

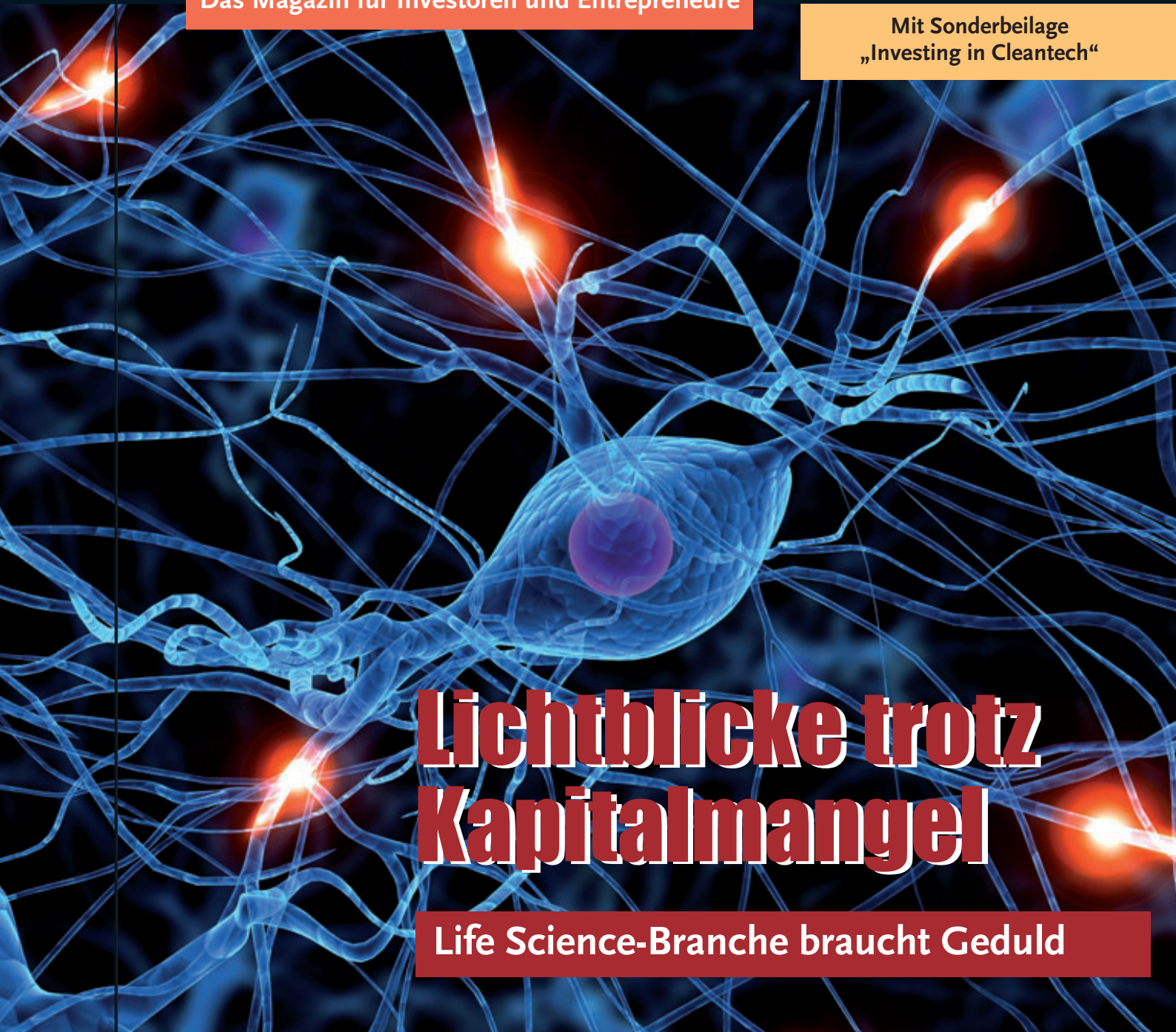
VentureCapital

www.vc-magazin.de

Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Mit Sonderbeilage
„Investing in Cleantech“



Lichtblicke trotz Kapitalmangel

Life Science-Branche braucht Geduld

**Private Nano-
Investoren dünn gesät**

SEHR GUTE NETZWERKE, ABER WENIG
VENTURE CAPITAL

**Maximal 15 Jahre
Schutz vor Nachahmern**

PATENTVERWERTUNGSSTRATEGIEN
FÜR ARZNEIMITTEL

**Gebrochene
Herzen heilen**

MIRACOR MEDICAL SYSTEMS: NEUE
TECHNOLOGIE FÜR INFARKTPATIENTEN



Hier
drin:
Geld von der
NRW.BANK

Wir stärken Ihr Eigenkapital.

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



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Editorial

Ideen müssen frei sein – Innovationen geschützt

Der Schutz geistigen Eigentums ist sinnvoll – wenn er maßvoll umgesetzt wird. So sind die Europäer bislang gut damit gefahren, beispielsweise Software „nur“ unter das Urheberrecht zu stellen. Damit ist die konkrete Umsetzung durch Codes abgesichert, aber die Idee selbst bleibt frei. Das ist gut so, denn diese Einstellung gegenüber Geistesblitzen ermöglicht neben Konzernen auch Start-ups und dem Mittelstand die Teilnahme am Innovationskreislauf. Hingegen führt die US-Gepflogenheit, auch vagen Konzepten Rechtsschutz gewähren, zu kaum kalkulierbaren Risiken und bremst bei kleinen und mittleren Unternehmen den Erfindungsgeist aus. In diesem Fall dient der Schutz geistigen Eigentums im Regelfall nur Konzernen, statt einen volkswirtschaftlichen Nutzen zu entfalten.

In Branchen wie Life Science aber ermöglichen Patente erst Innovationen. Wenn ein Unternehmen beispielsweise in der Forschung nach Wirkstoffen einen zwei- oder sogar dreistelligen Millionenbetrag in die Hand nimmt, hat es einen nachvollziehbaren Anspruch auf jahrelange Exklusivität, um die aufgelaufenen Kosten abzustottern. Allerdings muss noch eine andere Bedingung erfüllt sein, damit Innovationen entwickelt werden: Die Akteure brauchen Geld – und das ist knapp (siehe Titelgeschichte S. 12–16). So sanken binnen Jahresfrist die Investitionen in Biotechnologie, Medizintechnik, Healthcare und Pharmazie von 0,54 Mrd. EUR um gut 50% auf 0,26 Mrd. EUR. Unter ähnlicher Kapitalknappheit leiden Unternehmen der Nanotechnologie: In diesem Segment wird der Geldhahn nur sporadisch aufgedreht (siehe S. 22–23). Überhaupt hat sich im vergangenen Jahr



Torsten Paßmann, Redakteur

Kapital als knappes Gut erwiesen: Während die Summe der finanzierten Unternehmen über alle Branchen und Phasen sich um 11% reduzierte, nahm das hierzulande investierte Kapital gleich um 74% ab. Dennoch lassen sich aus den Marktzahlen im Artikel auf den Seiten 28–29 auch positive Erkenntnisse ziehen. So kletterte beispielsweise die Zahl der Start-up-Transaktionen im vierten Quartal auf ein Zwei-Jahres-Hoch. ■

Weitere interessante Einblicke wünscht Ihnen


torsten.passmann@vc-magazin.de

Evolution of business and research



BIOTECHNICA 2010

Europas Nr. 1 für
Biotechnologie und Life Sciences

Werden Sie jetzt Aussteller! 48 % der Besucher informieren sich ausschließlich auf der BIOTECHNICA. Nutzen Sie diese Chance und treffen Sie auf innovative Unternehmen der Biotechnologie.

Das sind die Besucher der BIOTECHNICA:

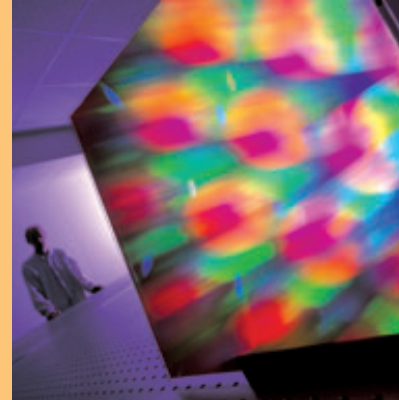
- Einkäufer und Vertriebsverantwortliche
- Forscher, Entwickler und Wissenschaftler
- Anwender aus Laboren, Produktion und Qualitätskontrolle
- Geschäftsführer und Unternehmer
- Wirtschaftsförderer und Verbandsvertreter



Hannover, 5.–7. Oktober 2010

AUSSTELLUNG | KONFERENZEN
PARTNERING | KARRIERE | AWARD

www.biotechnica.de



12 Lichtblicke trotz Kapitalmangel

Life Science-Branche vor Weichenstellung

Das Krisenjahr 2009 hat in allen deutschen Wirtschaftszweigen deutliche Spuren hinterlassen. Investitionen in deutsche Unternehmen sind 2009 im Vergleich zum Vorjahr branchenübergreifend um drei Viertel zurückgegangen. Dagegen ist der Investitionsrückgang in den Life Sciences noch gemäßigt: Die Investitionen sanken „nur“ um etwas mehr als die Hälfte.

22 Private Nano-Investoren dünn gesät

Sehr gute Netzwerke, aber wenig Venture Capital

Die Nanotechnologie gehört zu den wichtigsten Zukunftstechnologien, sie beeinflusst viele Industriebereiche. Das Bundesministerium für Forschung und Bildung (BMBF) und andere öffentliche Institutionen tun viel für die Förderung. Die Branche der Venture Capital-Geber dagegen hält sich, bis auf wenige Ausnahmen, weitgehend zurück.

- 3 Editorial**
Ideen müssen frei sein – Innovationen geschützt

Auslese

- 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 12 Lichtblicke trotz Kapitalmangel**
Life Science-Branche braucht Geduld

Märkte & Zahlen

- 18 Vis-à-vis**
Es ist wichtig, eine Business Angels-Kultur in Deutschland zu schaffen.
Exklusives Pressegespräch zum Auftakt des Business Angels Jahres 2010

- 20 Menschen & Macher**
Dr. Jörg Blumentritt
Teil 41 der Serie

- 22 Private Nano-Investoren dünn gesät**
Sehr gute Netzwerke, aber wenig Venture Capital

- 24 Gemeinsamkeiten und Unterschiede**
Technologieentwicklungsfonds vs. Venture Capital-Fonds
Stephan Lipfert, Ingmar Helmke, IP Bewertungs AG

- 26 Executive Talk**
„Das Internet wird 2010 unsere größte Filiale sein“
Interview mit Friedrich Görtz, geschäftsführender Gesellschafter der Görtz GmbH

- 28 Und am Ende geht's bergauf!**
Das Private Equity-Jahr 2009 in der Übersicht

Early Stage & Expansion

- 30 Maximal 15 Jahre Schutz vor Nachahmern**
Patentverwertungsstrategien für Arzneimittel
Dr. Michael Thiel, Sanemus

- 32 Investor im Portrait**
Geld in homöopathischen Dosen
Teil 103: mic AG

- 34 VC-Kolumne von Dr. Alexandra Goll, TVM Capital**
Finanzierungsansätze in der Biotech-Frühphase

- 35 Steuerhürden bei der Übertragung von Rechten**
IP und Know-how sauber überführen
Joachim Breithaupt, Osborne Clarke

- 38 Kaum Ausfälle und dennoch wenig Rendite**
Secondary Deals im Venture Capital-Segment
Achim Lederle, Cipio Partners

- 40 M&A-Kolumne**
Cleantech-M&A zwischen Hype und Realität
Hoffnungsträger für den deutschen Mid Cap-Markt?
Dr. Björn Röper, Mummert Company



30 Maximal 15 Jahre Schutz vor Nachahmern

Patentverwertungsstrategien für Arzneimittel

Bei Entwicklungskosten von mehr als 800 Mio. USD und Entwicklungszeiten von zehn bis zwölf Jahren für ein vermarktungsfähiges Arzneimittel kommt Patenten in der pharmazeutischen Industrie eine sehr hohe Bedeutung zu. Sie gewähren ab Markteinführung maximal 15 Jahre Exklusivität. Die Möglichkeiten, den drohenden Umsatzverlust zu minimieren, sind begrenzt.

52 Gebrochene Herzen heilen

Miracor Medical Systems GmbH: neue Technologie für Infarktpatienten

Das Herz verrichtet stets unauffällig seinen Dienst als Motor des Blutkreislaufs und rückt erst in den Fokus, wenn es zu Aussetzern kommt. An diesem Punkt setzt Miracor Medical Systems an, denn mit einer neuen Technologie will sich das Wiener Start-up quasi als spezialisierte Werkstatt etablieren und die Herzinfarkttherapie auf eine neue Stufe heben.

Mittelstand/Buyouts

42 Zu viel verlangt?

Siemens verzichtet auf den Verkauf seiner Hörgeräte

Private Equity-Dachfonds

44 „Marktteilnehmer müssen aus der Krise lernen“

Interview mit Frank Dornseifer, Geschäftsführer Bundesverband Alternative Investments e.V.

45 Dachfonds-News

46 Fondsportrait Newcomer brauchen klare Konzepte

admotio prime GmbH & Co. KG

Entrepreneurship

48 Entrepreneurship-Flash

50 Antisense Pharma wirbt weitere 13 Mio. EUR Venture Capital ein

Patentschutz auf die Verwendung des Leitwirkstoffs Trabedersen bis 2026

52 Case Study Gebrochene Herzen heilen Miracor Medical Systems GmbH: neue Technologie für Infarktpatienten

54 „Ich habe gelernt, bei Beratern vorsichtig zu sein“

Interview mit Dr. Franz Kerek, Gründer von DoNatur und SiNatur

55 Elevator Pitch

– Filmcreators//Klein & Köhler GbR

Datenbank

56 Deal-Monitor

62 Events

Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

64 Zitat des Monats

64 Ausblick/Impressum

65 Leserbrief

65 Stellenmarkt

In Kooperation mit

eFINANCIALCAREERS.de
Die Finanz-Jobbörsen

66 People

UNTER WWW.VC-MAGAZIN.DE

- ALLE 103 TEILE DER SERIE
INVESTOR IM PORTRAIT
- ALLE DACHFONDS-PORTRAITS
- DIE SERIE BUSINESS ANGEL-NETZWERKE
- EIN AKTUELLES INTERVIEW
- ... UND VIELES MEHR!

Private Equity-Regulierung

Neues aus Brüssel

Von Dörte Höppner, Geschäftsführerin des BVK

Mitte März wollten die EU-Finanzminister bei ihrem ECOFIN-Treffen in Brüssel den Ministerratsentwurf der AIFM-Richtlinie verabschieden. In letzter Sekunde wurde das Thema jedoch von der Agenda genommen. Zu groß war der Konflikt mit Großbritannien, das sich bis zuletzt gegen den Kompromissvorschlag der spanischen Ratspräsidentschaft gewehrt hatte. Umstritten war vor allem die Drittstaatenregelung, nach der Fonds aus Nicht-EU-Ländern nur eingeschränkt Marktzutritt in die EU hätten. Hier hatten zuvor auch die USA interveniert. Was heißt das für den weiteren Prozess? Durch die Vertagung wird dieser Prozess gebremst, aber keinesfalls unterbrochen. Der EU-Ministerrat ist nur eine von drei EU-Institutionen, die sich mit der AIFM-Richtlinie beschäftigen. Die spanische Ratspräsidentschaft wird die Richtlinie weiterhin mit Parlament und EU-Kommission beraten, hat dafür aber nun kein klares Mandat vom Ministerrat. Damit steigt die Bedeutung des EU-Parlaments. Der ECON-Ausschuss will über seinen AIFM-Entwurf am 12. April abstimmen. Noch kann das Ziel, die Richtlinie bis zum Sommer abzuschließen, erreicht werden.

Zahl des Monats

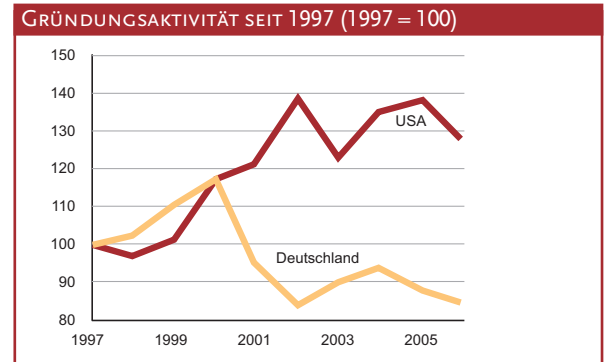
> 4.000

Im vergangenen Jahr hat die Private Equity-Branche über 4.000 Unternehmen in Europa finanziert. Im Vergleich zum Boomjahr 2007 ist das ein Rückgang um 17%. Die Summe der Neuinvestitionen betrug 2009 rund 21 Mrd. EUR, was einem Rückgang von 71% gegenüber dem Jahr 2007 entspricht. Das sind zwei der Kernergebnisse der vorläufigen Jahresstatistik, die der europäische Branchendachverband European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) Anfang März auf dem Investors' Forum in Genf vorgestellt hat. Weitere Erkenntnisse: Beteiligungsveräußerungen („divestments at cost“) lagen mit einem Volumen von 6,6 Mrd. EUR 29% niedriger als im Vorjahr, welches selbst bereits nur noch die Hälfte des Jahres 2007 ausgemacht hatte. Die Zahl der Fonds, die erfolgreich ihr Fundraising abschließen konnte, reduzierte sich von 338 vor drei Jahren über 316 auf zuletzt 184 Gesellschaften, was einem Rückgang von ca. 45% entspricht.

Grafik des Monats

Von der US-Dynamik lernen

Kurz vor der Jahrtausendwende hat Deutschland die USA in der Gründungsdynamik übertrumpft, seit dem Zusammenbruch des Neuen Marktes aber ist Deutschland massiv zurückgefallen. Die Initiative „Gründerland Deutschland“, die die Zahl der Gründungen erhöhen will, gehe in die richtige Richtung, meinte Deutsche Bank Research. Aber sie sollte noch weitergehen und sich die USA – z.B. hinsichtlich des Bürokratieabbaus und einer Reform des Insolvenzprozesses – zum Vorbild nehmen.



