte Lösungen zum Versand von mobilen Daten und Internetdiensten an ihre Kunden bereitstellt. Das Unternehmen hat seit dem Jahr 2000 insgesamt 187 Mio. USD Venture Capital eingeworben. Bedeutende Anteile am Unternehmen hielten neben T-Venture auch Mobius Venture Capital, Palo Alto, Redpoint Ventures, Menlo Park, Softbank Capital, New York, und Motorola Ventures, Schaumburg (USA). Käufer ist die Microsoft Corp., Redmond.

Sechstes

HEIDELBERGER InnovationsFORUM

Business-Ideen aus der IT-Forschung

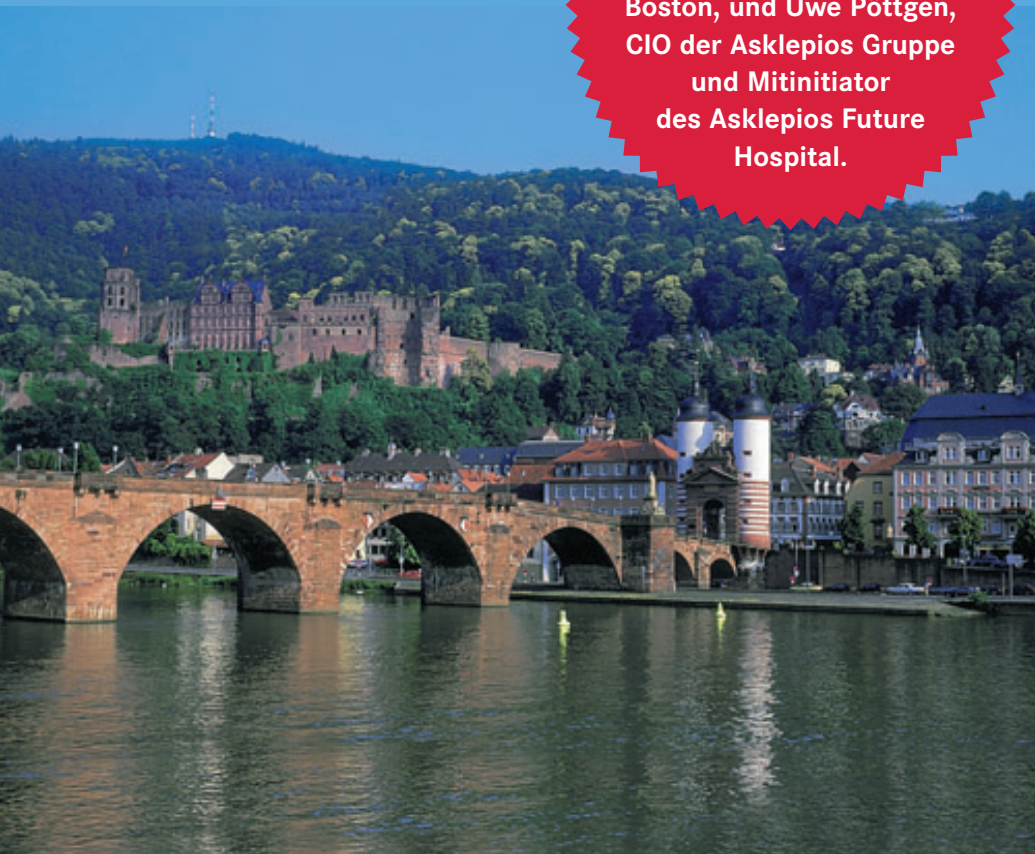
IT für Medizintechnik und Healthcare:

- Hospital IT Systems
 - Intelligente Implantate
 - Diagnosesysteme
 - IT-gestützte Therapien
- ... und viele mehr!

Freuen Sie sich
auf C. Peter Waegemann,
Executive Director des
Medical Records Institute,
Boston, und Uwe Pöttgen,
CIO der Asklepios Gruppe
und Mitinitiator
des Asklepios Future
Hospital.

Die besten Geschäftsideen
der europäischen IT-Forschung
suchen Kooperationspartner!

Seien Sie dabei, wenn IT-Forscher,
Unternehmer und Investoren
Transfergeschäfte in angenehmer
Atmosphäre tätigen.