Quelle: DB Research

Ranking des Monats

Gründungskosten 60% unter EU-Durchschnitt

Im Rahmen einer europaweiten Vergleichsstudie hat das Bonner Institut für Mittelstandsforschung (IfM) ermittelt, wie sich innerhalb der letzten zwei Jahre die Kosten und die Dauer der administrativen Gründungsverfahren in der EU verändert haben. Auftraggeber war die Europäische Kommission. In Deutschland verringerten sich beide Werte: Die Kosten für den bürokratischen Vorgang sanken von 792 EUR im Jahr 2007 um gut 80% auf 166 EUR, die durchschnittliche Dauer des Verfahrens verkürzte sich von 6,3 auf 4,5 Tage.

KOSTEN DER ADMINISTRATIVEN GRÜNDUNGSVERFAHREN IN DER EU-27 (AUSWAHL)			
Platz	Land	Kosten in EUR	Dauer in Tagen
1	Dänemark	0	2
1	Slowenien	0	3
3	UK	33	6
6	Frankreich	84	4
8	Deutschland	166	4,5
10	Schweden	185	16
19	Österreich	385	11
Ø	EU 27	417	7,2–7,7
22	Belgien	517	1,5
23	Spanien	617	28–29
25	Niederlande	1.040	2
26	Griechenland	1.101	15
27	Italien	2.673	4

Quelle: DG Unternehmen & Industrie der Europäischen Kommission/IfM Bonn

Einladung zur Einreichung von Bewerbungen im Rahmen der Venture-Capital-Initiative

Die Venture-Capital-Initiative richtet sich an Frühphasen-Fonds mit Fokus auf der Finanzierung von forschungs- und technologieorientierten Unternehmen in der Gründungs- und ersten Wachstumsphase mit regionalem Schwerpunkt in Österreich.

Die aws (Austria Wirtschaftsservice GmbH) beteiligt sich zu marktüblichen Konditionen an im Fundraising befindlichen Fonds bestehender oder neuer Managementteams in Form von Minderheitsbeteiligungen zwischen 10% und 30% des Fondsvolumens. Das seitens der aws insgesamt für Beteiligungen zur Verfügung stehende Kapital beläuft sich auf EUR 15 Mio.

Die Auswahl geeigneter Bewerber erfolgt nach internationalen Prüfungsstandards mit Unterstützung eines Expertenbeirats.

Wesentliche Auswahlkriterien bei der Bewertung von Bewerbungen sind:

- **unabhängiges, erfahrenes Fondsmanagement**
- **»Österreich-Bezug«** (Ausmaß des für Investments in österreichische Unternehmen vorgesehenen Anteils des Fondsvolumens)
- **branchenübliche Fondsstruktur** (Rechtsform, Laufzeit, Transparenz, Entgeltstruktur), vorzugsweise mit Sitz in Österreich
- **Mindest-Fondsvolumen von EUR 30 Mio.** (inkl. aws-Beteiligung)

Einreichungen können ab sofort bis **31. Mai 2010** erfolgen. Aussagekräftige Unterlagen werden unter der Bezeichnung **»Venture-Capital-Initiative«** an die **Austria Wirtschaftsservice GmbH**, Ungargasse 37, 1030 Wien, erbeten.

Für Rückfragen steht Ihnen folgendes Team zur Verfügung:

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

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

Mag. Sabine Schröger s.schroeger@awsg.at | +43 (1) 501 75-217

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

Weiterführende Informationen zur Venture-Capital-Initiative finden Sie auf **www.awsg.at/VCI**

BVK erwartet 2010 deutlich mehr Investitionen seiner Mitglieder

Im vergangenen Jahr wurden fast 1.200 Unternehmen mit Beteiligungskapital finanziert. Das entspricht einem Minus von rund 10% gegenüber dem Jahr 2008. Vergleichsweise deutlich hat sich die Finanz- und Wirtschaftskrise auf das Volumen der getätigten Private Equity-Investitionen ausgewirkt: Hier ist innerhalb eines Jahres ein Rückgang von 9,12 Mrd. EUR um beinahe 75% auf 2,36 Mrd. EUR zu verzeichnen. Diese Zahlen hat der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) in seiner jüngsten Statistik zusammengetragen. Trotz der negativen Vorzeichen kann der Verband aus den Zahlen aber positive Erkenntnisse ziehen, denn einerseits setzen deutsche Unternehmen auch in der Krise auf Beteiligungskapital, und andererseits hat der hiesige Private Equity-Markt das schwierige Jahr 2009 mit einem Aufwärtstrend beendet (siehe S. 28–29). Im Interview erklärt Dörte Höppner, Geschäftsführerin des BVK, welche Perspektiven sich in diesem Umfeld für mittelständische Unternehmen und Beteiligungsgesellschaften ergeben.

VC Magazin: Mittelständler und Familienunternehmen rücken zunehmend in den Fokus der Private Equity-Gesellschaften. Welche Chancen ergeben sich dadurch für Investoren und Unternehmen?

Höppner: Deutschland verfügt über einen hoch innovativen Mittelstand. Deshalb verwundert es nicht, dass Private Equity in Deutschland von jeher ein „Mittelstandsmarkt“ war, in dem schon immer sehr viele Investitionen stattfanden. Davon profitieren beide Seiten: Private Equity bringt sich mit Kapital und Know-how in die Unternehmen ein. Da der deutsche Mittelstand notorisch niedrige Eigenkapitalquoten aufweist, ist Private Equity schon immer eine sehr interessante Finanzierungsalternative für die Unter-

nehmen gewesen. Neu ist jedoch, dass unsere Mitglieder über ein zunehmendes Interesse von Familienunternehmen an Beteiligungskapital berichten. Durch die Öffnung vieler Familienunternehmen gegenüber dem Kapitalmarkt ergeben sich für unsere Mitglieder neue Investitionsmöglichkeiten.

VC Magazin: In der Vergangenheit gab es zwischen Private Equity und Mittelstand einige Berührungspunkte. Woran lag dies, und wie kann man Ängste abbauen?

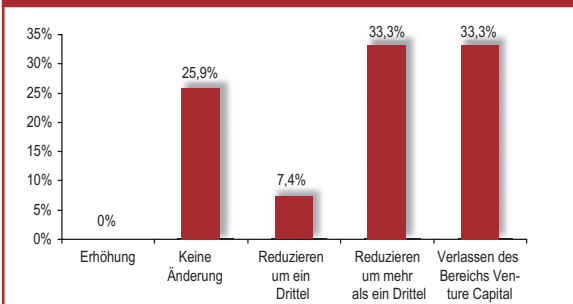
Höppner: Es ist eine zunehmende Aufgeschlossenheit der deutschen Mittelständler gegenüber Private Equity zu beobachten. Das verwundert nicht, weil es sich in der Vergangenheit – das belegen zahlreiche Beispiele – als

Crosslinks

Investoren drohen mit Rückzug

Zwei Drittel der institutionellen Private Equity-Investoren würden ihre Aktivität im Bereich Venture Capital und Wachstumsfinanzierung um mehr als 30% drosseln oder ganz einstellen, falls die AIFM-Direktive der EU in ihrer jetzigen Form umgesetzt würde. Das zeigt eine Umfrage der European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) unter institutionellen Investoren aus der ganzen Welt, die am aktivsten in Risiko- und Wachstumskapital in Europa investieren. Sollten sich keine Änderungen seitens der EU ergeben, wollen noch knapp über 20% der Befragten ihr Engagement um mehr als ein Drittel oder stärker einschränken.

WELCHE AUSWIRKUNGEN WÜRDEN ES AUF IHRE INVESTITIONEN IN EUROPÄISCHES VENTURE CAPITAL HABEN, WENN SIE NICHT MEHR IN VENTURE CAPITAL AUSSERHALB EUROPAS INVESTIEREN DÜRFTEN?



Quelle: EVCA

GoingPublic Magazin 4/2010

- IPOs: Brenntag, Kabel Deutschland und Tom Tailor
- HV-Saison 2010: Am Anfang war das ARUG
- Managerhaftung: Rjisikolose Angelegenheit?
- DIRK-Stimmungsbarometer: Flaute oder Brise im neuen Jahr?

Mehr unter www.goingpublic.de

Smart Investor 4/2010

- Titelstory: Das eherne Gesetz von Angebot und Nachfrage
- Energie: Aussichten & Einsichten zu Öl, Kohle & Co.
- Demographie: Warum Deutschland bald alt aussieht
- Nanotechnologie: Bei kleinen Teilchen winken große Gewinne

Mehr unter www.smartinvestor.de

NACHGEFRAGT BEI DÖRTE HÖPPNER, GESCHÄFTSFÜHRERIN DES BVK E.V.

sehr gute Finanzierungsform für den Mittelstand erwiesen hat. Das spricht sich rum in Zeiten, in denen sich traditionelle Finanzierungswege im Umbruch befinden. Die Unternehmen, die sich mit Beteiligungskapital beschäftigen, stellen oft fest, dass Private Equity eine echte Finanzierungsalternative ist.



Dörte Höppner

VC Magazin: Insgesamt hat sich das Fundraising im vergangenen Jahr nahezu halbiert. Tragen die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften die gleichen Sorgen wie die großen Player?

Höppner: Wir hatten bis 2008 vier starke Fundraising-Jahre. Angesichts

der Finanzkrise ist weltweit ein Einbruch beim Private Equity-Fundraising festzustellen, von dem sich Deutschland nicht abkoppeln konnte. Die institutionellen Investoren waren von den Einbrüchen auf den Aktienmärkten betroffen. Im Ergebnis hielten sie sich auch bei alternativen Kapitalanlagen stark zurück, und Zusagen für neue Fonds jeglicher Größe und Couleur waren Mangelware. Trotzdem gibt es zahlreiche Private Equity-Gesellschaften, die noch über ausreichend Kapital aus den in den vorherigen Jahren geschlossenen Fonds verfügen. Hier zählt sich die langfristige Ausrichtung und Laufzeit von Private Equity-Fonds aus.

VC Magazin: Ein Ausblick: Welchen besonderen Herausforderungen müssen sich Investoren und mittelständische Unternehmen in Zukunft stellen?

Höppner: Die Globalisierung schreitet weiter voran, davon können sich deutsche Unternehmen natürlich nicht abkoppeln. Wer sich entspannt zurücklehnt, hat schon verloren. Es wird für deutsche Unternehmen nicht ausreichend sein, nur den Status quo zu erhalten, sondern die Unternehmen müssen weiter wachsen. Dieses Wachstum braucht Kapital. Private Equity kann dieses Wachstum finanzieren und Unternehmen eine Zeit lang begleiten. Wir gehen davon aus, dass wir uns in einem moderaten gesamtwirtschaftlichen Aufschwung befinden, der sich auch in unserer Branche widerspiegeln wird. Wir erwarten für das laufende Jahr deutlich mehr Investitionen unserer Mitglieder, mit denen sich die Unternehmen auf ihren Märkten erfolgreich positionieren können.

Anzeige



Sie suchen Kapital

*... wir bieten Partnerschaft
und Venture Capital*



AURELIA PRIVATE EQUITY

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

NEWTICKER

+++ **Frankfurt am Main** – Die international aufgestellte Private Equity-Gesellschaft Advent International hat jüngst ein Büro in New York als nunmehr 17. Standort eröffnet. +++

Hamburg – Aus dem Ende 2009 geschlossenen Fonds „Private Equity 02 Life Science“ hat Wölbern Invest im März rund 1,9 Mio. USD an die Anleger ausgeschüttet. Die Summe stammt aus einer Dividendenzahlung und einem Exit bei einem Portfolio-Unternehmen. +++ **Frankfurt am Main** – Heliad Equity Partners hat weitere rund 862.000 Aktien der TIG Themis Industries eingesammelt und hält nun insgesamt 90,3% der Anteile.

Ein ganzes Jahr für Business Angels

Unter dem Motto „Wir wollen mehr“ wurde Anfang März offiziell das „Business Angels Jahr 2010“ eröffnet. Die privaten Wagniskapitalgeber wollen mit dem Aktionsjahr u.a. mehr Präsenz des Themas in der Öffentlichkeit erreichen, die Zahl der Business Angels steigern. Aktuell haben rund 70 Partnern 100 Aktionen geplant. Im Zuge der Auftaktveranstaltung wurde Prof. Dr. Ingo Kett als Business Angel des Jahres mit der „Goldenen Nase“ ausgezeichnet. Das VentureCapital Magazin wird im Sommer ein Special zum Aktionsjahr veröffentlichen.

Leichter Aufwärtstrend bei den Kurzzeit-Renditen

Die Kurzzeit-Renditen von Private Equity-Anlagen zeigen einen leichten Aufwärtstrend, während die Langzeit-Renditen für die Investoren stabil bleiben. Dies zeigen die vorläufigen Erhebungen zu den Performance-Ergebnissen 2009 der europäischen Private Equity-Branche, die der europäische Branchendachverband EVCA Anfang März vorgestellt hat. Im Einjahreszeitraum stieg die jährliche Netto-Ertragsrate (IRR, Internal Rate of Return) über alle Segmente hinweg um 3,1%. Überdurchschnittlich legte das Buyout-Segment um 3,5% zu. Die mittelfristige Ertragsrate (Fünfjahreszeitraum) von Private Equity fiel 2009 von 8,5% auf 6,1%. Für den Rückgang zeichnet vorrangig der Sektor Buyout verantwortlich, dessen IRR sich von 11,1% auf 7,9% reduzierte.

Happy Birthday, Falk Strascheg!

Durch seine Aufbauarbeit mit der Technologieholding sowie als Präsident der European Venture Capital Association wurde Falk Strascheg einer der bekanntesten Venture Capitalisten Deutschlands. Der Going-Public Media AG ist er seit rund zehn Jahren als Aufsichtsrat und Aktionär verbunden. Das VentureCapital

Magazin begleitete er von Mai 2000 an für die ersten 100 Ausgaben als Kolumnist. Mitte März feierte er seinen 70. Geburtstag. Wir gratulieren!



Falk Strascheg

Das Bild im Auslese-Interview der Ausgabe 3/2010 hat auf S. 8 anstelle des Gesprächspartners Christian Stein von austria wirtschaftsservice den Geschäftsführer der Keystone Management & Transaction GmbH gezeigt. Wir bitten um Entschuldigung.

Anzeige

Anzeige



Veranstaltung: Investors' Circle „Szenen einer Ehe: Das Verhältnis zwischen Fondsinvestoren und Fondsmanagement im gegenwärtigen Umfeld“

Ort: Industrieclub Düsseldorf, Elberfelder Str. 6, 40213 Düsseldorf

Datum: 19. April 2010

Uhrzeit: 18.00 Uhr bis ca. 20.00 Uhr

Inhaltliche Schwerpunkte: Gerade unter den aktuellen Umfeldbedingungen stellen Planverfehlungen auf Portfolioebene einerseits und Änderungen von Investmentstrategien auf Seiten der Fondszeichner andererseits die Beziehung zwischen Investoren (LP's) und Fondsmanagement (GP's) mitunter auf eine nicht unerhebliche Belastungsprobe. Sonya Pauls, Partnerin bei SJBerwin, berichtet aktuell aus ihrem reichhaltigen Erfahrungsschatz über den Umgang mit nicht zahlenden LPs (defaulting), Kündigungsrechte der LPs, drohende Reduktionen des Fondsvolumens und der Management Fees, und wie man sich entsprechend rechtlich und strategisch positioniert – aus GP- und LP-Sicht.

Informationen und Anmeldung unter:

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

Für Mitglieder ist die Veranstaltung kostenfrei – Nichtmitglieder zahlen einen Beitrag von 30 Euro.

VENTURE CAPITAL CLUB E.V.

Einladung zum Venture Capital Stammtisch:

Wann **Mittwoch, 21. April 2010, 12.15 Uhr**
Wo Kaufmanns Casino München e.V.
Odeonsplatz 6, 80539 München

Wir bitten um frühzeitige Anmeldung unter:

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

Vorschau: Der nächste Venture Capital Stammtisch findet am **16. Juni 2010 um 12.15 Uhr** an gleicher Stelle statt.

RWB Special Market Fonds

Die III. Generation



RWB

Spezialist für Private Equity

Jetzt informieren unter: www.rwb-ag.de

Lichtblicke trotz Kapitalmangel

Life Science-Branche braucht Geduld

Das Krisenjahr 2009 hat in allen deutschen Wirtschaftszweigen deutliche Spuren hinterlassen. Das zeigt sich auch an der ausgesprochen negativen Investitionsentwicklung: Laut der aktuellen Statistik des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (BVK) sind die Investitionen in deutsche Unternehmen 2009 im Vergleich zum Vorjahr branchenübergreifend um drei Viertel von 9,1 Mrd. EUR auf 2,4 Mrd. EUR zurückgegangen. Dagegen ist der Investitionsrückgang in den Life Sciences (Biotechnologie, Medizintechnik, Healthcare und Pharmazie) noch gemäßigt: Die Investitionen sanken „nur“ um etwas mehr als die Hälfte von 0,54 Mrd. EUR auf 0,26 Mrd. EUR.

Positive Bewertung der Geschäftslage

Optimismus verbreitet das vom Biotechnologie-Industrieverband BIO Deutschland im Januar 2010 vorgelegte Stimmungsbarometer: Die Krise, so der Tenor, lässt die Biotech-Branche scheinbar kalt. Der Umfrage zufolge beurteilen mehr als 90% der deutschen Biotech-Unternehmen ihre aktuelle Geschäftslage, ähnlich wie in den vergangenen drei Jahren, als „gut“ oder „befriedigend“. Dr. Peter Heinrich, Vorstandssprecher von BIO Deutschland und Vorstandsvorsitzender der MagForce Nanotechnologies AG, lobte die „Überwinterungstaktik“ der Biotech-Branche, die sich auf Wert schaffende Projekte konzentrierte und ihre Dienstleistungsaktivitäten ausgebaut habe. Dennoch kann das Jahr



Dr. Peter Heinrich,
BIO Deutschland

2010 zu einem Prüfstein für die Branche werden. Der Optimismus wird nur andauern, wenn die Kapitalversorgung wieder anspringt. Dass die Finanzierungsprobleme groß sind, zeigt sich u.a. daran, dass der Anteil deutscher Biotech-Unternehmen, die ihre Ausgaben für Forschung und Entwicklung erhöhen wollen, seit dem Jahr 2007 von 56% auf 39% gesunken ist.