Weitere Informationen und Anmeldung: www.heidelberger-innovationsforum.de

Eine Initiative von:



In Kooperation mit:

Sponsoren:



Premium Partner:



Partner:



MISSEL GMBH & CO. KG, FELLBACH BAUZULIEFERER**Investor:** Arques Industries AG, Starnberg**Art der Transaktion:** Trade Sale**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Missel, ein Hersteller von Sanitärsystemen und Zubehör, erzielte im Jahr 2007 einen Umsatz von rund 20 Mio. Euro. Arques war im Jahr 2004 bei Missel eingestiegen und hatte das Unternehmen 2006 mit der Neuerwerbung Georg Fischer Schwab GmbH & Co. KG, Pfuldingen, fusioniert. Arques hat Missel im Rahmen eines Asset-Deals an die Kolektor-Gruppe aus Slowenien verkauft und dabei nach eigenen Angaben einen Ertrag von 13 Mio. Euro erwirtschaftet.

MYSQL AB, UPPSALA (SCHWEDEN) SOFTWARE**Investoren:** u. a. SAP Ventures, Walldorf/Palo Alto**Art der Transaktion:** Trade Sale**Transaktionsvolumen:** 1 Mrd. USD

MySQL hat die nach eigener Einschätzung weltweit populärste Open Source-Datenbank entwickelt. Käufer Sun Microsystems Inc., Santa Clara, bezahlt für das Unternehmen 800 Mio. USD in bar und 200 Mio. USD in Optionen. MySQL hat insgesamt 39 Mio. USD Venture Capital erhalten. Neben SAP Ventures waren auch Institutional Venture Partners, Menlo Park (USA), Intel Capital, Santa Clara (USA), der Linux-Anbieter Red Hat Inc., Raleigh (USA), sowie Presidio STX LLC, Santa Clara, investiert.

SDS BUSINESS SERVICES GMBH, MÜHLHEIM IT-DIENSTLEISTER**Investor:** Waterland Private Equity Investments, Düsseldorf**Art der Transaktion:** Trade Sale**Transaktionsvolumen:** 46 Mio. Euro

SDS ist auf vollständig outgesourcete Rechenzentrums- und Infrastrukturservices spezialisiert und erwirtschaftet ca. 27 Mio. Euro Umsatz. Waterland hatte das Unternehmen im Jahr 2005 von der Stinnes AG übernommen und in einen unabhängigen Anbieter von IT-Services umgebaut. Der US-amerikanische IT-Konzern Affiliated Computer Services Inc., Dallas, entrichtet für SDS einen Kaufpreis von 46 Mio. Euro einschließlich übernommener Verbindlichkeiten.

NEW FUNDS**CAPVIS EQUITY PARTNERS AG, ZÜRICH****Fokus:** Buyout**Fondsvolumen:** 600 Mio. Euro**Status:** Final Closing

Die Private Equity-Gesellschaft Capvis hat das Final Closing des Fonds Capvis III mit einem Volumen von 600 Mio. Euro durchgeführt und damit die Zielmarke von 500 Mio. Euro übertroffen. Von den Kapitalzusagen bestreiten Schweizer ein gutes Drittel, weitere 40% kommen aus dem übrigen Europa, 20% aus Nordamerika. Capvis will weiterhin in mittelgroße Unternehmen der DACH-Region investieren.

**COMMERZBANK AG, FRANKFURT;
PINOVA CAPITAL GMBH, MÜNCHEN****Fokus:** Buyout**Fondsvolumen:** 150 Mio. Euro (Zielvolumen)**Status:** Ankündigung

Die Commerzbank startet gemeinsam mit der Private Equity-Gesellschaft Pinova Capital einen neuen Beteiligungsfonds mit einem Zielvolumen von 150 Mio. Euro. Die ersten 50 Mio. Euro steuert die Com-

merzbank selbst bei. Der Fonds richtet sich insbesondere an mittelständische Kunden mit einem Jahresumsatz von bis zu 100 Mio. Euro. Die Einzelinvestitionen sollen zwischen 3 Mio. und 15 Mio. Euro liegen und können auch in Form von Minderheitsbeteiligungen erfolgen.