Zugang zu Kapital schwieriger denn je

Die Chancen, die Kapitalklemme kurzfristig lösen zu können, werden unterschiedlich bewertet. Dr. Florian Fischer von MedVentures sieht die Lage der deutschen Life Science-Branche nicht so negativ: Vom Engagement deutscher Beteiligungsgesellschaften könne man nicht auf die allgemeine Situation schließen, „denn zum einen gibt es in Deutschland nur fünf große aktive Anbieter, zum anderen tickt die Branche europäisch“. Außerdem kämen viele Gelder, die in US-Fonds gehen, über Umwege wieder nach Deutschland zurück. Erik Lindemann von der BioAgency AG konstatiert hingegen einen generellen Trend „weg von langen Investitionslaufzeiten und hohem Risiko, also weg von Life Science“. Zudem zeigen die Liquiditätsströme innerhalb der Branche, dass die Medizintechnik zwar zulegt, aber die rote Biotechnologie deutlich verliert. Die unstete Investitionsentwicklung der letzten zehn Jahre bietet ebenfalls keine Hinweise auf eine nahende Verbesserung.

Risikoscheue Investoren

Der Report „Die deutsche Biotech-Branche 2009“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung weist

darauf hin, dass „die Anziehungskraft von Biotechnologie für Wagniskapitalgeber deutlich nachgelassen“ hat. Mit 202 Mio. EUR wurden 2008 ein Drittel weniger Mittel eingeworben als noch 2007; hiervon ging zudem ein gutes Drittel allein an das Mainzer Biotech-Unternehmen Ganymed. Die privatwirtschaftlichen Investitionen in die Branche haben sich seit 2005 halbiert und lagen 2009 bei 219 Mio. EUR. Nach Ansicht von Lindemann ist außerdem ein „Vertrauensverlust der Investoren untereinander“ zu beobachten. Zudem sei das einst „postulierte Wertschöpfungsmodell von Seed bis IPO zerbrochen“, was dazu führe, dass Investments neu kalkuliert werden müssten. Alles in allem dürfte dies die Bildung von Konsortien erschweren. Die gestiegene Risikoscheu und die starke Orientierung an der aktuellen Marktsituation spricht nicht dafür, dass es hier kurzfristig zu einem Umdenken kommt. Fischer bedauert, dass Venture Capitalisten sich stark „am aktuellen Kapitalmarkt



Dr. Florian Fischer,
MedVentures

orientieren und abwarten, obwohl sie eigentlich mit mehr Weitblick investieren müssten“. Für Biotech-Gründer bedeutet dies: Alle Versuche der Politik, die Investorengewinnung zu erleichtern, wie z.B. durch das 2008 verabschiedete Gesetz zur Modernisierung der Rahmenbedingungen für Kapitalbeteiligungen (MoRaKG), laufen ins Leere, wenn es Investoren an Risikobereitschaft mangelt.

Gesucht: Vorbilder mit Anziehungskraft

Zwar ziehen sich die Investoren nicht aufgrund der Krise aus der Life Science-Branche zurück oder halten sich von ihr fern, eine große Anziehungskraft strahlt sie aber auch nicht aus. Investitionen von 0,26 Mrd. EUR im Jahr 2009 sprechen eine deutliche Sprache. Peter Heinrich von BIO Deutschland richtet den Blick auf die USA, wo im vierten Quartal 2009 auf dem Kapitalmarkt eine „klare Trendumkehr“ der Biotech-Branche die Investoren aus ihrer Lethargie geweckt habe. Geld sei also durchaus vorhanden, die deutschen Biotech-Unternehmen müssten lediglich „aggressiver“ auftreten. Heinrich äußert die Hoffnung, dass diese positive Entwicklung „auf Deutschland ▶

Anzeige

11. DEUTSCHER EIGENKAPITALTAG DES BVK

22. April 2010 ■ ab 9.30 Uhr

Ort: ewerk ■ Wilhelmstraße 43 ■ 10117 Berlin

Veranstalter: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

DAS GRÖSSTE TREFFEN DER DEUTSCHEN PRIVATE EQUITY-BRANCHE MIT

- › **Rainer Brüderle** | Bundesminister für Wirtschaft und Technologie
- › **Johannes P. Huth** | Europa-Chef von Kohlberg, Kravis, Roberts (KKR)
- › **Burkhard Balz** | (CDU), Mitglied des Europäischen Parlaments
- › **Leo Dautzenberg** | (CDU), MdB, Finanzpolitischer Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion
- › **Dr. Dirk Notheis** | Vorsitzender des Vorstands der Morgan Stanley Bank AG
- › **Frank Gerstenschläger** | Mitglied des Vorstands der Deutsche Börse AG
- › **Mats Andersson** | CEO des Fourth Swedish National Pension Fund (AP4)
- › **Britta Lindhorst** | Geschäftsführerin der Generali Private Equity GmbH
- › **Dr. Heinz-Jürgen Bertram** | CEO der Symrise AG
- › **Peter Ledermann** | Vorstand der Mercateo AG

Mehr Informationen unter www.bvkap.de

überschwappt“. Dies wäre auch dringend nötig: Schon 2009 hatte BIO Deutschland gefordert, der Staat solle mit Partnern über die Schaffung eines Superfonds nachdenken, der in innovative Unternehmen investiere und dabei größere Summen in die Hand nehmen könne als der High-Tech Gründerfonds. Der Verband schätzt den Kapitalbedarf der deutschen Biotech-Branche für die kommenden drei Jahre auf rund 1 Mrd. EUR.

Anleger vermissen Erfolgsgeschichten

Positive Anzeichen sind jedoch in den größeren Finanzierungsrunden deutscher Unternehmen aus dem vierten Quartal 2009 zu sehen, wie bei Probiodrug AG (36 Mio. EUR),



Erik Lindemann,
BioAgency

4SC AG (30 Mio. EUR) und Curetis AG (18,5 Mio. EUR). Investiert hatten Wagniskapitalgeber und Privatinvestoren wie die Hexal-Gründer Andreas und Thomas Strüngmann. Auch Qiagen, die kurz vor der Aufnahme in den DAX 30 steht, setzt als ein einst Venture Capital-finanziertes Biotech-Unternehmen positive Zeichen für die Branche. Trotz dieser Lichtblicke ist für Erik Lindemann von der BioAgency AG die Wirkung negativer Unternehmensbeispiele prägender:

„Über Jahre galt GPC Biotech als Vorzeigeunternehmen für Privatanleger. Dann verlor es kurz vor dem ‚Durchbruch‘ über 90% seines Marktwertes. Es gibt zu wenige positive Gegenbeispiele, die diesen Eindruck wettmachen

könnten.“ Was für den Privatanleger zutrifft, gilt auch für die Kapitalgeber für Venture Capital-Fonds: Sie vermissen große Erfolgsgeschichten, die Zuversicht in den Markt ausstrahlen und Investoren anlocken könnten.

„Big Pharma“ braucht Start-ups

Aufgrund der besonderen Kapitalbedürftigkeit junger Biotech-Unternehmen ist auch deren Abhängigkeit von Investoren sowie der daraus resultierende Druck sehr groß: Gründer müssen sowohl die Entwicklung ihrer Produkte als auch das Management mit begrenzten Ressourcen bestreiten, um nicht die Kontrolle über die Finanzen zu verlieren. Der Trend „weg von langfristigen Investments“ führt dazu, dass für junge Unternehmen oftmals der Trade Sale als einzige Exit-Strategie erscheint. Die Bereitschaft von Pharma-Unternehmen, Kooperationen mit innovativen Unternehmen einzugehen oder sie zu übernehmen, ist gestiegen. Da viele Pharma-Unternehmen ihre Forschungsbudgets nur zögerlich ausbauen und sogar Etatkürzungen angekündigt wurden, gleichzeitig aber durch das Auslaufen von Patenten mit massiven Umsatzeinbrüchen zu rechnen ist, sind sie auf die Akquisition neuer Produkte und Technologien angewiesen.

In den nächsten Jahren wird sich entscheiden, ob sich die deutsche Biotechnologie abseits vieler kleiner und etablierter Dienstleister als eigenständige Branche etablieren oder durch Aufkäufe großer Pharma-Unternehmen verschwinden wird. Die überwiegend auf fünf bis sechs Jahre ausgerichteten Finanzzyklen der Venture Capital-Investitionsmodelle greifen zu kurz, um den

BETEILIGUNGSVERTRÄGE IM VENTURE CAPITAL-BEREICH

VON DR. BERNHARD NOREISCH, RECHTSANWALT UND PARTNER, KAUFMANN LUTZ RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT MBH

Der Beteiligungsvertrag regelt die Details der Beziehungen zwischen Venture Capital-Geber und Beteiligungsunternehmen. Erfahrene Venture Capital-Investoren führen bezüglich des Regelungsinhalts üblicherweise weitgehend standardisierte Beteiligungsverträge in die Verhandlungen mit den Gesellschaftern des Beteiligungsunternehmens ein. Diese Verträge schreiben neben den Modalitäten der Umsetzung der Beteiligung des Venture Capital-Gebers vielfältige Regelungen über das künftige Verhältnis der Gesellschafter untereinander fest. Dabei geht es im Kern um eine interessen- und beitragsgerechte Verteilung der Chancen und Risiken für beide Parteien.

Hierzu werden in der Regel bestimmte Meilensteine (Milestones) definiert, von deren Erreichen die Bereitstellung der meist in Tranchen aufgeteilten Investitionsmittel abhängig ist. Die Beteiligungsverhältnisse errechnen sich durch Klärung der sogenannten Pre-money-Unternehmensbewertung. Da die Equity-Beteiligung des Venture Capital-Gebers in der Regel unter 50% liegen



Dr. Bernhard Noreisch

wird, richtet sich das Hauptaugenmerk auf die Festlegung eines angemessenen Minderheitenschutzes. Neben Kontroll- und Informationsrechten und dem Recht zur Entsendung von Mitgliedern in Aufsichtsräte oder Beiräte kommen Vetorechte bei maßgeblichen Gesellschafterbeschlüssen in Betracht.

Um insbesondere im Falle einer Down Round eine spätere Verwässerung der Beteiligung des VC-Gebers zu vermeiden, werden sogenannte Anti-Dilution-Regelungen vereinbart, die den Venture Capital-Geber zur Nachzeichnung neuer Anteile zum Nominalbetrag berechtigen. Da der Venture Capital-Geber nur eine vorübergehende unternehmerische Beteiligung anstrebt, spielen zudem exitbezogene Interessen eine besondere Rolle. Mitverkaufspflichten (Drag-Along Rights) sollen einen Verkauf des gesamten Beteiligungsunternehmens ermöglichen. Mitverkaufsrechte (Tag-Along Rights) sollen verhindern, dass der Venture Capital-Geber als Minderheitsgesellschafter nicht am Exit beteiligt wird. Schließlich suchen Venture Capital-Geber über die Vereinbarung einer Liquidations- bzw. Exitpräferenz ihr finanzielles Risiko auszugleichen und einen vorrangigen Rückfluss des investierten Kapitals sicherzustellen.

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2010



AUSGEWÄHLTE FINANZIERUNGEN DEUTSCHER LIFE SCIENCE-UNTERNEHMEN 2009

Unternehmen	Investoren	Volumen
Cevec Pharmaceuticals GmbH, Köln	Creathor Venture, NRW.Bank, Sparkasse KölnBonn, KfW Mittelstandsbank	4 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)
Instraction GmbH, Ludwigshafen	MIG Fonds, Global Chance Fund, Wagnisfinanzierungsgesellschaft für Technologieförderung in Rheinland-Pfalz, S-Innovations-Beteiligungsfinanzierungsgesellschaft Rheinland-Pfalz, VcV Venture-Capital Vorderpfalz	n.v. (weitere Finanzierungsrunde)
KeyNeurotek Pharmaceuticals AG, Magdeburg	DVC Deutsche Venture Capital, IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt, KfW Mittelstandsbank	8,2 Mio. EUR (3. Finanzierungsrunde)
mtm laboratories AG, Heidelberg	Gilde Healthcare Partners, HBM BioVentures, HBM BioCapital, LBBW Venture Capital	7 Mio. EUR (Aufstockung 3. Finanzierungsrunde)
Rodos BioTarget GmbH, Hannover	High-Tech Gründerfonds, EnjoyVenture Management via Hannover Innovation Fonds	n.v. (Start-up-Finanzierung)
Sloning Biotechnology GmbH, Puchheim	LBBW Venture Capital, HBM BioVentures, DEWB, KfW Mittelstandsbank	n.v. (weitere Finanzierungsrunde)
Vasopharm GmbH, Würzburg	EMBL Ventures, Entrepreneurs Fund, HeidelbergCapital Private Equity, KfW Mittelstandsbank	4,5 Mio. EUR (3. Finanzierungsrunde)

n.v.: nicht veröffentlicht
Quelle: GoingPublic Deal-Monitor

Bedarf an langfristigen Investitionen decken zu können. Auch sind in der deutschen Life Science-Branche auf längere Sicht nicht die Renditen zu erwirtschaften, mit denen Venture Capital-Fonds aufgrund ihrer Risikostruktur im Biotech-Portfolio rechnen müssen. Ob hier die Industrielle, also Weiße Biotechnologie neue Impulse setzt, ist eine zurzeit noch unbeantwortete Frage.

Neue Investmentmodelle in Sicht?

Hinweise darauf, wie neue Investment- und Finanzierungsmodelle aussehen könnten, gibt es im Bereich der Public-Private-Partnerships auf europäischer, aber auch auf deutscher Ebene. Das Konsortium Neu² etwa will therapeutische und diagnostische Ansätze zur Behandlung von Patienten mit Multipler Sklerose von der Grundlagenforschung bis zum Markt bringen. Beteiligt sind dabei norddeutsche Forschungseinrichtungen, Biotech-Unter-

nehmen sowie ein Pharmapartner. Die Finanzierung erfolgt über einen Fonds, der sich aus privaten Geldern und aus Geldern des Bundes speist. Neu² versteht sich als Modell für den Aufbau eines risikofinanzierten Life Science-Projekt-Portfolios, das sich zunächst auf eine Indikation konzentriert und langfristig weitere Partner einbindet.

Intelligente Modelle wie diese könnten auch die üblichen Verfahren der frühen universitären Ausgründung verändern, die Investitionszyklen verkürzen und somit dann reifere Biotech-Unternehmen auch für Venture Capitalisten wieder attraktiver machen.

Fazit

Biotechnologie ist nicht nur ein Schlagwort des 21. Jahrhunderts, sondern weiterhin ein mit vielen Ergebnissen aus Forschung und Entwicklung untermauerter Megatrend. Allerdings müssen alle Beteiligten mehr Geduld aufbringen, als man vor ein oder zwei Dekaden dachte. Biotech-Unternehmer müssen realisieren, dass kaum ein frei auf dem Markt agierender Venture Capitalist in die frühen Entwicklungsphasen investiert – und dies nicht nur in Deutschland, sondern auch im ehemaligen Vorzeigeland Schweiz. Neu aufgelegte Fonds sind Mangelware, da die überragenden Renditen fehlen, um in einem risikoscheuen Klima weiteres Kapital loszuschlagen. Dies muss nicht gleichbedeutend mit dem Ende der Venture Capital-finanzierten Biotech-Industrie in Deutschland sein. Aber möglicherweise wurden die kreativen Finanzierungsmodelle für eine boomende Branche noch nicht gefunden. Ideen sind also gefragt und neuer Mut, etwas bewegen zu wollen. Die derzeitige Reibung im Markt ist die beste Voraussetzung für Besseres. ■

Matthias Heitmann, Dr. Holger Bengs
redaktion@vc-magazin.de

AFRIKA UND NAHOST RÜCKEN IN DEN FOKUS

Ist Biotech-Deutschland nicht interessant genug? Dafür könnten das wachsende Engagement deutscher Beteiligungsgesellschaften im Ausland sowie der Rückgang der Aktivität in Deutschland ein Indiz sein. Im Februar 2010 hat die Venture Capital-Gesellschaft TVM Capital ihren ersten Healthcare-Fonds für den Nahen Osten und Nordafrika aufgelegt. Der mit 40 Mio. USD ausgestattete Fonds ist der erste eines führenden globalen Healthcare- und Life Science-Managers in der Region. Ziel ist es, von den dortigen Wachstumsmöglichkeiten im Gesundheitswesen sowie in den Arzneimittel- und Life Science-Sektoren zu profitieren – Wachstumsmöglichkeiten, die in der europäischen Life Science-Branche scheinbar, wie hier von einem der Biotech-Venture Capital-Pioniere, nicht gesehen werden.

Science4Life Venture Cup

Aufsteiger gesucht!

Mitmachen beim bundesweit größten
Businessplan-Wettbewerb
für Geschäftsideen im Bereich
Life Sciences und Chemie

jetzt
kostenfrei
teilnehmen!

Science **4** Life

GRÜNDERINITIATIVE LIFE SCIENCES CHEMIE

Die Messe

Technologie & Innovation

Hier trifft sich die Branche!

22. Oktober 2009
Jahrhunderthalle Höchst,
Frankfurt am Main

Eintritt frei

Jobbörse &
Partnering

Science4Life ist
eine Initiative von:



sanofi aventis
Das Wichtigste ist die Gesundheit

Anmeldung und Infos zum Wettbewerb
und zur Messe unter www.science4life.de

Messesponsoren:

FUTURE CAPITAL AG
HESSEN LIFE SCIENCES CHEMIE



JONES DAY
Legal Minds.
Global Intelligence.™



Es ist wichtig, eine Business Angels-Kultur in Deutschland zu schaffen

Exklusives Pressegespräch zum Auftakt des Business Angels Jahres 2010

Sie wirken oftmals im Verborgenen, und doch beflügeln sie das Gründungsgeschehen und tragen positiv zur volkswirtschaftlichen Rendite bei. Die Rede ist von Business Angels, die junge Unternehmer mit Kapital und Know-how ausstatten. Die Initiative „Business Angel Jahr 2010“ will jetzt die Visibilität und die Zahl der „Engel“ erhöhen. Am Rande der feierlichen Eröffnung des Aktionsjahres traf Torsten Paßmann vom VentureCapital Magazin Initiatoren und Unterstützer zu einem exklusiven Gespräch.



V.l.: Dr. Carsten Rudolph, Dr. Roland Kirchhof, Dr. Johannes Velling, Dr. Ronald Mertz, Roman Huber während des exklusiven Pressegesprächs mit VentureCapital-Redakteur Torsten Paßmann

VC Magazin: Wie lauten die konkreten Ziele für das Business Angels Jahr 2010?

Kirchhof: In Deutschland sind etwa 1.400 Business Angels in Netzwerken aktiv. Insgesamt soll es hierzulande rund 5.000 von ihnen geben, hat das ZEW Mannheim im Jahr 2007 ermittelt. Da wir uns im informellen Beteiligungsmarkt befinden, ist es relativ schwer herauszufinden, ob genaue Zielvorgaben erreicht wurden.

Velling: Genaue statistische Angaben lassen sich in der Tat nur mit aufwändigen Studien generieren, die Sie nicht jedes Jahr machen können. Es ist wichtig, eine Business Angels-Kultur in Deutschland zu schaffen. Die fängt einmal damit an, dass man sich für Unternehmertum nicht schämt und man junge Menschen in ihrem unternehmerischen Dasein unterstützt. Das ist ein langer Prozess, weshalb aus meiner Sicht konkrete Vorgaben für ein Jahr zu kurz greifen. Der Bund kann diesen Prozess nur flankieren, da muss vieles aus den Regionen kommen – von den Netzwerken und Businessplan-Wettbewerben vor Ort.

VC Magazin: In welchen Regionen besteht Nachholbedarf, was Business Angels angeht?

Kirchhof: In den östlichen Bundesländern sind Business Angels und Netzwerke schwächer vertreten. Dieser Zyklus vom Unternehmer zum Business Angel muss sich erst einpendeln.

Velling: In Bayern dagegen kommen alle wesentlichen Faktoren zusammen: Es gibt vergleichsweise viel Kapital, der Dealfow ist vorhanden und die Kultur stimmt. In den fünf neuen Bundesländern mangelt es meist an mindestens einem Punkt. Wir haben beispielsweise im Großraum Dresden hervorragende Technologien, allerdings ist dort weniger Kapital vorhanden. Im Gegenzug haben aber auch

manche Standorte im Westen der Republik ein wenig ausgewogenes Verhältnis. So ist beispielsweise in Frankfurt am Main viel Geld vorhanden, aber der Dealfow ist weniger technologiegetrieben. In solchen Fällen ist es wichtig, dass Business Angels sich auch schon einmal überregional orientieren.

VC Magazin: Weshalb ist Bayern im bundesweiten Vergleich gut aufgestellt?

Mertz: Wir verfolgen das Konzept der Business Angels-Netzwerke in Bayern bereits seit über zehn Jahren und haben jeweils eines in Nord- und Südbayern installiert. Beide sind auch an einen Businessplan-Wettbewerb angeschlossen. Grundsätzlich hängt aber viel von privater Initiative und dem Klima in der jeweiligen Region ab.

Huber: Es kommt an dieser Stelle nicht nur auf die absolute Zahl an Business Angels an, sondern auch auf die Gründungsintensität. Bayern ist hier seit Jahren bundesweit in der Spitzengruppe, und das zieht natürlich auch das Engagement privater Investoren nach sich. Ein schönes Beispiel ist das regionale Eigenkapitalforum Unterfranken, das sich auf Initiative der Hochschule Aschaffenburg und einer regionalen Wirtschaftsberatungsgesellschaft gegründet hat.

Rudolph: Ganz entscheidend ist, dass die Netzwerke für interessante Investitionsmöglichkeiten sorgen und diese ganz gezielt den Business Angels vorstellen. Darin sehe ich unsere wesentliche Aufgabe. Aus meiner Erfahrung werden Business Angels übrigens gerne direkt mit gut vorbereiteten Investitionsmöglichkeiten angesprochen.

VC Magazin: Die laufende Initiative soll Start-ups ermutigen, gezielt Business Angels anzusprechen. Wie können Jungunternehmer die guten von den schlechten unterscheiden?

Rudolph: Hier sehe ich uns in der Verantwortung. Es ist unsere Aufgabe als Businessplan-Wettbewerb bzw. als

Netzwerk, neutral darzustellen, was üblich ist und was unüblich. Manchmal müssen wir Unternehmer mit ausreichend Rückgrat ausstatten, denn sie sind keine Bittsteller, sondern haben eine interessante Investitionsmöglichkeit.

Kirchhof: Es gibt zwei Typen von Business Devils – die Naiven, denen kann geholfen werden, und die Abzocker. Netzwerke filtern vorab schon viele dieser Devils aus und befreien sich von den anderen durch Selbsthygiene.

VC Magazin: Wie sehen im Rahmen des Aktionsjahres die Wünsche an die Politik aus?

Rudolph: Ein Business Angel arrangiert sich mit jeder Situation. Wenn es ihm nicht attraktiv erscheint, hierzulande zu investieren, begeht er eben Kapitalflucht. Wir müssen alle gemeinsam ein Interesse haben, dass das Geld im Land bleibt. Frankreich hat hier ein interessantes Modell geschaffen.

Velling: Der Anreiz in Frankreich besteht darin, dass die Vermögensteuer niedriger ausfällt, wenn man als Business Angel investiert. In Deutschland wird dagegen überhaupt keine Vermögensteuer erhoben. Für eine kontroverse Antwort müssten Sie sich aber an das Bundesfinanzministerium wenden. Dort steht man jeglichen Vergünstigungen mit Hinweis auf die schwierige haushalterische Gesamtsituation und die Rekordverschuldung naturgemäß kritisch gegenüber. Das Wirtschaftsministerium dagegen hat eher die volkswirtschaftliche Rendite von Business Angel-Investitionen im Blick. Eine Option könnte das sogenannte Roll-over-Prinzip sein, bei dem Veräußerungsgewinne steuerfrei sind, wenn sie wieder in Start-ups investiert werden. Dies wird in manchen anderen Ländern so praktiziert. Aber das ist eine Frage, die letztlich politisch zu entscheiden ist.

Mertz: Die Wirtschaftsministerien von Bund und Ländern sind sich einig. Aber das Problem ist, dass man an der Realität der Finanzpolitik hängen bleibt. Eigenkapital wird gegenüber Fremdkapital traditionell benachteiligt.

VC Magazin: In welcher Form wird die öffentliche Hand das Aktionsjahr praktisch unterstützen?

Huber: In Bayern richten das Netzwerk Nordbayern und der MBPW in ihren Regionen jeweils Roadshows aus, die wir mit Referenten und Beispielfirmen begleiten. Auch wenden wir uns an Gruppen wie beispielsweise Rotary. Hier trifft man Unternehmer, die im Regelfall eben nicht zu den typischen Business Angels-Treffen gehen. Ferner bemühen wir uns, dass Politiker auch vor Ort präsent sind und solchen Treffen mehr Bedeutung geben.

Velling: Das BMWi unterstützt BAND grundsätzlich und wird sich dieses Jahr noch mehr engagieren. Bei der feierlichen Proklamation des Business Angels Jahres 2010 war beispielsweise der Parlamentarische Staatssekretär Hintze anwesend. Wir wollen Fördermaßnahmen noch stärker auf Business Angels ausrichten und ebenso die indirekte Unterstützung verstärken. So sind etwa der ERP-Startfonds oder der High-Tech Gründerfonds II wichtige Signale für die frühen Kapitalgeber. Vor Kurzem hat der HTGF im Rahmen des Private Investors' Circle 50 Business Angels einige Portfolio-Unternehmen vorgestellt. Erst solche Aktionen eröffnen vielen Business Angels überhaupt die Chance, bundesweit zu investieren.

VC Magazin: Herzlichen Dank für das Gespräch! ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Über die Teilnehmer

Dr. Roland Kirchhof ist Vorstand des Business Angels Netzwerks Deutschland. **Dr. Johannes Velling** ist Referatsleiter im Bundeswirtschaftsministerium, **Dr. Ronald Mertz** im bayerischen Wirtschaftsministerium. **Roman Huber** ist Geschäftsführer der Bayern Kapital GmbH, **Dr. Carsten Rudolph** der MBPW GmbH.

Anzeige

CHANCEN ENTSTEHEN
DORT, WO MAN SIE
ERKENNT.

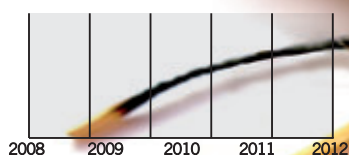


Foto: © berwis / PIXELIO

Von Searchmetrics, dem Suchmaschinenoptimierer bis zu playnik.de, dem Browsergames-Portalbetreiber, Neuhaus Partners unterstützt seine Beteiligungsunternehmen in allen Phasen der Unternehmensentwicklung. Unsere Stärke liegt in der Verbindung aus unternehmerischem Know-how, langjähriger Erfahrung im Bereich Venture Capital und technischem Fachwissen. Denn nur wer Ideen versteht, kann Chancen erkennen. www.NeuhausPartners.com



**NEUHAUS
PARTNERS**

Dr. Jörg Blumentritt

Teil 41 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Die olympischen Spiele in Vancouver hat Dr. Jörg Blumentritt, Geschäftsführer der WGZ Initiativkapital GmbH, aus mehreren Gründen besonders genossen. Als leidenschaftlicher Sportler freute er sich über spannende Wettbewerbe, faire Spiele und die beachtliche Medaillenausbeute der deutschen Olympioniken. Persönlich verbindet er zudem schöne Erinnerungen mit Vancouver. „Die Stadt ist unübertroffen, das Umfeld wunderschön. Ich habe in Kanada während meines Studiums ein Praktikum absolviert“, sagt der 48-Jährige. Es war nicht sein einziger Auslandsaufenthalt. „Ich war bei AIESEC engagiert und war für verschiedenste Aktivitäten während des Studiums und später auch beruflich im Ausland.“

Bankkaufmann, Unternehmensberater, Industrieerfahrung

Bevor es ihn zum BWL-Studium nach Köln verschlug, absolvierte er in seiner Heimatstadt Solingen eine Ausbildung zum Bankkaufmann. Nach Assistententätigkeit und Promotion zum Thema „Unternehmensveräußerungen durch den Konzern“ am Kölner Lehrstuhl für Wirtschaftsprüfung von Prof. Sieben folgte der Berufseinstieg in die Unternehmensberatung. Danach wechselte er in die Industrie – als Leiter M&A und Strategische Planung des damaligen MDAX-Unternehmens Schwarz Pharma AG. Durch einen Personalberater bekam er im Jahr 2001 den Hinweis auf die vakante Position des Geschäftsführers bei der damaligen WGZ Venture Capital Gesellschaft. „Die WGZ Bank war mir wohl bekannt, weil wir zu AIESEC-Zeiten guten Kontakt zum damaligen Vorstandsvorsitzenden hatten, inklusive Kaminabend mit exzellenten Weinen. Das hatte schon Stil und mich beeindruckt“, berichtet Blumentritt.

Strategische Entscheidungen

2001 startete er bei der WGZ Venture Capital Gesellschaft und forcierte wenig später eine wichtige strategische Entscheidung: die Verschmelzung der WGZ Beteiligungsgesellschaft und WGZ Venture Capital Gesellschaft zu der heutigen WGZ Initiativkapital. Mit der Fusion wurde das gesamte Eigenkapitalgeschäft der Mutter WGZ Bank in einer Tochtergesellschaft gebündelt. „Seit der damit verbundenen Neuausrichtung laufen wir von einem Erfolg zum nächsten“, berichtet Blumentritt. 2004 kam mit der Gründung der VR Mittelstandskapital noch eine Beteiligungsgesellschaft für kleinere bis mittelgroße Mittelständler hinzu, an der neben der WGZ Initiativkapital weitere 21 Volksbanken und Raiffeisenbanken beteiligt sind.



Mit Gefühl für Chance und Risiko zum Erfolg

Einen Schwerpunkt der WGZ Initiativkapital stellt das Private Equity-Direktgeschäft dar, das sich vor allem an etablierte deutsche Mittelständler in interessanten Märkten richtet. Die offenen Beteiligungen bewegen sich in der Regel in einer Größenordnung von 1,5 Mio. EUR bis 10 Mio. EUR. Anlässe sind Wachstumsfinanzierungen, Bilanzstrukturmanagement, Gesellschafterwechsel oder Nachfolgeregelungen. Ein weiteres wesentliches Standbein bildet individuell vergebenes Mezzanine-Kapital, welches in den letzten Jahren einen zunehmend größeren Umfang angenommen hat. „Wir verfolgen eine risikobedachte Strategie, haben in unserem Portfolio seit sechs Jahren keine Ausfälle hinnehmen müssen und in den letzten fünf Jahren die besten Ergebnisse der 25-jährigen Unternehmensgeschichte eingefahren“, erklärt Blumentritt.

Passionierter Sportler und Teamchef

Mit erfahrenerm Blick schaut er auch auf seine Mannschaft: „Wir sind heute ein 14-köpfiges Team, quer durch viele Kompetenzen und Altersgruppen“, sagt Blumentritt, der als ehemaliger Leichtathlet, passionierter Skiläufer und Tennis- und Basketballspieler weiß, wie wichtig ein gut funktionierendes Team für eine wirklich erfolgreiche Firma ist. „Auch das Zusammenspiel von Dynamik und Weitblick ist dabei eine unabdingbare Komponente“, weiß der Vater von drei Kindern, dessen 16-jähriger Sohn und 14-jährige Tochter sich demnächst auf Vaters Spuren begeben. Beide absolvieren im kommenden Schuljahr einen Auslandsaufenthalt in der Olympiastadt Vancouver. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

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



Life Sciences Kreative Rechtsberatung durch Experten

Life Sciences ist ein innovationsgetriebener Markt mit enormem Wachstumspotential.

Unsere zukunftsgerichtete Rechtsberatung beschleunigt dabei Ihre strategischen, steuerlichen, organisatorischen und regulatorischen Entscheidungen.

Lassen Sie uns mit Kreativität und Effizienz Ihren Erfolg sichern.

Mehr zum Thema:

Raupach & Wollert-Elmendorff

Peter Homberg

phomberg@raupach.de

Franklinstraße 48

60486 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0)69 71 91 884-0

Telefax: +49 (0)69 71 91 884-4

www.raupach.de

**Raupach
& Wollert-Elmendorff**

Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

Berlin Düsseldorf Frankfurt/Main Hamburg
Hannover München Stuttgart

Private Nano-Investoren dünn gesät

Sehr gute Netzwerke, aber wenig Venture Capital

Die Nanotechnologie gehört zu den wichtigsten Zukunftstechnologien, sie beeinflusst viele Industriebereiche. Deutschland zählt dabei zu den weltweit führenden Ländern. Je nach Definition gibt es hier etwa 450 bis 550 Unternehmen in der Nano-Branche, viele davon sind noch recht jung. Das Bundesministerium für Forschung und Bildung (BMBF) und andere öffentliche Institutionen tun viel für die Förderung. Die Branche der Venture Capital-Geber dagegen hält sich, bis auf wenige Ausnahmen, weitgehend zurück.

Lange Anlaufzeit – großes Potenzial

Nanotechnologie ist vielfältig: Veredelung, Verfeinerung, Verkleinerung von Materialien und Materialstrukturen – von bestimmten Oberflächenbeschichtungen bis hin zu noch kleineren Computerchips reicht die Palette der Anwendungen bzw. Produkte. „Mit häufig vier bis sechs Jahren ist es recht lang von der Idee bis zur Vermarktung“, sagt Dr. Gert Köhler, CEO von Creathor Venture in Bad Homburg. Creathor hat drei Nano-Beteiligungen im Portfolio: ItN Nanovation, Cinvention und Alrise Biosystems. Köhler: „Die Beurteilung der Businesspläne und der Zielmärkte von Nano-Start-ups ist schwierig, und der jeweilige Finanzbedarf kann mit insgesamt etwa 15

bis 30 Mio. EUR über beispielsweise sechs Jahre recht hoch sein.“ Wenn sich dann aber ein Verfahren oder ein Produkt durchsetzt, dann ist aber auch das Marktpotenzial oft sehr groß. Wichtig ist, sich mit Material- und Verfahrenspatenten gegen Nachahmer zu schützen.

Großes Netzwerk an Unterstützern

Das Netzwerk in Deutschland zur Unterstützung von Gründern und jungen Unternehmen der Nanotechnologie ist eng geknüpft: Regionale Cluster mit Universitäten, Forschungszentren (Max Planck, Fraunhofer etc.) und Seedfinanzierern gehören dazu. Nordrhein-Westfalen und Bayern sind führende Bundesländer in diesem Bereich, gefolgt von Baden-Württemberg und Sachsen. Einen guten Überblick dazu gibt die nano-map auf der Website des VDI Technologiezentrums. Beispiel für einen Teil des Netzwerks ist die MST.factory dortmund, ein Kompetenz- und Gründerzentrum für Mikro- und Nanotechnologie. Dessen Leiter, Dr. Tho-



Dr. Thomas Richter,
MST.factory

NACHGEFRAGT BEI DR. PAUL-JOSEF PATT, CEO VON eCAPITAL ENTREPRENEURIAL PARTNERS

VC Magazin: Wie beurteilen Sie zurzeit die Nanotech-Szene in Deutschland im internationalen Vergleich?

Dr. Patt: Wir haben nach wie vor eine exzellente Fördersituation durch die EU und durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung. Auch die Forschungs- und Fördernetzwerke bilden eine gute Basis. Bei der Umsetzung von Ideen und Forschungsergebnissen hin zu marktreifen Produkten tun wir uns allerdings schwerer als z.B. die USA oder Südostasien. Das liegt zum Teil an der unzureichenden Venture Capital-Finanzierung und bürokratischen Hindernissen.



Dr. Paul-Josef Patt

VC Magazin: Welche Bereiche der Nanotechnologie sehen Sie zurzeit als besonders spannend oder viel versprechend an?

Dr. Patt: Ein sehr spannendes Thema für die Zukunft sind OLEDs – organische Leuchtdioden, die hauchdünn und vielseitig einsetzbar sind, insbesondere für Bildschirme und Displays. Auch die organische Photovoltaik ist

ein sehr viel versprechender Bereich, eine preiswertere Alternative zur Silizium-Technik. Aus beiden genannten Bereichen haben wir bereits Firmen im Portfolio.

VC Magazin: Wie stark wird eCapital in diesem Jahr investieren?

Dr. Patt: Geplant sind etwa sechs bis acht neue Investments 2010; dabei haben wir den Bereich neue, innovative Materialien besonders im Fokus. Bislang haben wir im Wesentlichen über unseren Cleantech-Fonds in die Nanotechnologie investiert; für unsere Seedfonds hat dieser Bereich jedoch ebenfalls eine hohe Bedeutung.

VC Magazin: Immer wieder wird auch auf gesundheitliche Gefahren oder Nachteile der Nanotechnologie hingewiesen. Sehen Sie hier einen Bremsfaktor für eine positive Entwicklung?

Dr. Patt: Hier besteht noch reichlich Aufklärungs- und Forschungsbedarf. Klar ist, dass Unternehmen verantwortlich mit dem Thema umgehen sollten. Dazu gehört auch, Informationsdefizite mittels einer guten Kommunikation abzubauen und weite Teile der Bevölkerung von den Chancen der Nanotechnologie zu überzeugen.