**CONETWORK ERNEUERBARE ENERGIEN HOLDING
GMBH & CO. KGAA, HAMBURG****Fokus:** Cleantech**Fondsvolumen:** 100 Mio. Euro**Status:** Final Closing

Die aus dem Umfeld der Bankhaus Lampe KG, Bielefeld, hervorgegangene Beteiligungsgesellschaft CEE hat ihren ersten Fonds mit einem Volumen von 100 Mio. Euro geschlossen. Das Bankhaus Lampe fungiert dabei nicht nur als Ankerinvestor mit einer Kapitalzusage über 7,5 Mio. Euro, sondern über die Tochter Lampe Corporate Finance GmbH, Hamburg, auch als exklusiver Berater. Mehr dazu auf S. 11.

HALDER BETEILIGUNGSBERATUNG GMBH, FRANKFURT**Fokus:** Buyout**Fondsvolumen:** 325 Mio. Euro**Status:** Final Closing

Die Halder Beteiligungsberatung GmbH, deutsche Tochter der belgischen Private Equity-Größe GIMV N.V., Antwerpen, hat im Februar den neuen Halder-GIMV Germany II Fonds mit einem Volumen von 325 Mio. Euro geschlossen. 80% des Kapitals stellen neun bestehende Investoren bereit, die restlichen 20% stammen von vier Neuinvestoren. Im Fokus stehen vor allem Buyouts von bislang familiengeführten Unternehmen mit einem Unternehmenswert von bis zu 300 Mio. Euro.

HASSO PLATTNER VENTURES AFRICA FONDS, KAPSTADT**Fokus:** Venture Capital**Fondsvolumen:** 31 Mio. Euro**Status:** Start

Hasso Plattner, SAP-Gründer und heute als Venture Capitalist aktiv, hat gemeinsam mit dem Industrieunternehmen MAN Ferrostaal AG, Essen, einen mit 350 Mio. Rand (31 Mio. Euro) ausgestatteten Afrika-fonds aufgelegt. Technologisch sind vor allem die Bereiche Telekommunikation und erneuerbare Energien von Interesse.

TARGET PARTNERS GMBH, MÜNCHEN**Fokus:** Venture Capital**Fondsvolumen:** 61,5 Mio. Euro**Status:** First Closing

Die Münchner Venture Capital-Gesellschaft Target Partners hat das First Closing ihres Fonds Target Partners Fund II in Höhe von 61,5 Mio. Euro bekannt gegeben. Das Zielvolumen liegt bei 120 Mio. Euro. Zu den Investoren zählen Morgan Stanley, LGT Capital Partners und die Bayerische Beamten Lebensversicherung a.G. Target Partners investiert hauptsächlich in der DACH-Region. Die Branchenschwerpunkte liegen in den Bereichen IT, Medien und Umwelttechnik.

wolfgang.suttner@vc-magazin.de

*Der Deal-Monitor entsteht mit
freundlicher Unterstützung des*



DAS KAPITALMARKTMAGAZIN FÜR PROFESSIONALS



JETZT 3 AUSGABEN GRATIS TESTEN!

Monatlich

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

zzgl. 3-4 Sonderausgaben jährlich!

GoingPublic
— *Magazin*

Bitte einsenden an: GoingPublic Media AG · c/o Computer Service E. Jost GmbH · Postfach 14 02 20 · D-80452 München · Telefon: +49(0)89 - 20 95 91 26
Fax-Order: +49(0)89 - 20 02 81 13 oder online unter www.goingpublic.de/abo

KOSTENLOSES KENNENLERN-ABONNEMENT

Ja,

ich möchte das **GoingPublic Magazin** gerne kennenlernen und nehme Ihr kostenloses Kennenlern-Abonnement an. Bitte senden Sie mir die kommenden drei Ausgaben an die untenstehende Adresse. Überzeugt mich die Qualität des Magazins, beziehe ich das GoingPublic Magazin anschließend zum Preis von 58,20 Euro pro Jahr (12 Ausgaben plus drei bis vier Sonderausgaben, Studenten 39,60 Euro, Immatrikulationsbescheinigung beifügen!). Andernfalls kündige ich mein Kennenlern-Abonnement bis zwei Wochen nach Erhalt der dritten Ausgabe und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.