FINANZIERUNGSRUNDEN IM BEREICH NANOTECHNOLOGIE IN DEUTSCHLAND (AUSWAHL)

	Beteiligungsgesellschaften	Unternehmen	Ort	Branche	Eigenkapital-investment
2007	bm-t beteiligungsmanagement thüringen	Cordus GmbH	Mühlhausen	Glasfasern/ Nanotechnologie	2,0 Mio. EUR
2007	u.a. IBB, PolyTechnos, zouk ventures	Nanotron Technologies GmbH	Berlin	Halbleiter	10,0 Mio. EUR
2008	eCapital	4JET Sales + Service GmbH	Hückelhoven	Lasersysteme/ Oberflächenbearbeitung	
2008	LBBW Venture Capital, High-Tech Gründerfonds	bubbles and beyond GmbH	Leipzig	Chemie/Werkstoffe	
2008	Leonardo Venture	InovisCoat GmbH	Monheim	Werkstoffe/Beschichtungen	1,3 Mio. EUR
2008	Nanostart, KfW/ERP-Startfonds	Namos GmbH	Dresden	Nanotechnologie/ Werkstoffe	
2008	HeidelbergCapital, BIP Investment Partners	Nanogate AG	Saarbrücken	Nanotechnologie	
2008	u.a. DEWB, PolyTechnos, IBB	Nanotron Technologies Ltd.	Berlin	Halbleiter	11,0 Mio. EUR
2009	High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital/Seedfonds Bayern	H.C. Carbon GmbH	Nürnberg	Werkstoffe	0,6 Mio. EUR
2009	Leonardo Venture	InovisCoat GmbH	Monheim	Werkstoffe/ Beschichtungen	0,3 Mio. EUR
2009	u.a. KfW/ERP-Startfonds	Nanohale GmbH	Dortmund	Biotechnologie	0,5 Mio. EUR

Quelle: eigene Recherche

mas Richter, sieht in den Bereichen neue Materialien und Optoelektronik (Nanobeschichtungen und Lasertechnologie) sehr großes Potenzial für die Zukunft. „Unter den zurzeit von uns mit Räumlichkeiten, Geräten und Beratung unterstützten 13 Unternehmen haben fünf bereits eine Venture Capital-Finanzierung erhalten, weitere sind in Verhandlungen“, sagt Richter. „Insgesamt ist es momentan nicht einfach, nach der Seedfinanzierung eine Anschlussfinanzierung zu erhalten“, fährt er fort.

Fokus auch auf Singapur oder die USA

Es gibt nur wenige Beispiele für private Venture Capital-Finanzierungen in der Nanotechnologie in den letzten zwei Jahren. Die börsennotierte Nanostart AG in Frankfurt gilt als Vorreiter in der Branche und ist die einzige deutsche Venture Capital-Gesellschaft, die ausschließlich in Nanotech-Firmen investiert. Sie beteiligte sich 2008 – mit Unterstützung des KfW/ERP-Startfonds – am Dresdner Start-up Namos, mit dessen Biomolekül-Technologie in Katalysatoren Edelmetalle wie etwa Platin eingespart werden sollen. 2009 investierte Nanostart in Curiox Biosystems in Singapur. „Wir wollen unser Geschäft weiter ausbauen und insbesondere in Europa und Singapur neue Beteiligungen eingehen“, erläutert Nanostart-Vorstand Dr. Marco Beckmann. Ebenfalls aktiv – mit einem besonderen Schwerpunkt in Nordamerika – zeigt sich BASF Venture Capital. 2009 ging die Tochtergesellschaft von BASF eine zweite Finanzierungsrunde für SDCmaterials mit, an der sie bereits seit 2006 beteiligt ist. Die in Tempe/Arizona ansässige Firma entwickelt durch ein Verdampfungsverfahren neuartige Nanopulver. Der Fokus des Unternehmens liegt auf der Produktion von fortschrittlichen Katalysator-Produkten für verschiedene Märkte wie Automobil und Feinchemikalien. Fünf seiner gut 20 Portfolio-Firmen rechnet BASF Venture Capital zur Nano-Branche.

Überwiegend Einzelinvestments

Ein weiterer aktiver Venture Capital-Geber seit 2008 in der Nano-Branche war die Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft in Jena, die sich zusammen mit zouk ventures, PolyTechnos Venture und der IBB Beteiligungsgesellschaft bei der im Bereich Halbleiter-Chips und drahtlose Sensornetzwerke tätigen Nanotron Technologies engagiert hat. 2008 und 2009 beteiligte sich Leonardo Venture in zwei Finanzierungsrunden an InovisCoat in Monheim bei Leverkusen (Werkstoffe/Beschichtungen). Nur wenige Kilometer westlich in Hückelhoven residiert die 4JET Sales + Services GmbH, die Laseranlagen zur Oberflächenbearbeitung liefert. Im Jahr 2008 stieg eCapital ein. Von öffentlicher Seite finanzierte der High-Tech Gründerfonds 2009 zusammen mit dem Seedfonds Bayern H.C. Carbon in Nürnberg. Das Unternehmen entwickelt spezielle Additive für Kunststoffe und gehörte 2009 zu den Siegern des Businessplan-Wettbewerbs Nordbayern. Es war seine erste Venture Capital-Finanzierungsrunde, der Kontakt kam über das Netzwerk |nordbayern zustande. Das Unternehmen erhofft sich nun auch leichteren Zugang zu Folgeinvestoren.

Fazit:

Neben zwei spezialisierten Investoren agieren weitere Kapitalgeber, die dem Thema Nanotechnologie offen gegenüberstehen. Grundsätzlich steht jungen Unternehmen damit Risiko- bzw. Wachstumskapital zur Verfügung. Dennoch fließt Venture Capital eher spärlich in Firmen der Nanotechnologie-Branche. Für die Jahre 2008 meldet der Branchenverband BVK gerade einmal acht veröffentlichte Finanzierungsrunden, für das vergangene Jahr sogar nur fünf. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Gemeinsamkeiten und Unterschiede

Technologieentwicklungsfonds vs. Venture Capital-Fonds

Deutschland ist ein innovatives Land. Im quantitativen WIPO-Länderranking internationaler Patentanmeldungen belegt Deutschland traditionell einen Spitzenplatz. Initiatoren bedeutender Technologieprojekte sind hierzulande neben der Industrie vor allem Forschungsinstitute und Hochschulen. Häufig erfolgt die Umsetzung solcher Projekte im Rahmen von Spin-offs aus diesem Umfeld. Zwei verschiedene Fondskonzepte bieten sich zur Finanzierung an.

Oft nicht im Interesse des Erfinders

Oft werden technologielastrige Ausgründungen aus Wissenschaft und Industrie mit Venture Capital finanziert. Doch nicht jedes Projekt kommt für eine Kapitalspritze durch Venture Capital-Geber infrage: Denn weder eignet sich jede aussichtsreiche Innovation dazu, aus ihr ein Geschäftsmodell für ein eigenständiges Unternehmen zu gestalten, noch – dies betrifft vor allem Projekte von Forschungsinstituten und Universitäten – ist es immer im Interesse des Erfinders, sich von der Wissenschaft ab- und dem Markt zuzuwenden. Passen Technologieprojekte nicht zu der Strategie eines Unternehmens, so wird deren Umsetzung oftmals gar nicht erst in Angriff genommen.

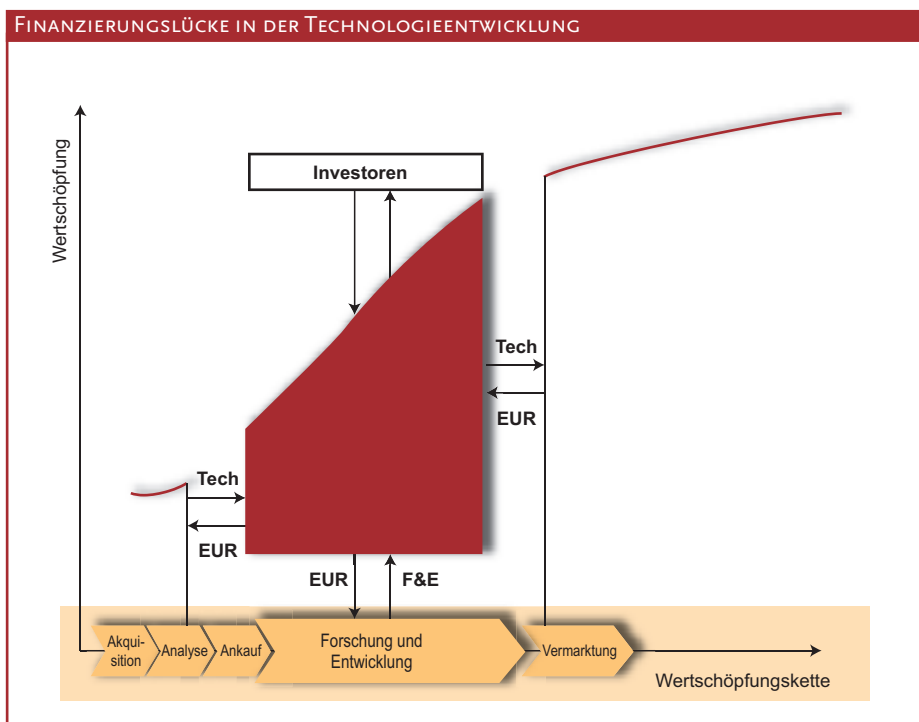
Rendite vor allem über echte Wertschöpfung generieren und nicht etwa über Kredithebel oder das Ausnutzen von Unterbewertungen. Während Venture Capital auf eine Steigerung des von diversen Faktoren beeinflussten Geschäftswertes ihrer Portfoliounternehmen setzt, investieren Technologieentwicklungsfonds direkt in einen steuerbaren Prozess sehr dynamischer Wertschöpfung, nämlich der anwendungsorientierten Forschung und Entwicklung.

Verwertungsstrategie steht am Anfang

Besondere Sorgfalt erfordert dabei die Auswahl der Projekte. Investiert wird nur in solche Technologien, die auf bereits bestehenden Märkten verwertet werden können und ein hohes Umsatzpotenzial versprechen. Anhand konkreter Projektpläne muss darstellbar sein, wie in einem überschaubaren Zeitrahmen die Schwelle zur industriellen Umsetzung erreicht werden kann. Definierte F&E-Meilensteine erlauben eine effiziente Überwachung und Steuerung der Projekte. Vor der Finanzierung wird für jede Technologie eine Verwertungsstrategie erarbeitet. Dabei besteht neben den klassischen Verwertungsalter-

Gemeinsamkeit: echte Wertschöpfung

Als Financiers reiner Technologieprojekte gewinnen Technologieentwicklungsfonds zunehmend an Bedeutung. Im Zuge einer reinen Projektfinanzierung investieren diese Fonds gezielt in aussichtsreiche, abgrenzbare Technologieprojekte, ohne dass dies im Rahmen einer eigenständigen Gesellschaft erfolgen muss. Anstelle von Gesellschaftsanteilen treten als übertragbare Wertträger stattdessen gewerbliche Schutzrechte, insbesondere Patente. Venture Capital-Fonds und Technologieentwicklungsfonds haben gemeinsam, dass sie ihre



Quelle: IP Bewertungs AG

nativen Lizenzierung oder Verkauf auch die Möglichkeit zur Verwertung durch Ausgründung.

Spezielle Vorzüge

Abgesehen von dem Entwicklungsrisiko, das technologieorientierte Venture Capital-Fonds und Technologieentwicklungsfonds gleichermaßen trifft, weisen Letztere gegenüber Venture Capital-Fonds einige spezielle Vorzüge auf: Denn auf dem Markt für Technologieprojekte bewegen sich in Europa bislang nur wenige professionelle Investoren; einen intensiven Wettbewerb der Bieter um attraktive Zieltechnologien gibt es bisher nicht. Für die Umsetzung eines Technologieprojektes können die jeweils optimalen Partner eingebunden werden, im Fokus der Investitionsentscheidung steht daher die Technologie und nicht das Management. Eine akkurate Meilensteinüberwachung reduziert die finanziellen Risiken der Technologieentwicklung: Zeichnet sich ab, dass ein Projekt technisch nicht umsetzbar ist, dann kann dieses abgebrochen und das nicht genutzte F&E-Budget realloziert werden. Von großem Vorteil ist die Flexibilität bei der Verwertung der Portfoliotechnologien (einfache oder exklusive Lizenz, Verkauf, Ausgründung; ggf. verschiedene Anwendungsgebiete) sowie deren Standortunabhängigkeit. Patente lassen sich bei entsprechendem rechtlichem Schutz weltweit oder in jedem Land einzeln verwerten.

Sinnvolle Ergänzung zu Venture Capital

Technologieentwicklungsfonds sind aber nicht als eine mit Venture Capital konkurrierende Anlageklasse zu verstehen, sondern als sinnvolle Ergänzung: Denn es ergeben sich zahlreiche Kooperationsmöglichkeiten. So kommen Technologieentwicklungsfonds als Käufer von Technologien infrage, die nicht zum Kerngeschäft der Portfoliogesellschaften der Venture Capital-Fonds gehören. Andererseits können sich diese Unternehmen gezielt mit Technologien von Technologieentwicklungsfonds verstärken. Kooperationen mit Technologieentwicklungsfonds erlauben technologieorientierten Portfoliounternehmen eine risikooptimierte F&E und die Venture Capital-Fonds selbst wiederum sind als Anschlussinvestoren für die technologiegetriebenen Ausgründungen aus Technologieentwicklungsfonds ein wichtiger Partner.

Ausblick

Der Wandel moderner Volkswirtschaften von Industrie zu Wissensgesellschaften geht einher mit einer zunehmenden Professionalisierung und Internationalisierung des Handels von technologischem Wissen (Technologie-transfermarkt). Vor diesem Hintergrund wird die Bedeutung von Technologieentwicklungsfonds als Intermediäre und Financiers technologischer Innovationen weiter zunehmen – eine Entwicklung, die aus Venture Capital-Sicht zu begrüßen ist. ■

Zu den Autoren



Stephan Lipfert ist Mitglied des Vorstandes der IP Bewertungs AG, **Ingmar Helmke** ist dort im Bereich International IP Transactions & Sales tätig. Die Gesellschaft mit Sitz in Hamburg bewertet patentgeschützte Technologien, entwickelt sie weiter und vermarktet sie. Das betreute Fondsvolumen liegt bei über 200 Mio. EUR.

Anzeige



WESTFÄLISCHE
WILHELMS-UNIVERSITÄT
MÜNSTER



Start:
04.10.2010
Frühbucherrabatt
bis 15.06.2010

MERGERS & ACQUISITIONS



JurGrad °

School of Tax
and Business Law

Westfälische
Wilhelms-Universität
Münster

Interessiert? Fordern Sie
unsere Broschüre an:
www.mergers-muenster.de
oder 02 51/620 77-0

Berufsbegleitender Master-
studiengang für Juristen und
Wirtschaftswissenschaftler

LL.M./EMBA

- international anerkannt durch Akkreditierung
- Studiendauer: 3 Semester + Master Thesis
- Blockveranstaltungen (3 Tage pro Monat)
- begrenzte Teilnehmerzahl
- mit kostenlosem Zusatzkurs zugleich „Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht“
- formale Zugangsberechtigung für den höheren Dienst

„Das Internet wird 2010 unsere größte Filiale sein“

Interview mit Friedrich Görtz, geschäftsführender Gesellschafter der Görtz GmbH

Im alten Ägypten soll es Pharaonen, hohen Beamten und Priestern vorbehalten gewesen sein, Sandalen zu tragen. Das Volk ging barfuß. Heutzutage sind Schuhe ein großes Geschäft. Allein der deutsche Schuheinzelhandel soll 11,2 Mrd. EUR im Jahr 2009 umgesetzt haben, so die Schätzungen des Bundesverbands des Deutschen Schuheinzelhandels (BDSE). Wie der Schuhmarkt funktioniert, wie man das Internet als Verkaufsbarometer nutzt und warum man Politiker so wie Familienunternehmer am Erfolg messen sollte, erklärt Schuhunternehmer Friedrich Görtz im Interview mit Georg von Stein.

VC Magazin: Der Schuhmarkt in Deutschland stagniert und es gibt relativ viele Schuhmarken und Hersteller. Wie sehen Sie die weitere Entwicklung des Marktes?

Görtz: Die Verbraucher geben für Schuhe und Textilien gemessen am Gehalt immer weniger aus. Der Markt besteht aus wenigen großen Händlern, die expandiert haben, und vielen kleineren Händlern, wovon einige ihr Geschäft schon eingestellt haben. Das größte Marktsegment ist der Preiswertsektor mit Unternehmen wie Deichmann und Reno. Das Segment in der mittleren bis oberen Preislage ist wesentlich kleiner, was die Kunden betrifft, aber im Vergleich der Umsatzzahlen ist das mittlere Segment größer. Hier zählen wir und vielleicht Bahner-Leiser zu den Größten. Ansonsten sind da eher lokale Größen mit maximal 40 Schuhgeschäften zu finden wie z.B. Kay, Prange, Werdich oder Tretter. Außerdem verkaufen Fabrikanten eigene Marken, das sind vor allem Lloyd, Gabor, Tamaris von der Firma Wortmann. Schließlich betreiben Textilhersteller wie Esprit, Mexx, Marco Polo oder s.Oliver Schuhhandel mit eigenen oder Franchise-Geschäften. Der Markt ist also sehr zersplittert, er wird sich aber weiter bereinigen. Kleinere Schuhfirmen und Franchisenehmer können dennoch konkurrenzfähig bleiben, weil sie sich an eine große Marke anlehnen können.

VC Magazin: Finanziert Görtz Wachstum nur aus Eigenmitteln oder auch mit Fremdmitteln von Banken oder Private Equity?

Görtz: Wir wachsen aus eigenen Mitteln und bezahlen Lieferungen zu gewissen Zeiten durch Bankkredite. Über Private Equity haben wir bisher nicht finanziert. Wenn wir doch mal irgendeinen Großen übernehmen sollten, könnte man darüber sprechen.



Bislang hat Friedrich Görtz bei der Finanzierung seiner Schuhhandelsunternehmen auf Private Equity verzichtet.

VC Magazin: Welche Trends kommen in der Schuhmode?

Görtz: Normalerweise legen Fabrikanten ihre Kollektion vor, und wir kaufen ein. Wenn Sie mit großen Firmen wie Converse arbeiten, müssen Sie die Mengen und Nachlieferungen ein halbes Jahr vorher schon in etwa festlegen. Sie wissen da aber noch gar nicht, in welche Richtung die Mode geht, und können kaum reagieren und sich nicht profilieren. Wir brauchen professionelle eigene Marken mit eigenem Design, wo wir bestimmen, wann Ware in welchen Mengen reinkommt und wann wir nachkaufen. Wir gehen diesen Weg verstärkt. Wir haben die Lizenz für eine Kollektion zu „Sex in the City“ exklusiv für Deutschland und lassen für die jetzige Saison 16 Modelle fertigen. Einen Teil dieser Schuhe haben wir schon im Januar ins Internet gestellt. Innerhalb von zwei Tagen war die Ware ausverkauft. Wir konnten sehen, welche Schuhe als Erstes geordert wurden, und sofort nachbestellen.

VC Magazin: Das Internet wirkt also als Trendbarometer?

Görtz: Das Internet wird 2010 unsere größte Filiale sein. Moden zeigen sich online ungefähr vier Wochen früher als in den Geschäften, hören aber auch eher auf. Mit diesem Wissen können wir steuern, ob wir Waren noch rein- oder rausnehmen. Das Internet birgt für uns aber auch Gefahren: Ausländische Firmen können ohne eigene Schuhgeschäfte in den deutschen Markt kommen. Internationale Fabriken verkaufen ihre Ware zunehmend auch übers Internet.

VC Magazin: Sie fordern, dass man Politiker über einen Bonus oder Malus stärker in die Verantwortung nehmen sollte. Wie genau kann das aussehen?

Görtz: Politiker denken in Wahlperioden, Familienunternehmer in Generationen. Politiker sollten wie ein Familienunternehmer langfristig orientiert handeln. Ich würde ein Familienunternehmen nie so hoch verschulden, dass meine Kinder oder Enkelkinder die Schulden zurückzahlen müssten. Genau das passiert aber in der Politik. Wir leben seit Ewigkeiten über unsere Verhältnisse. Wenn Politiker von Sparen reden, meinen sie, weniger ausgeben, als sie geplant hatten. Sparen heißt aber, dass man weniger ausgibt, als man einnimmt. Von 2006 bis 2008 haben wir 24% mehr Steuern eingenommen. Aber in der Zeit wurde nicht gespart. Man sollte die Politiker zur Rechenschaft ziehen oder finanziell daran beteiligen, wie gut sie haushalten.



Görtz setzt verstärkt auf eigene Marken, um Eingang und Menge der Ware selbst bestimmen zu können.

VC Magazin: Wie könnte man da Politiker konkret zur Verantwortung ziehen, unter der Berücksichtigung, dass sie sich alle vier Jahre neu wählen lassen müssen und viel mehr Interessengruppen als ein Familienunternehmer zu vertreten haben?

Görtz: Das Problem ist ja, dass in der Bundesrepublik die Kommunen kein eigenes Steueraufkommen bekommen, abgesehen von der Gewerbesteuer, die eigentlich eine falsche Besteuerung ist. Die Kommunen müssen die Gesetze der Bundesregierung oder der Länder ausbaden, obwohl sie die Steuern dafür nicht selbst bestimmen, ob das Kindergeld ist oder anderes. Es muss eine eigene Steuergesetzgebung der Länder oder der Kommunen geben und auch einen gewissen Wettbewerb. Ein Unternehmer sollte sagen können: „Wenn eine Gemeinde zu teuer ist, gehe ich in eine, die attraktivere Konditionen bietet.“ Über einen Malus oder Bonus muss man Politiker dazu bringen, effizienter zu handeln und so die Kommunen wettbewerbsfähiger zu machen. Nehmen Sie schuldenfreie Kommunen wie Schloss Holte-Stukenbrock oder jetzt Langenfeld bei Düsseldorf, die haben jedem einen Straßenbesen geschenkt und gesagt: „Macht eure Straßen selber sauber. Dafür braucht ihr dann nicht zu bezahlen.“ Langenfeld ist inzwischen schuldenfrei in einer Zeit, wo alle anderen über große Schulden sprechen.

VC Magazin: Noch mehr als um Mali oder Boni für Politiker geht es Ihnen also um Steuerthemen?

Görtz: Nehmen Sie Anfangsverluste beim Expandieren in ein anderes Land. Manche ausländischen Unternehmen hatten Anfangsverluste aus Expansionsgeschäften nach Deutschland transferiert, um hier keine Steuern zu zahlen. Deshalb bestimmen deutsche Gesetze nun, dass auch deutsche Mittelständler ihre Anfangsverluste aus der Expansion nicht geltend machen können. Das trifft

uns hart. Die Steuergesetzgebung ist teilweise völlig abartig. Auch die Zurechnung von Mieten und Leasinggebühren zur Gewerbesteuer ist ein Unding. Man hat sie zwar von 65% auf 50% reduziert, aber es bleibt eine Steuer auf die Substanz eines Unternehmens. Diese Steuer wird viele Unternehmen in die Pleite treiben. Denn das Wichtigste für uns Mittelständler ist eine starke Eigenkapitalbasis.

VC Magazin: Wenn Sie sich ein neues Leben zimmern könnten, was würden Sie machen?

Görtz: Ich habe immer Sport getrieben, lief Marathon, fahre Rennrad und spiele Golf. Ich war einer der ersten Surfer in Deutschland, als das noch Stehsegler hieß. Mein einer Sohn will mich immer zum Kiten bringen, aber das muss ich mit 60 Jahren nicht auch noch anfangen. Geschichte und Archäologie haben mich immer stark interessiert. Aber letztlich bin ich im Schuhkarton groß geworden und kann mir eigentlich nichts Schöneres vorstellen.

VC Magazin: Herzlichen Dank für das Gespräch! ■

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

Zum Gesprächspartner

Friedrich Görtz ist geschäftsführender Gesellschafter des Schuhhandelsunternehmens Görtz und Präsidiumsmitglied des Verbands „Die Familienunternehmer – ASU“. Das 1875 in Hamburg gegründete Unternehmen Görtz zählt mit 3.400 Mitarbeitern und über 220 Filialen in Deutschland, Österreich und Polen sowie goertz.de zu den führenden Schuhhandelsunternehmen.

Und am Ende geht's bergauf!

Das Private Equity-Jahr 2009 in der Übersicht

Auch in Krisenzeiten erweist sich Private Equity als sichere Finanzierungsform für Unternehmen in Deutschland. Fast 1.200 Firmen wurden hierzulande im vergangenen Jahr mit Beteiligungskapital finanziert. Über 2 Mrd. EUR gaben die Private Equity-Investoren aus. Zwar waren in allen Marktbereichen Investitionsrückgänge zu verzeichnen. Doch am Ende ging die Kurve wieder bergauf. Sorgen bereitet hingegen der Markt für Venture Capital. Nur 611 Mio. EUR wurden in Unternehmensgründungen investiert.

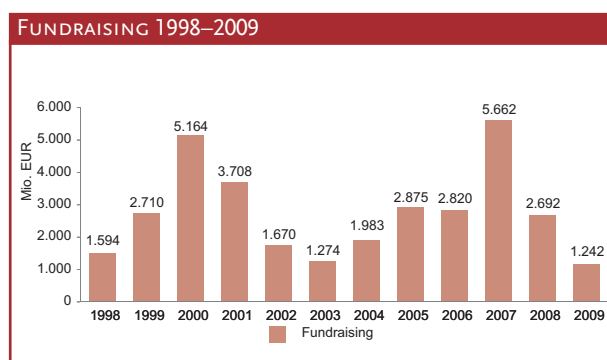
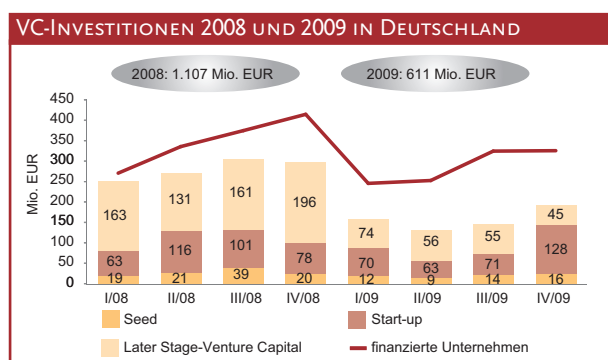
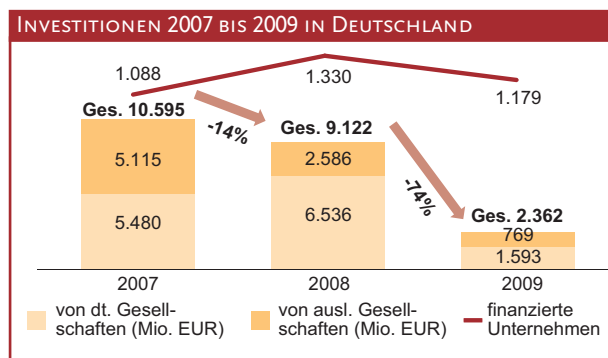
Licht am Horizont

Auf den ersten Blick scheint die Krise gar nicht da gewesen zu sein: Fast 1.200 Unternehmen wurden im vergangenen Jahr mit Beteiligungskapital finanziert. Das waren nur 10% weniger als 2008. Aktuell besitzen Private Equity-Häuser in Deutschland rund 6.400 Unternehmen mit einem Umsatz von rund 196 Mrd. EUR und 1,17 Millionen Beschäftigten. Gerade die Zahl der Mitarbeiter hat sich im Vergleich zum Vorjahr nur geringfügig verändert. Jedoch

hat sich die weltweite Krise auf den Kapitalmärkten deutlich auf das Volumen der getätigten Investitionen ausgewirkt. Im Vergleich zum Vorjahr ist 2009 ein Rückgang um gut 45% auf 2,36 Mrd. EUR zu verzeichnen. Allerdings gab es im Jahresverlauf einen klaren Aufwärtstrend: Mit 961 Mio. EUR wurde das vierte Quartal das mit Abstand investitionsstärkste. Die aktuellen Ergebnisse der „Private Equity-Prognose 2010“ des Branchenverbandes BVK deuten darauf hin, dass sich dieser Trend fortsetzt. Gut zwei Drittel der befragten BVK-Mitglieder rechnen für dieses Jahr mit einem Plus bei den Investitionen. Interessant ist auch, dass sich der Trend zu Minderheitsbeteiligungen und höheren Eigenkapitalanteilen im Buyout-Bereich fortsetzt.

Happy End mit Sorgen

Die Buyout-Investitionen lagen im Jahr 2009 mit insgesamt 1,14 Mrd. EUR mehr als 80% unter dem Vorjahresniveau. Noch immer ist unklar, wie genau sich die Banken mit ihrer Kreditvergabepraxis in Zukunft verhalten werden. Negativ für den gesamten M&A-Markt haben sich auch die Kluft zwischen den Bewertungsvorstellungen von Käufern und Verkäufern sowie die unsicheren Zukunftsaussichten vieler Unternehmen ausgewirkt. Mit 498 Mio. EUR lagen auch die mittelstandsorientierten Wachstumsfinanzierungen weit unter dem Vorjahresniveau von 847 Mio. EUR. Im Fundraising lag das Volumen der neu eingeworbenen Mittel bei 1,24 Mrd. EUR und halbierte sich damit nochmals gegenüber dem bereits schwachen Vorjahr. Die institutionellen Investoren waren 2009 stark von den Einbrüchen auf den Aktienmärkten betroffen. Trotzdem gibt es zahlreiche Private Equity-Gesellschaften,



INVESTITIONEN 2009 (BRANCHENSTATISTIK)		
	Mio. EUR	Unternehmen
Nach Finanzierungsphasen		
Seed	53,1	178
Start-up	340,25	470
Later Stage Venture Capital	219,26	400
Growth	296,73	154
Turnaround	49,82	44
Replacement Capital	39,18	17
Buyouts	1.173,38	81
Gesamt	2.171,72	1.324
Bundesländer nach Volumen		
Bayern	322,13	273
Hamburg	266,41	46
Berlin	177,13	88
Baden-Württemberg	165,34	164
Nordrhein-Westfalen	153,26	106
Hessen	109,95	28
Sachsen	54,42	90
Schleswig-Holstein	47,40	119
Mecklenburg-Vorpommern	46,32	17
Rheinland-Pfalz	31,31	39
Sachsen-Anhalt	28,43	26
Brandenburg	24,32	27
Thüringen	12,34	18
Niedersachsen	9,42	25
Saarland	2,08	4
Bremen	1,95	3
Gesamt*	1.452,21	1.073

*Transaktionen von Investoren mit Sitz in Deutschland ohne Ortsangabe oder außerhalb der Landesgrenzen nicht dargestellt
Quelle: PEREP Analytics

die noch über ausreichend Kapital aus den starken Fundraising-Jahren 2007 und 2008 verfügen. Sorgen bereitet indes der Markt für Wachstumsfinanzierung. Junge Unternehmen, die auf Kapitalsuche sind, gibt es weiterhin genug. Doch die Venture Capital-Branche verharrt auf niedrigen Investitionszahlen, weil es zu wenige unabhängige Venture Capital-Fonds in Deutschland gibt. Folglich gingen die Venture Capital-Investitionen von 1,107 Mio. EUR auf 611 Mio. EUR zurück, wobei auch hier das vierte Quartal das mit Abstand investitionsstärkste war.

MBGs – Stabilität in der Krise

Die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften hielten im vergangenen Jahr 3.240 Unternehmen mit einem Volumen von rund 1,2 Mrd. EUR. Insgesamt investierten die 15 Beteiligungsgesellschaften 137 Mio. EUR in über 400 Unternehmen und unterstrichen damit ihre Rolle als Finanzierungspartner des Mittelstandes. Auch wenn die Gesellschaften gegenüber dem Vorjahr rund 13% weniger inves-

DESINVESTITIONEN 2009* (BRANCHENSTATISTIK)		
	Mio. EUR	Unternehmen
Exitkanäle		
Divestment durch Trade Sales	390,68	50
Totalverlust	260,45	218
Verkauf an andere Bet.gesellschaften	228,88	25
Verkauf an das Management/Buyback	121,15	29
Rückzahlung Stiller Beteiligungen	82,85	351
Divestment über die Börse	43,47	13
Verkauf an Finanzinstitutionen	31,80	5
Rückzahlung von Gesellschafterdarlehen	18,83	18
Unbekannt	13,63	11
Sonstige	12,86	5
Gesamt	1.204,60	707

*bezogen auf die ursprünglichen Anschaffungskosten
Quelle: PEREP Analytics

tierten, verlief das Geschäft angesichts der eingetrübten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen doch vergleichsweise stabil. Dies beweisen auch die Genehmigungen, die mit 158 Mio. EUR bzw. 554 Beteiligungen ebenfalls nur leicht unter dem Vorjahreswert lagen, aber das Investitionsvolumen übertrafen. Die konjunkturelle Abkühlung hat die Investitionstätigkeit und Wachstumspläne des Mittelstands hart getroffen. Umso mehr rückte die Stabilisierung der Portfoliounternehmen stärker in den Vordergrund. Zudem erweiterten viele Gesellschaften ihr Beteiligungsangebot für junge Technologieunternehmen und starteten Programme zur Förderung von Unternehmensnachfolgern im Mittelstand.

Fazit: Noch einmal davongekommen

Die Branche steht weiterhin vor großen Herausforderungen. Doch für das laufende Jahr sind die Beteiligungsgesellschaften vorsichtig optimistisch. In der „Private Equity-Prognose 2010“ erwarten mehr als zwei Drittel der Befragten einen Anstieg der Investitionen, auch durch stabile bis leicht zurückgehende Unternehmensbewertungen. Im Buyout-Bereich tätige Gesellschaften erhoffen sich 2010 wieder zunehmende Transaktionszahlen, insbesondere bei Übernahmen insolventer Unternehmen. Zudem rücken Familienunternehmen immer mehr in den Fokus der Investoren, vor allem bei Wachstumsfinanzierungen oder Minderheitsbeteiligungen. Die Mehrheit der Buyout-Gesellschaften geht erneut von höheren Eigenkapitalanteilen zur Finanzierung von Transaktionen aus. Beim Fundraising bleiben die Beteiligungsgesellschaften zurückhaltend. Für 2010 ist mit einem deutlichen Anstieg nicht zu rechnen. Von ihren Portfoliounternehmen wünschen sich die Investoren vor allem eine Überarbeitung der Finanzierungskonzepte, eine eingeschränkte Kreditfinanzierung und die Sicherung der Eigenkapitalfinanzierung. ■

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

Maximal 15 Jahre Schutz vor Nachahmern

Patentverwertungsstrategien für Arzneimittel

Bei Entwicklungskosten von mehr als 800 Mio. USD und Entwicklungszeiten von zehn bis zwölf Jahren für ein vermarktungsfähiges Arzneimittel kommt Patenten in der pharmazeutischen Industrie eine sehr hohe Bedeutung zu. Aufgrund der Entwicklungszyklen gewähren sie ab Markteinführung maximal 15 Jahre Exklusivität. Die Möglichkeiten, den drohenden Umsatzverlust zu minimieren, sind begrenzt.

Patente für Arzneimittel

Patente sind geprüfte Schutzrechte, die das Eigentum an einer Erfindung für einen Zeitraum von 20 Jahren – gerechnet ab dem Anmeldetag – sichern. Sie können auf nationaler, europäischer oder internationaler Ebene angemeldet werden. Für Arzneimittel kann zusätzlich zu den 20 Jahren allgemeiner Patentschutz noch ein „Supplementary Protection Certificate“ (SPC) beantragt werden, das einen weiteren Patentschutz von bis zu fünf Jahren gewährt. Pharmazeutische Unternehmen haben somit eine Marktexklusivität von 13 bis maximal 15 Jahren für ein neues Arzneimittel, bevor Nachahmer (Generika) auf den Markt drängen. Zu unterscheiden ist zwischen Patenten auf Wirkstoffe und Patenten auf Herstellungsverfahren, wobei den Wirkstoffpatenten wirtschaftlich die wesentlich größere Bedeutung zukommt. Für Zulassungsunterlagen von Arzneimitteln, deren Wirkstoffpatent bereits abgelaufen ist, besteht ein zehnjähriger Datenschutz, d.h. Konkurrenten, die dieses Arzneimittel ebenfalls auf den Markt bringen wollen, können nicht Bezug nehmen auf das vorliegende Zulassungsdossier, sondern müssen alle klinischen Studien selbst durchführen.