Name, Vorname:

Postfach/Straße: PLZ, Ort:

Telefon: Fax: eMail-Adresse:

Ort und Datum: 1. Unterschrift:

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

Ort und Datum: 2. Unterschrift:

Soeben erschienen



Das im handlichen A6-Format erscheinende Buch „*Die 100 wichtigsten Kennzahlen – Pharma & Life Science*“ erweist sich als praktisches Nachschlagewerk für die forschende Pharma- und Life Science-Industrie. Mit den von Nicola Guyot zusammengetragenen Kennzahlen lassen sich Erfolge von Produktentwicklungen

und der effiziente Einsatz von Ressourcen quantifizieren. Ein Rechenbeispiel, ausführliche Erläuterungen sowie eine Analyse der Vor- und Nachteile ergänzen die jeweilige Formel. Mit 44 Einträgen nehmen die „klinischen Studien“ den größten Raum ein, dahinter folgen „Forschung und Entwicklung“ (20) sowie „Marketing und Absatz“ (13). Erschienen bei Cometis Publishing; 145 Seiten; 14,90 Euro.

Events

Datum & Ort	Veranstalter	Event
1. - 4. April 2008 München	Messe München www.analytica.de	„ <i>analytica</i> “: Weltleitmesse für instrumentelle Analytik, Labortechnik und Biotechnologie. Am 4. April Finance Day organisiert von GoingPublic Media! Dauerkarte: 71 Euro.
4. April 2008 Zürich	b-to-v www.b-to-v.com	„ <i>Investorengespräche</i> “. Teilnahme nur auf Einladung.
8. April 2008 Zürich	Swiss Equity Magazin www.swissequitybiotechday.ch	„ <i>Swiss Equity biotech day</i> “ Teilnahmegebühr: 250 Euro.
9. April 2008 München	BVK e. V. www.bvk-ev.de	„ <i>9. Deutscher Eigenkapitaltag</i> “ des BVK: Vorträge und Networking. Teilnahmegebühr: 300 Euro (für Mitglieder 150 Euro).
11. - 14. April 2008 Bremen	Start Messe www.start-messe.de	„ <i>Start Messe</i> “: Informationen rund um Franchising, Unternehmensgründung, -wachstum, -führung und -nachfolge. Tageskarte: 10 Euro.
11. - 13. April 2008 Stuttgart	Messe Stuttgart www.messe-stuttgart.de	„ <i>Invest</i> “: Messe für institutionelle und private Anleger. Tageskarte: 19 Euro, Dauerkarte: 25 Euro.
13. - 15. April 2008 Karlsruhe	ADT e. V. www.adt-online.de	„ <i>Frühjahrstagung des Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren</i> “. Teilnahme: 499 Euro (diverse Rabatte).
15. - 16. April 2008 Heidelberg	MFG Baden-Württemberg www.heidelberger-innovationsforum.de	„ <i>Heidelberger Innovationsforum</i> “: Schwerpunktthema: IT-Lösungen für das Gesundheitswesen. Teilnahmegebühr: 480 Euro (ermäßigt 280 Euro).
16. April 2008 Karlsruhe	ConVent www.convent.de	„ <i>5. Mittelstandstag Baden-Württemberg</i> “. Teilnahmegebühr: 400 Euro für Berater, 150 Euro für mittelständische Unternehmer.
17. - 18. April 2008 Frankfurt	Financial Times Deutschland www.ftd.de	„ <i>FTD-Konferenz Restrukturierung 2008</i> “. Teilnahmegebühr: 990 Euro.
17. April 2008 Wien	AVCO www.avco.at	„ <i>AVCO Jahrestagung 2008</i> “. Teilnahmegebühr: 300 Euro, für Unternehmer und Presse kostenlos
18. April 2008 Vallendar	WHU – Otto Beisheim School for Management www.whu.edu	„ <i>Campus for Finance – Private Equity Conference</i> “. Teilnahmegebühr: 70 Euro, 50 Euro für Studenten.
22. April 2008 Mainz	Deutsche Börse/KfW www.eigenkapitalforum.com	„ <i>Deutsches Eigenkapitalforum Frühjahr</i> “. Teilnahmegebühr für Besucher: 200 Euro.
24. - 25. April 2008 Eltville bei Frankfurt	Financial Times Deutschland www.ftd.de	„ <i>FTD-Bankengipfel 2008</i> “. Teilnahmegebühr: 1.490 Euro für Berater, 990 Euro für Vertreter eines Finanzinstituts.

„Die FDA wird wohl Mitte August die endgültige Zulassung von Satraplatin beschließen.“

So äußerte sich Stefan Schröder, Analyst von SES Research, am 16. Juli 2007 über das Krebsmedikament Satraplatin von GPC Biotech. Die Zulassung ist jedoch zunächst gescheitert, die GPC Biotech-Aktie hat seit dem 16. Juli 2007 über 90% ihres Wertes verloren.

Ausblick

Am 18. April erscheint das Extraheft „Private Equity in Nordrhein-Westfalen“



Das VentureCapital Magazin 5/08 erscheint am 25. April

Schwerpunkthemen: Recht & Steuern/ Corporate Finance/Karrieren in Private Equity

Märkte & Zahlen:

- Rückblick auf den 9. Deutschen Eigenkapitaltag des BVK
- U40: Shootingstars der deutschen Private Equity-Szene

Early Stage & Expansion:

- Meilensteine als Bestandteil der Kaufpreisbestimmung

Private Equity-Dachfonds:

- Dachfonds-Portrait: KGAL Private Equity Class 10

Entrepreneurship:

- Elevator Pitch: yasni GmbH

Sonderbeilage zum Deutschen Eigenkapitalforum Frühjahr 2008

- Das Netzwerk Innovationsfinanzierung
- Die Eigenkapitalprogramme der KfW
- Interview mit Dr. Rolf Nagel, Munich Venture Partners
- Die KfW als Fondsinvestor

Impressum

VentureCapital Magazin

9. Jahrgang 2008, Nr. 4 (April)

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), Mathias Renz, Markus Hofelich, Torsten Paßmann, Silke Schneider

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Eva Brand, Volker Deibert, Claus Dürr, Bernd Frank, Dr. Thiemo Gropp, Michael Keller, Magdalena Lammel, Michael Liecke, Dr. Carsten Lurse, Dr. Henning Mennenöh, Florian Müller, Sebastian Seibold, Georg von Stein, Falk F. Strascheg, Wolfgang Suttner, Dr. Christina Wagner

Gestaltung: Silke Schneider

Titelbild: Burk – Fotolia

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

Anzeigen: Karin Hofelich, Claudia Kerszt, Johanna Wagner, Tel.: 089-2000339-50, Fax: 089-2000339-39

Erscheinungstermine 2008: 25.01. (2/08), 22.02. (3/08), 22.03. (4/08), 25.04. (5/08), 30.05. (6/08), 27.06. (7-8/08), 29.08. (9/08), 26.09. (10/08), 24.10. (11/08), 28.11. (12/08), 19.12. (1/09)
Sonderausgaben: 19.07. (Tech-Guide 2008), 11.10. (Start-up 2009)

Preise: Einzelpreis 12,50 Euro, Jahresabonnement (11 Ausgaben zzgl. Sonderausgaben) 148,00 Euro (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: © 2008 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



Der ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn ist eine erfolgreiche, unabhängige und private Kapitalbeteiligungsgesellschaft in Nord-Württemberg. Der ZFHN investiert mittel- bis langfristig in junge, wachstumsstarke High-Tech Unternehmen, die ihren zukünftigen Sitz in der Wirtschaftsregion Heilbronn haben. Aktuell ist der ZFHN an acht Portfoliounternehmen aus den Branchen Optik/Elektronik, Umwelttechnologie, IT/Software und Life Science/Medizintechnik beteiligt – mit deutlich wachsender Tendenz in den nächsten Jahren. Deshalb suchen wir in unserer Zentrale in Heilbronn zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (M/W)

Ihr Aufgabengebiet: Im Fokus Ihres anspruchsvollen Aufgabengebietes steht die aktive Begleitung unserer Beteiligungen zu erfolgreichen etablierten Unternehmen am Standort Heilbronn.

Für die Gesellschaft:

- Unterstützung im Akquisitionsprozess von der Unternehmensrecherche über die Analyse und Due Diligence bis hin zur erfolgreichen Umsetzung der Beteiligung
- Unterstützung bei der Betreuung von Investoren.

Für unsere Portfoliounternehmen:

- Unterstützung des Portfolio-Managements beim Unternehmensaufbaus und der strategischen Weiterentwicklung, z.B. bei der Weiterentwicklung von Businessplänen, beim Auf- und Ausbau neuer Unternehmensbereiche und Märkte
- Aktivierung funktionsübergreifender Veränderungsprozesse (z.B. Strukturierungsmaßnahmen) mit der Kontrolle der jeweiligen Meilensteine, teilweise als Interimsmanager.