Wirtschaftliche Bedeutung

Der gesamte, globale Arzneimittelmarkt im Jahre 2008 belief sich auf 772 Mrd. USD. Durch Patentabläufe und generischen Wettbewerb verlieren die forschenden Pharma-Unternehmen im Zeitraum von 2007–2011 mehr als 100 Mrd. USD an Umsatz, denn mit dem Tag des Patentablaufs des Wirkstoffs kommen Generika auf den Markt, und ein gnadenloser Preiswettbewerb beginnt. In keiner anderen Branche ist die Auswirkung eines Patentablaufs auf das laufende Geschäft so drastisch wie in der pharmazeutischen Industrie. In den USA, dem weltweit größten Arzneimittelmarkt, sinken die Preise für patentfreie Arzneimittel erfahrungsgemäß um 80 bis 90% innerhalb der ersten sechs Monate nach Patentablauf. In den stärker regulier-

ten europäischen Arzneimittelmärkten ist der Preisverfall in Großbritannien und Deutschland ähnlich dramatisch, in den südeuropäischen Märkten moderater. Dem Originator bleibt anheimgestellt, seine Preise ebenfalls zu senken, um weiterhin verordnet zu werden, oder, unter Beachtung der firmeninternen globalen Preisstrategie, die Preise nicht zu senken mit der Folge, in den betreffenden Märkten starke Umsatzeinbußen hinnehmen zu müssen.

Strategische Überlegungen

Dem Originator stehen nur begrenzte Möglichkeiten zur Minimierung des drohenden Umsatzverlustes zur Verfügung:

- Einführung eines patentgeschützten, verbesserten Nachfolgepräparates und Umschichtung der Verordnungen auf das Nachfolgepräparat
- Einführung eines nicht verschreibungspflichtigen Präparates basierend auf dem patentfrei werdenden Wirkstoff (Over-the-Counter-Präparat)
- Einführung einer neuen Darreichungsform – z.B. Retard-Tablette, Salbe, Saft – die dann einen zehnjährigen Datenschutz genießt
- Zusammenarbeit mit einem Generika-Hersteller als Wirkstofflieferant (early entry strategy) mit der Erlaubnis zur Einführung eines Generikums bereits kurze Zeit vor Patentablauf
- Einreichung einer Zulassung des Arzneimittels für Kinder, die in den USA eine Verlängerung des Patentschutzes um ein halbes Jahr zur Folge hat

Je nach Ausgangslage entscheidet sich der Originator für eine oder mehrere der oben beschriebenen Strategien.

Einlizenzierung oder Übernahme

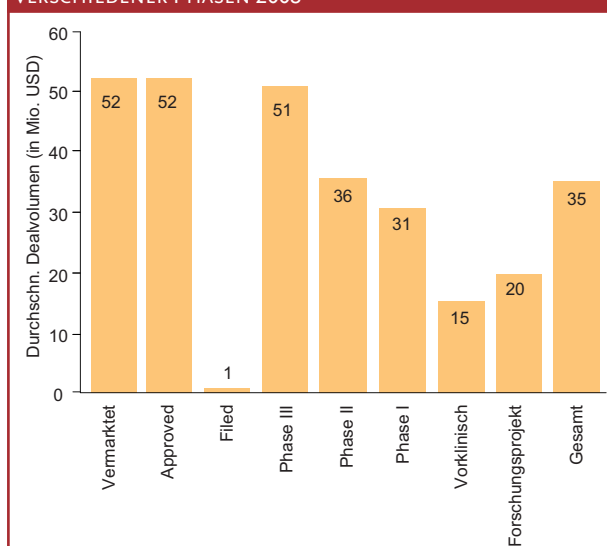
Eine große wirtschaftliche Bedeutung hat mittlerweile die Patentverwertungsstrategie im Produktlebenszyklus erhalten. Die großen Pharma-Unternehmen leiden bereits seit mehreren Jahren unter einem akuten Mangel an neuen Produkten aus den eigenen Forschungslabors, trotz immens gestiegener Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Um diese „Produktivitätslücke“ zu schließen, sind die großen Pharmafirmen seit Jahren dazu übergegangen, entweder gezielt Produkte oder Technologien, die in das eigene Zielfeld passen, von Biotechnologie-Unternehmen, kleineren Pharmafirmen

oder Mitbewerbern einzulizenzieren oder zu kaufen. In vielen Fällen wird gleich die ganze Firma samt Mitarbeitern übernommen, um das entsprechende Know-how zu sichern. Da in der pharmazeutischen Industrie Wirkstoff und Patent gleichzusetzen sind, kam es in den letzten Jahren als Folge der großen Nachfrage nach attraktiven Entwicklungsprojekten zu einer enormen Wertsteigerung der Patente für Arzneimittel.

Zwei Arten der Zahlung

Die Werthaltigkeit eines Wirkstoffpatentes steigt zum einen mit dem Fortschreiten der klinischen Entwicklung des Wirkstoffes – Wirkstoffpatente für Projekte in der klinischen Phase III sind teurer als präklinische Projekte –, zum anderen mit der Indikation, für die der Wirkstoff entwickelt wird. Ein weiteres, wichtiges Kriterium zur Beurteilung eines Patent-Deals ist die Aufteilung des Gesamtwertes in Vorauszahlung und Meilensteine, die an das Erreichen von Zielen im klinischen Entwicklungsprozess

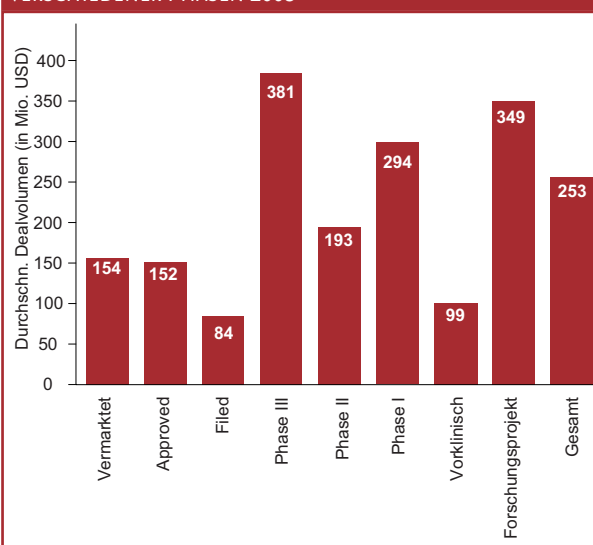
Abb. 1: DURCHSCHNITTliche VORAUSZAHLUNG WÄHREND VERSCHIEDENER PHASEN 2008



Quelle: Evaluate Pharma

gekoppelt sind. Das Beratungsunternehmen Evaluate Pharma hat mehr als 500 Deals aus dem Jahre 2008 ausgewertet und kommt zu erstaunlichen Ergebnissen. Abbildung 1 zeigt die Entwicklung der Down Payments je nach Stadium der klinischen Entwicklung. Nach erfolgreichem Proof of Concept, d.h. wenn der Wirkstoff in die Phase III kommt, beträgt das durchschnittliche Down Payment 51 Mio. USD pro Deal. Zieht man die entsprechenden Angaben aus Abbildung 2 hinzu, beträgt der Total Deal Value 381 Mio. USD für Projekte mit erfolgreichem Proof of Concept, d.h. 330 Mio. USD fließen als Milestone Payments dem Veräußerer zu. In der Abbildung 2 gibt es zwei Ausreißer für das Jahr 2008: Zum einen liegt der Total Deal Value für Phase-I-Projekte mit 294 Mio. USD weit über dem Deal Value für Phase-II-Projekte mit 193 Mio. USD. Normalerweise würde man genau das Umgekehrte erwarten. Zum anderen ist der Deal

Abb. 2: DURCHSCHNITTliche DEAL-PREISE WÄHREND VERSCHIEDENER PHASEN 2008



Quelle: Evaluate Pharma

Value für Research-Projekte mit 349 Mio. USD sehr hoch. Dies ist wohl damit zu erklären, dass in dieser Summe auch die Equity Stakes des Lizenznehmers/Käufers mit enthalten sind. Unter Werthaltigkeitsaspekten ist es somit ratsam, ein Wirkstoffpatent bis zum Proof of Concept (Ende Phase II) selbst zu entwickeln und dann erst auszulizenzieren respektive zu verkaufen.

Fazit:

Patente sind das wertvollste Schutzrecht, das man für geistiges Eigentum erlangen kann. Sie garantieren eine Marktexklusivität für 20 Jahre, für Arzneimittel kann zusätzlich ein Supplementary Protection Certificate beantragt werden, das eine weitere Exklusivität von bis zu fünf Jahren sichert. Einzigartig für die pharmazeutische Industrie ist der Preisverfall für Arzneimittel von bis zu 90% nach Patentablauf. Die strategischen Möglichkeiten, diesem Umsatzverlust entgegenzuwirken, sind begrenzt. Eine große wirtschaftliche Bedeutung kommt den Patentverwertungsstrategien im Produktlebenszyklus zu. ■

Zum Autor



Dr. Michael Thiel gehört dem Expertenkreis der Sanemus AG an. Die in München ansässige Private Equity-Gesellschaft wurde 2006 gegründet und ist auf Unternehmens- und Vermögensbeteiligungen im Gesundheitsmarkt fokussiert.

Geld in homöopathischen Dosen

Teil 103: mic AG

Die deutsche Gründerlandschaft um die Jahrtausendwende verdankt dem Neuen Markt viel: Ohne dieses Segment hätten Zukunftsbranchen wie Biotechnologie oder Life Science kaum die Basis für ihren heutigen Erfolg legen können. In Gestalt der mic AG finanziert der Neue Markt aber auch heutige Jungunternehmer noch – denn dank des erfolgreichsten IPO im Jahr 1999 mit der Adva Optical AG konnte der Entrepreneur Claus Müller eine zweite Karriere als Investor begründen.



Die Kaffeemaschine im lichtdurchfluteten Flur ermöglicht Claus-Georg Müller (re.) und Manuel Reitmeier (2.v.re.) informelle Besprechungen mit dem Team.

Mitten in Schwabing

Der Winter hat die Stadt Anfang März noch fest im Griff und der Wind weht kalt. Trotzdem tobt in Schwabing, dem Viertel rund um die renommierte Ludwig-Maximilians-Universität, das bunte Leben. Viele junge Menschen, meist Studenten, aber auch ältere Semester, schlendern wahlweise entspannt die Münchner Türkenstraße entlang oder steuern unbeirrt ihr Ziel an. Gemütliche Cafés, kleine Läden von der Secondhand-Buchhandlung bis zum Modegeschäft, Wohnhäuser, Szenekneipen und Restaurants wechseln sich hier ab. Zwischendurch weisen Fahnen, Wappen oder Zirkel auch auf das eine oder andere Haus einer Studentenverbindung hin. Vergleichsweise unauffällig logiert in diesem Umfeld ein begehrter Vertreter der deutschen Beteiligungsbranche: Nur ein kleines Klingelschild deutet auf die mic AG hin, einen Seed- und Early Stage-Investor, der trotz allgemeiner Mittelknappheit investieren will.

Fokus auf Hightech

Ihren Ursprung hat die mic AG je nach Sichtweise in Frankfurt oder vor den Türen Münchens. „Unser CEO Claus-Georg Müller hat mit der Adva AG aus Martinsried

1999 das erfolgreichsten IPO des Jahres auf dem Neuen Markt hingelegt“, stellt Finanzvorstand Manuel Reitmeier den Zusammenhang her. Auf das Altenteil wollte sich der diplomierte Elektrotechniker Müller damals allerdings noch nicht zurückziehen, und an einer erneuten Unternehmung hatte er wenig Interesse. Also gründete er 2001 mit seinen Erlösen aus dem Börsengang die mic GmbH, den Vorläufer der heutigen mic AG. Im gleichen Jahr stieg auch Reitmeier ein, der zuvor sieben Jahre lang bei der Deutschen Bank die Feinheiten des Finanzierungsgeschäfts kennenlernte. „Er hat sehr viel Ahnung von Technik, ich von Geld. So ergänzen wir uns ideal und können Geschäftsideen ganzheitlich beurteilen“, meint Reitmeier.

PORTFOLIO (AUSWAHL)

Start-up	Geschäftsfeld
3-Edge	Innovative Test-, Mess- und Inspektionssysteme
μ-GPS	3D-Vermessungen mit höchster Genauigkeit
Fisec	Online-Überwachung von Glasfaserleitungen
neuroConn	Verstärkung von Biosignalen
Proton Motor	PEM-Brennstoffzellen-Technologie

Wichtig ist dabei, dass diese Ideen aus den Branchen Life Science, Software, Mikrosystemtechnik, Sensorik und Cleantech stammen. Im Fokus stehen junge Unternehmen in der Gründungs-, Seed- und Early Stage-Phase.

Verzicht auf Fundraising

Das Kapital, welches zur Verfügung gestellt wird, erreicht am oberen Ende mit bis zu 2 Mio. EUR branchentypische

KURZPROFIL MIC AG

• Typ:	Venture Capital-Gesellschaft
• Hauptsitz:	München
• Gründung:	2001
• Verwaltetes Volumen:	keine Angabe
• Zahl der Investment-Professionals:	6
• Website:	www.mic-ag.eu

Werte. Am unteren Ende der Skala stellen die Münchner aber auch schon einmal 50.000 EUR zur Verfügung. „Wir decken damit die Spanne zwischen Business Angels und Private Equity ab. Das macht hierzulande kaum jemand“, sagt Reitmeier. Mittel seien derzeit ausreichend vorhanden. Im Jahr 2006 erfolgte erst die Umwandlung der GmbH in eine AG und dann im Oktober die Notierung im Entry Standard, was den Kapitalstock deutlich erhöhte. „Wir wollten außerdem unsere Visibilität erhöhen“, nennt Reitmeier einen weiteren Aspekt. Dazu erfolgte 2008 eine Kapitalerhöhung, deren Mittel bis heute ausgereicht haben. Somit kann mic aus einem weiteren Grund auf Fundraising im derzeit widrigen Umfeld verzichten, denn auch Exit-Erlöse werden reinvestiert statt ausgeschüttet. Zwei Beteiligungen wurden 2007 vollständig verkauft, im vergangenen Jahr wurde bei fünf Portfolio-Unternehmen ein Teil-Exit vollzogen.

Erste Tranche nach vier bis sechs Wochen

Aktuell würden „mindestens vier Businesspläne pro Woche“ eingehen, berichtet Reitmeier. Grundsätzlich sei eine erste Empfehlung aus dem eigenen Netzwerk vorteilhaft, aber auch einer Anfrage per E-Mail oder einem Cold Call steht er positiv gegenüber. Lediglich Anfragen von Beratern rufen bei ihm ein Stirnrunzeln hervor, denn die Kapitaldecke eines Start-ups sei meist nicht auf solche Kosten ausgelegt. Auf eine Sache legt er Wert: „Ein Fact Sheet oder eine Kurzpräsentation reicht für den ersten Kontakt völlig aus, denn in der frühen Phase haben detaillierte Businesspläne mit der Realität meist wenig zu tun.“ Finden die Köpfe hinter mic eine Idee spannend, vereinbaren sie schnell einen Gesprächstermin. Gibt es schon eine kleine Firma, kommt es zum Vor-Ort-Besuch, ansonsten spricht man „einfach so“ mit den Gründern über das Konzept. „Es kommt darauf an, die Leute zu verstehen und die Technik hinter der Idee“, erläutert Reitmeier. Sind er und sein CEO weiterhin überzeugt, analysieren sie den Bedarf des Unternehmens an Kapital und Beratung und erstellen ein Gesamtpaket. „Im Best Case fließt dann innerhalb von vier bis sechs Wochen nach Erstkontakt die erste Tranche“, sagt Reitmeier mit sichtlichem Stolz. Werden Co-Investoren eingebunden, verlängere sich die Entscheidung um deren Abstimmungsprozess.

Was gibt es?

Das Kapital wird, abhängig von erreichten Meilensteinen, in Tranchen ausgezahlt. „Wir geben das Geld in homöopathischen Dosen, denn Techniker kaufen gerne den Ferrari unter den Werkzeugen“, erklärt er mit einem Augenzwinkern. Ein weiterer Grund sei allerdings auch erlerntes Verhalten, welches vor allem Gründer aus dem Hochschul Umfeld zeigen: Budgets müssen dort ausgegeben werden, sonst fließt im nächsten Jahr weniger. Darüber

hinaus können Gründer auch ein Dienstleistungspaket in Anspruch nehmen. Dazu gehören u.a. Marketing, Buchhaltung, ein Sales Manager im Silicon Valley und die Kontakte aus dem Netzwerk der mic-Manager. Außerdem haben die Münchner noch einen Inkubator in der thüringischen Kleinstadt Meiningen in der Hinterhand. „Die allgemeinen Kosten sind hier deutlich günstiger, außerdem kommt aus der Hochschule bestens qualifiziertes Personal“, weist Reitmeier auf zwei Vorteile hin.

Kein Verkaufsdruck

Auch wenn Reitmeier und Müller sich in wesentlichen Punkten ideal ergänzen, teilten sie doch auch unterschiedliche Ansichten. So sehe Claus-Georg Müller das IPO, das er 1999 als Unternehmer selbst bereits erfolgreich durchgezogen hat, als Königsweg an, meint Reitmeier. Er selbst habe keine Präferenz. Einen Verkaufsdruck gibt es nicht, denn die mic AG ist quasi als Evergreen-Fonds aufgestellt und verzichtet auf limitierende Haltefristen. „Wir streben etwa fünf Jahre als Beteiligungsdauer an, allerdings sind auch sieben Jahre möglich“, erläutert Reitmeier. Mit der Fibotec GmbH aus Meiningen befindet sich aber noch das allererste Investment aus dem Jahre 2001 im Portfolio. „Wir können hier zahlreiche Synergieeffekte mit den jüngeren Beteiligungen erzielen“, begründet Reitmeier die Haltedauer.