Ihr Profil: Neben der Koordination von Kunden-, Markt- und Unternehmensstrukturen in einem innovativen, stark wachsenden technologieorientierten Umfeld, verfügen Sie über folgende Fähigkeiten:

- Sie haben ein abgeschlossenes technisch/naturwissenschaftliches Studium und betriebswirtschaftliche Kenntnisse durch Beruf oder Zusatzstudium erworben.
- Sie verfügen über eine relevante mehrjährige Berufserfahrung, idealerweise in der strategischen Unternehmensberatung bzw. in der klein- und mittelständischen Industrie.
- Sie hatten bereits Erfolge im Entwickeln und Forcieren von eigenen Geschäftsideen oder Produktinnovationen.
- Ihre Persönlichkeit ist geprägt von Erfolgswillen, unternehmerischem Denken und Handeln, Teamorientierung, hoher sozialer Kompetenz und Begeisterungsfähigkeit mit dem entsprechenden Auftreten.

Es erwartet Sie eine anspruchsvolle, äußerst abwechslungsreiche und spannende Position. Sie sind direkt der Geschäftsführung unterstellt. Wir bieten ein dynamisches Team und ein interessantes Umfeld mit der Möglichkeit, sich fachlich, wie auch persönlich weiter zu entwickeln und maßgeblich zum weiteren Erfolg unseres Portfolios beizutragen. Wollen Sie mit uns erfolgreich sein? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin.



ZUKUNFTSFONDS HEILBRONN

Kontakt: Tanja Hesser
ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG
Edisonstr. 19 · 74076 Heilbronn
Tel. 07131 873183-0 · th@zf-hn.de

GoingPublicMedia

AKTIENGESELLSCHAFT

Wir sind ein 20 Mitarbeiter zählender, unabhängiger und etablierter Finanzzeitschriften-Fachverlag, fokussiert auf Themen rund um Technologie, Unternehmensfinanzierung und Investment/Börse. Zu den Verlagsobjekten gehören u. a. das GoingPublic Magazin, das VentureCapital Magazin, das Anlegermagazin Smart Investor, das HV Magazin 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 2-12 Monaten

Praktikanten/-innen

(Voraussetzungen: Interesse an Finanz- und Börsenthemen, versierter Umgang mit dem PC – MS-Office und Internet –, sicherer Umgang mit Sprache, Grammatik und Rechtschreibung)

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung!

GoingPublic Media AG, z. Hd. Herrn Markus Rieger, Hofmannstr. 7a, 81379 München, Tel. 089-2000 339-0, eMail: rieger@goingpublic.de

Der Stellenmarkt von GoingPublic Magazin, VentureCapital Magazin und Smart Investor

Mit der Ausgabe 9/06 starteten GoingPublic Magazin, VentureCapital Magazin und Smart Investor ihren gemeinsamen Stellenmarkt in Zusammenarbeit mit eFinancial Careers, der renommierten Finanz-Jobbörse im Internet. Noch gelten besonders günstige Einstiegs-tarife. So erscheint jede gebuchte Anzeige ohne Mehrkosten in den jeweiligen zwei Schwestertiteln sowie vier Wochen online auf der Plattform eFinancialCareers.de.

Die aktuelle Preisliste und weitere Informationen erhalten Sie bei:

GoingPublic Media AG, Anzeigenabteilung
Ansprechpartner: Johanna Wagner
(Tel. 089-2000339-50, eMail: wagner@goingpublic.de)

In Kooperation mit





Gesunde Perspektiven

Sie haben zwei juristische Examina mit weit überdurchschnittlichem Erfolg abgelegt und sind juristisch kreativ. Das Spannungsverhältnis zwischen Wettbewerb, Regulierung und zivilrechtlicher Gestaltung reizt Sie. In sich schnell wandelnden Gesundheitsmärkten wollen Sie spannende Transaktionen mitgestalten. Dies sollte in einem internationalen, aber immer noch persönlichen Umfeld geschehen. Sie freuen sich auf einen mehrmonatigen Aufenthalt in einem unserer US-Büros. Sie legen Wert auf eine umfassende Ausbildung und unmittelbaren Mandantenkontakt. Sie erwarten eine den Anforderungen entsprechende Vergütung und suchen eine Kanzlei mit echten Chancen auf Einstieg in die Partnerschaft.

Für unsere Healthcare-Praxis im Münchener Büro suchen wir Rechtsanwälte (w/m) mit oder ohne Berufserfahrung für die Schwerpunkte:

Gesellschaftsrecht/M&A

Öffentliches Recht, Sozialrecht, Pharmarecht und Compliance

McDermott Will & Emery ist eine führende internationale Anwaltskanzlei. In 15 Büros in den USA und Europa beraten mehr als 1.100 Rechtsanwälte in allen wirtschaftsrechtlichen Angelegenheiten. The American Lawyer bewertet die seit mehr als 50 Jahren bestehende Praxis der Kanzlei im Bereich Healthcare als die Nr. 1 in den USA. Auch in Deutschland begleiten namhafte Anwälte der Kanzlei aktiv den Wandel der Gesundheitsmärkte. Wollen Sie diesen Bereich mit uns ausbauen?

Unser Team freut sich auf Sie!

BITTE SENDEN SIE IHRE BEWERBUNGSUNTERLAGEN AN:

Dr. Stephan Rau
Nymphenburger Str. 3
80335 München
Tel.: 089 12 712 0
Fax: 089 12 712 111
srau@europe.mwe.com

**McDermott
Will & Emery**

Rechtsanwälte Steuerberater LLP

www.mwe.com/germany

Boston Brüssel Chicago Düsseldorf Houston London Los Angeles Miami München New York Orange County Rom San Diego
Silicon Valley Washington, D.C.

Strategische Allianz mit MWE China Law Offices (Shanghai)

Näther steigt bei Apax zum Teilhaber auf



Die weltweit tätige Beteiligungsberatung Apax Partners hat **Dr. Christian Näther** aus dem Münchener Büro zum Equity Partner berufen. Damit steigt der 42-Jährige in das elfköpfige Eigentümerteam der Private Equity-Gesellschaft auf. Näther ist seit 2001 Partner und Director bei Apax, er war u. a. an den Übernahmen von Tommy Hilfiger, LR Health and Beauty Systems sowie PVH/Calvin Klein in verantwortlicher Position beteiligt.



Neues Spielfeld für **Christiane zu Salm**: Die ehemalige Chefin von 9Live und Gründerin der Beteiligungsgesellschaft About Change Ventures zieht zum 1. April in den Vorstand der Hubert Burda Media ein. Die erfahrene Medienunternehmerin wird den neu geschaffenen Bereich „Cross Media“ verantworten.



Auf der jüngsten Hauptversammlung der Deutschen Beteiligungs AG am 14. März wurde **Dr. Hariolf Kottmann (Foto)** als neues Mitglied des Aufsichtsrats bestimmt. Er folgt auf **Walter Schmidt**, der dem Gremium seit März 2003 angehörte.



Wie die internationale Anwaltssozietät Jones Day Ende Februar mitteilte, wurden zum Jahresbeginn weltweit 46 Anwälte zu Partnern ernannt, davon zwei in Deutschland: in München die auf Private Equity spezialisierte **Adriane Sturm (oben)**, in Frankfurt **Sabine Felix**, deren Schwerpunkt auf Immobilienfinanzierungen liegt.

Die Restrukturierungsexperten Alix-Partners bauten ihr Team mit **Gorazd Vrbica** und **Imrich Perhac** als Directors

aus. Vrbica wechselt vom VW-Konzern, Perhac von Ford.



Wie Anfang März bekannt wurde, verstärken **Moritz Freiherr Schenck (oben)** und **Matthias Zillmer** seit Jahreswechsel das Management des Finanzinvestors Granville Baird als neue Partner.



Schenck war über zehn Jahre für KPMG tätig, wo er als M&A-Berater u. a. Private Equity-Fonds betreute. Zillmer verfügt über mehr als zwölf Jahre Erfahrung in den Bereichen Private Equity und M&A, die er u. a. bei 3i sowie als Geschäftsführer eines Small Cap-Private Equity-Fonds sammelte.



Als neuer Venture Partner bei Georgieff Capital soll **Dr. Norbert Linn (Foto)** das Venture Capital-Geschäft der Frankfurter ausbauen. Zuletzt arbeitete er als Head of Operations und IT für die BHF-Bank, weitere Stationen seiner Laufbahn waren die Boston Consulting Group und Accenture. Zudem hat Georgieff Capital das „Cleantech Expert Panel“ ins Leben gerufen, das den Aufbau dieses Geschäftsfeldes unterstützen soll. Dem Panel gehören u. a. **Dr. Herbert Baesch**, bis vor kurzem CFO der Verbio AG, und **Frank Muellejans**, zuletzt CFO der Ersol Solar Energy AG, an.

Unter dem neuen Namen EKK Dr. Engelhardt, Kaupp, Kiefer haben die drei namensgebenden Investoren ihre Beteiligungen an technologieorientierten Wachstumsunternehmen zusammengeführt. Gleichzeitig wurde **Georg Kiefer** bei der Managementgesellschaft EKK Beteiligungsberatung, Berlin, zum weiteren Geschäftsführer neben **Dr. Tobias Engelhardt** bestellt.

Neues Vorstandsmitglied bei der Bürgschaftsbank und MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg: **Dirk Buddensiek** folgt auf Hartmut Hübler, der nach über 38 Jahren Tätigkeit für Bürgschaftsbank und MBG zum 30. Juni in den Ruhestand tritt. Buddensiek war bislang stellvertretendes Vorstandsmitglied der Kreissparkasse Böblingen.



Seit dem 1. März verstärkt **Ralf Licht (Foto)** als weiteres Mitglied den Vorstand der Real I.S. AG. Sein Aufgabengebiet umfasst den Bereich Produktumsetzung mit Schwerpunkt Luxemburg. In seiner letzten Position als CEO von SIM Sireo Investment Management entwickelte er u. a. Kapitalanlageprodukte und Immobilienspezialfonds für institutionelle Investoren. Zum gleichen Stichtag wie Licht wurde **Joaachim Fritz** zum Mitglied der Geschäftsleitung ernannt.



Kapitalerhöhung Oktober 2007
€ 17 Mio.



Wandelanleihe September 2007
€ 20 Mio.



IPO Juni 2007
€ 10 Mio.

> Professioneller Partner für Ihre Finanzierungsstrategie!

Qualität, Transparenz, faire Konditionen – die neue Form
individueller Finanzdienstleistungen.

Ob Börseneinführung, Kapitalerhöhung oder Going Private – das Team der quirin bank entwickelt maßgeschneiderte Lösungen für Ihr Unternehmen. Erfolg am Kapitalmarkt definiert sich gerade unter schwierigen Rahmenbedingungen – nutzen Sie deshalb unsere langjährige Kompetenz für Ihr Unternehmen. So bleiben Sie an der Spitze!

www.quirinbank.de

Fordern Sie unser Team in den Bereichen **Corporate Finance** und **Institutional Sales**:

quirin bank AG
Investment Banking
Schillerstraße 18–20
60313 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0)69 24 75 049-30
Fax: +49 (0)69 24 75 049-33
E-Mail: investment.banking@quirinbank.de

> Projektmanagement
Strukturierung – Planung – Durchführung

> Unternehmensbewertung
Bewertung – Due Diligence – Equity Story

> Platzierung
Roadshows – Block Trades



quirin bank
Investment Banking

Investieren Sie mit uns in
IHRE ZUKUNFT

Wir investieren in
**DIE BESTEN
DER BRANCHE**

Die **MIG Fonds** investieren in junge und leistungsfähige **Biotechnologie- und Hochtechnologieunternehmen** mit starkem Wachstumspotential. Innovative Entwicklungen für wachsende Märkte – Grundlage für Ihre **überdurchschnittliche Renditechance**.

Herausragende wissenschaftliche Entwicklungen unserer Beteiligungsunternehmen gepaart mit der langjährigen Erfahrung eines erfolgreichen Fondsmanagements ergeben das Potential für einen **hohen Kapitalertrag**.

Innovation, Erfahrung, Rendite – MIG Fonds

Informationen: Fon: +49 / (0) 89 51 65 69 0
Fax: +49 / (0) 89 51 65 69 51
Mail: info@alfred-wieder.ag

www.alfred-wieder.ag

MIG
Fonds



alfred wieder ag