In Deutschland investieren, die Welt im Blick behalten: Manuel Reitmeier im Gespräch mit Redakteur Torsten Paßmann vom VentureCapital Magazin

Ausblick:

Für die kommenden Monate schaut Reitmeier positiv in die Zukunft. Grundsätzlich stehen der Gesellschaft noch ausreichend Mittel aus der letzten Kapitalerhöhung zur Verfügung. Dazu sollen der mic AG im Laufe des Jahres aus zwei Quellen neue Mittel zufließen. Zwei Verkäufe von Portfoliounternehmen sind geplant, was zu großen Einnahmen führen würde. Für einen kontinuierlichen Strom kleinerer Summen sollen die Managementgebühren eines neuen Geschäftsfelds sorgen. Exklusiv für Family Offices legen Reitmeier und Müller einen kleinen Fonds auf, der in junge Technologiefirmen investiert. Für hiesige Start-ups sind das gute Nachrichten, denn Seed- bzw. Early Stage-Investoren, die auch über Kapital verfügen, sind selten geworden. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

INVESTITIONSSCHWERPUNKTE

- Phase: Gründung, Seed, Early Stage
- Branchenschwerpunkte: Cleantech, Life Science, Software, Mikrosystemtechnik, Sensorik
- Region: Deutschland

Finanzierungsansätze in der Biotech-Frühphase

Zur Autorin



Dr. Alexandra Goll ist General Partner im Life Sciences-Team der TVM Capital GmbH. Seit 1998 identifiziert sie Investitionsgelegenheiten für die international tätige Venture Capital-Gesellschaft mit Hauptsitz in München und betreut Portfoliounternehmen bei ihrer Entwicklung.

Die schlichte Folge heutiger Marktwänge führt zu anderen als den bisher üblichen Finanzierungsansätzen bei Biotech-Unternehmen in der Frühphase. Wissenschaftliche Innovation muss sich heute auch auf Kapitaleffizienz gründen. Schließlich gibt es kein Gesetz, das uns vorschreibt, für jedes neu zu entwickelnde Produkt ein ganzes Unternehmen aufzubauen. Heute eröffnen sich weltweit neue Möglichkeiten zur Kooperation und Lizenzierung. Auf diesem Feld können Venture Capital-Geber ihre Beteiligungen wirklich wertschöpfend beim Aufbau des notwendigen Netzwerks unterstützen.

Projektweises Finanzieren von Biotech-Unternehmen ist allerdings kein Patentrezept für die Realisierung wichtiger Neuentwicklungen in der Pharma- und Biotech-Industrie. Für Plattformtechnologien wird man beispielsweise weiterhin ein dediziertes Team von Wissenschaftlern mit einem gut ausgerüsteten Labor und einer funktionierenden Verwaltung brauchen. Auf der Unternehmensebene machen Investoren ihre Finanzierungsentscheidung also nicht mehr nur von dem Vorhandensein erstklassiger Wissenschaft, sondern auch vom betriebswirtschaftlichen Ansatz des Managementteams abhängig. Junge Biotech-Unternehmen müssen daher in einem früheren Stadium als noch vor ein paar Jahren von einem wissenschaftlich denkenden und handelnden Gebilde zu einem noch stärker nach kaufmännischen Regeln geführten Unternehmen mit nachvollziehbarer Geschäftsstrategie werden. Aus Sicht des Venture Capitalisten ist es wiederum notwendig, auf Portfolioebene einen Ausgleich zu schaffen. Ein risikoarmes Life Science-Portfolio setzt sich aus einzelnen finanzierten Entwicklungsprojekten, klassischen Biotech-(Plattform)-Finanzierungen und Beteiligungen an reiferen Unternehmen zusammen. Das erhöht allerdings die Anforderungen an die Branchenkompetenz der Venture Capitalisten, die sich in der Biotech- und Pharmawelt bewegen, ungemein. ■

Anzeige

DEUTSCHLANDS ERSTES MAGAZIN FÜR



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

KENNELNERN-ABONNEMENT

☐ Ja, ich möchte das monatliche **VentureCapital Magazin** gerne testen und nehme Ihr Kennenlern-Abonnement an. Bitte senden Sie mir die kommenden zwei Ausgaben sowie die Sonderausgabe „Start-up 2010“ zum attraktiven Sonderpreis von 10,- EUR (statt 39,80 EUR) zu. Überzeugt mich die Qualität des Magazins, beziehe ich das VentureCapital Magazin anschließend zum Preis von 148,- EUR pro Jahr (11 Ausgaben zzgl. zwei bis drei Sonderausgaben jährlich). Andernfalls kündige ich mein Kennenlern-Abonnement bis zwei Wochen nach Erhalt der zweiten Ausgabe, und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.

Name, Vorname:

Postfach/Straße:

PLZ, Ort:

Telefon: Fax:

eMail-Adresse:

Ort und Datum: 1. Unterschrift:

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

Ort und Datum: 2. Unterschrift:

VC 4/10

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



Coupon bitte einsenden an:

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

Steuerhürden bei der Übertragung von Rechten

IP und Know-how sauber überführen

Gerade bei der Frühphasenfinanzierung unter Beteiligung von Venture Capital-Investoren werden Strukturen geschaffen, die eine Übertragung von Know-how-Rechten auf eine neue Rechtsstruktur erfordern. In der Regel wünscht der Investor als operatives Unternehmen eine Kapitalgesellschaft, meist also eine GmbH. Die Gründer errichten hierfür eine solche Gesellschaft durch Bargründung. Der Venture Capital-Investor gibt sodann durch eine Kapitalerhöhung die von ihm versprochenen monetären Mittel in die GmbH hinein. Im Gegenzug verpflichten sich die Gründer, die von ihnen bislang entwickelten IP- und Know-how-Rechte ebenfalls auf die GmbH zu übertragen.

Gefahr der Steuerpflicht

Neben den oftmals zu Tage tretenden rechtlichen Fragestellungen, etwa aus dem Bereich der Arbeitnehmererfindung, stellen sich auch steuerliche Probleme, wenn Gründer ihre Rechte an geistigem Eigentum auf ihre neue GmbH übertragen. Sofern sie das vorhandene Know-how bislang ausschließlich auf privater Ebene entwickelt haben, ist dieser Vorgang ohne steuerliche Konsequenzen. Hat sich im Vorfeld der Beteiligung eines Venture Capital-Investors jedoch bereits ein Unternehmen entwickelt, besteht bei der unentgeltlichen Übertragung dieses Know-hows die Möglichkeit, dass die Finanzverwaltung von einem steuerpflichtigen Vorgang ausgeht.

Drei Kriterien zählen

Hier stellt sich die Frage, wann ein Unternehmen bei den Gründern vorliegt. Zivilrechtlich entsteht ein Einzelunternehmen mit der Eintragung ins Handelsregister. Eine Personengesellschaft ist vorhanden, wenn sich mindestens zwei Personen zur Erreichung eines gemeinsamen Zweckes verpflichten und hierfür die Erbringung von Beiträgen vereinbaren (§ 705 BGB). Steuerlich liegt ein Unternehmen vor, wenn ein Gewerbebetrieb gegeben ist. Ein solcher Gewerbebetrieb setzt eine selbstständige nachhaltige Betätigung voraus, die mit der Absicht unternommen wird, Gewinn zu erzielen, und die sich als Beteiligung am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr darstellt. Ein einzelner Gründer oder mehrere Gründer, die sich zur gemeinsamen Entwicklung eines Produktes verabredet haben, werden somit steuerlich dann erfasst, wenn die drei nachfolgenden Kriterien für eine gewerbliche Tätigkeit nach § 15 Abs. 2 EStG erfüllt sind:

- nachhaltige Tätigkeit,
- Beteiligung am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr und
- Gewinnerzielungsabsicht

Beginn der gewerblichen Tätigkeit

Bei einem Zusammenschluss mehrerer Gründer müssen darüber hinaus das Unternehmerwagnis und die Unternehmerinitiative auf der Ebene aller Gesellschafter hinzutreten. Die Merkmale „nachhaltige Tätigkeit“ und „Gewinnerzielungsabsicht“ wird man in der Regel bei einer beruflichen Tätigkeit der Gründer annehmen können. Befindet sich diese Tätigkeit noch in einem sehr frühen Stadium, weil etwa die Produkte noch entwickelt werden,



Bei der unentgeltlichen Übertragung von Know-how-Rechten besteht die Gefahr, dass die Finanzverwaltung Steuerpflichten geltend macht.

stellt sich jedoch die Frage, ob bereits eine Beteiligung am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr gegeben ist. Eine solche Beteiligung liegt in der Regel dann vor, wenn das Unternehmen eigene Leistungen gegen Entgelt auf dem allgemeinen Leistungsmarkt anbietet. Daran wird es jedoch fehlen, wenn das Produkt erst noch entwickelt werden muss. Hier ist allerdings Vorsicht geboten: Steuerlich beginnt die gewerbliche Tätigkeit nämlich nicht erst mit der Beteiligung am wirtschaftlichen Verkehr selbst, sondern bereits mit der Aufnahme von Vorbereitungsmaßnahmen, um den Gewerbebetrieb „ins Werk“ zu setzen. Zu solchen Ingangsetzungstätigkeiten gehören etwa der Abschluss eines Mietvertrages ▶

über Geschäftsräume, die Anschaffung von benötigten Wirtschaftsgütern oder die Beschäftigung von Mitarbeitern. Eine Eintragung des Einzelunternehmens oder der Personengesellschaft in das Handelsregister ist für die steuerliche Erfassung nicht erforderlich.

Annahmen der Finanzverwaltung

Liegt somit eine Ingangsetzung des Unternehmens durch den oder die Gründer vor, können mit der Entwicklung von Know-how- und IP-Rechten bereits Wirtschaftsgüter vorliegen, die steuerlich einem Unternehmen der Gründer gehören. Dies gilt selbst dann, wenn den Gründern gar nicht bewusst ist, dass sie bereits ein Unternehmen haben. Die Übertragung solcher IP- und Know-how-Rechte in ein anderes Unternehmen, an dem neben den Gründern auch der Venture Capital-Investor beteiligt ist, kann dann zu einer steuerlichen Entnahme und damit zur Aufdeckung der stillen Reserven in dem Unternehmen der Gründer führen. Die Finanzverwaltung wird in diesem Fall davon ausgehen, dass die Gründer die gemäß der Vereinbarung mit dem

Venture Capital-Investor auf die neue Gesellschaft zu übertragenden IP- und Know-how-Rechte zunächst aus dem Unternehmen entnommen und sodann in die neue Gesellschaft eingelegt haben. Handelt es sich dann bei der neuen Gesellschaft – wie meist – um eine Kapitalgesellschaft, erfolgt die Entnahme der IP- und Know-how-Rechte durch die Gründer zum gemeinen Wert. Es entsteht damit ein steuerpflichtiger Gewinn. Der Gewinn entspricht dabei dem Wert der IP- und Know-how-Rechte und kann dabei aus der Höhe der Kapitaleinlage des Venture Capital-Investors hergeleitet werden. Dieser Gewinn ist von den Gründern mit ihrem persönlichen Steuersatz zu versteuern.

Technisch saubere Überführung

Diese für die Gründer unter Umständen existenzbedrohende Steuerbelastung durch Überführung von IP- und Know-how-Rechten lässt sich durch Nutzung der Regelungen des Umwandlungssteuergesetzes vermeiden. Danach ist die Übertragung von IP- und Know-how-Rechten aus einem Unternehmen steuerneutral möglich.

Anzeige

DAS KAPITALMARKTMAGAZIN FÜR PROFESSIONALS



JETZT 3 AUSGABEN GRATIS TESTEN!

Monatlich

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

zzgl. 4 Sonderausgaben jährlich!

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 (11 Ausgaben plus vier Sonderausgaben). Andernfalls kündige ich mein Kennenlern-Abonnement bis zwei Wochen nach Erhalt der dritten Ausgabe und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.

Name, Vorname:

Postfach/Straße:

PLZ, Ort:

Telefon: Fax:

eMail-Adresse:

Ort und Datum: 1. Unterschrift:

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

Ort und Datum: 2. Unterschrift:

VC4/10

Coupon bitte einsenden an:

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



Vorsicht bei der Verlagerung von IP- und Know-how-Rechten ins Ausland: Die Bestimmungen im Außensteuergesetz wurden erheblich verschärft.

Wichtig ist dabei zunächst das Bewusstsein, dass bereits Betriebsvermögen auf der Ebene der Gründer vorliegt. Sodann bedarf es einer technisch sauberen Überführung dieses Betriebsvermögens in das neue Unternehmen, an dem auch der Venture Capital-Geber beteiligt ist. Das Umwandlungsgesetz hält hierfür die zivilrechtlichen Maßgaben bereit, die durch Nutzung der sogenannten Gesamtrechtsnachfolge auch ohne Einbeziehung Dritter eine Überleitung von Rechten und Sachgegenständen auf die neue Gesellschaftsstruktur ermöglichen. Steuerlich sind die Bestimmungen des Umwandlungssteuergesetzes zu beachten, die ohne Aufdeckung von stillen Reserven, und damit ohne steuerliche Belastung für die Gründer, die Schaffung der gewünschten Strukturen ermöglichen. Typischerweise wird es um den Abschluss eines Einbringungsvertrages gehen, der entweder den gesamten Gewerbebetrieb der Gründer umfasst oder die Einbringung eines Teilbetriebes in die jeweils von Gründern und Venture Capital-Investor gewünschte Form.

IP-Gesellschaften im Ausland

Oftmals steht aus steuerlichen Gründen auch eine Übertragung von IP- und Know-how-Rechten ins Ausland in der Diskussion. Viele europäische Staaten haben in den vergangenen Jahren neben einer deutlichen Absenkung der allgemeinen Steuertarife für Unternehmen besondere Strukturen für Firmen geschaffen, in denen im Wesentlichen IP- und Know-how-Rechte entwickelt, verwaltet und verwertet werden. In Luxemburg gibt es z.B. seit 2008 die IP-Gesellschaft, deren Einkünfte aus der Verwertung von IP-Rechten zu 80% steuerfrei gestellt sind. Die verbleibenden steuerpflichtigen 20% Einkünfte

werden in Luxemburg mit 29,63% besteuert, sodass eine Gesamtsteuerbelastung von 5,93% auf den Unternehmensgewinn entsteht. Wird die Patentgesellschaft in Luxemburg als Kapitalgesellschaft geführt (z.B. als S.a.r.l, dem Pendant der deutschen GmbH), erfolgen Gewinnausschüttungen an die deutsche Muttergesellschaft steuerfrei. Ähnliche Strukturen gibt es in den Niederlanden.

Verschärfte Bestimmungen

Aber auch bei einer solchen Konstruktion ist Vorsicht geboten: Bestehen die IP- oder Know-how-Rechte bereits in einem deutschen Unternehmen, lässt der deutsche Fiskus die Übertragung dieser Rechte nicht ohne steuerliche Belastung zu. Die unentgeltliche Einzelrechtsübertragung aus einem deutschen Betriebsvermögen ist nur unter Aufdeckung sämtlicher stillen Reserven möglich. Die Nutzung der Bestimmungen des Umwandlungsgesetzes ist hier ausgeschlossen, da eine Übertragung der Rechte über die Grenze erfolgt. Unter dem Stichwort „Funktionsverlagerung“ sind darüber hinaus die Bestimmungen im Außensteuergesetz verschärft worden. Danach können die zukünftigen Gewinnpotenziale aus den ins Ausland transferierten Rechten weiterhin in Deutschland besteuert werden. Es besteht die Gefahr, dass die deutsche Finanzverwaltung die Ausnutzung von IP- und Know-how-Rechten als sogenannte passive Tätigkeit einschätzt. Die ausländische Gesellschaft, in welche die Rechte übertragen wurden, gilt dann als sogenannte Zwischengesellschaft. In diesem Fall würden die Einkünfte, die im Ausland durch die Vermarktung der IP- und Know-how-Rechte entstehen, vollständig in Deutschland besteuert. Die gesamte ausländische Struktur würde ins Leere laufen. Ausländische IP-Gesellschaften werden daher in aller Regel nur dann steuerliche Vorteile mit sich bringen, wenn die IP-Rechte entweder im Ausland entwickelt oder von der ausländischen Gesellschaft käuflich erworben werden. ■

Zum Autor



Joachim Breithaupt ist Partner bei der Sozietät Osborne Clarke. Er beschäftigt sich vorrangig mit den Themen Unternehmens- und Vermögensnachfolge, Kauf und Verkauf von Unternehmen sowie Unternehmensrestrukturierung und -gründung.

Kaum Ausfälle und dennoch wenig Rendite

Secondary Deals im Venture Capital-Segment

Das Geschäftsmodell eines Wagniskapitalgebers ist simpel: In junge Unternehmen investieren, ihr Wachstum begleiten, die Anteile gewinnbringend veräußern. Wenn aber mehrere Finanzierungsrunden mit unterschiedlichen Bewertungen stattfinden und das Zeitfenster für einen wirklich lukrativen Exit geschlossen ist, können sich Zielkonflikte zwischen den Investoren ergeben.

Geringe Unternehmens-Sterblichkeit

Nach dem Platzen der Internet-Blase gingen in den Jahren 2001/02 reihenweise Start-ups in Konkurs. Zumindest in Deutschland wurde aber seit 2003 die Venture Capital-Regel außer Kraft gesetzt, dass drei von zehn Venture Capital-finanzierten Unternehmen Abschreibungen sind: In den vergangenen fünf Jahren traf dies nur auf fünf von 100 Unternehmen zu. Möglicher Grund für die geringere Mortalitätsrate kann sein, dass die Venture Capital-Geber bei der Selektion der Unternehmen seit dem Ende der dot.com-Ära dazugelernt haben.

Gründe für lange Haltedauer

Während im Jahr 2000 wenig erfahrene Investment Executives aktiv waren, haben die meisten heute verbliebenen Venture Capital-Partner bereits einen oder sogar zwei Venture-Zyklen durchlebt und die nötige Erfahrung gewonnen. Diese Erfahrung hat in den letzten Jahren zu einer besseren und wesentlich selektiveren Auswahl der

Unternehmen geführt und damit zu einer geringeren Zahl von Abschreibungen. Dass die internen Renditen (Internal Rate of Return, IRR) dennoch unbefriedigend sind, liegt in der oftmals längeren Laufzeit der Beteiligungen und den zu hohen Einstiegsbewertungen. Die beim Eingehen einer Beteiligung angestrebte Haltedauer erweist sich oftmals als zu optimistisch. Als eine Ursache dafür wird Start-ups unterstellt, dass ein unzureichender Fokus auf dem Vertrieb liegt. Das stimmt sicher teilweise. Es ist aber auch richtig, dass die erforderliche Unternehmensgröße für einen erfolgreichen Trade Sale einfach ständig nach oben geht. Heute liegt sie je nach Markt und Geschäftsmodell bei 20 Mio. EUR. Das zu erreichen, geht nicht über Nacht.

Streitpunkt Exit-Planung

Viele Venture Capital-finanzierte Unternehmen haben daher 2006/07 das gute Exit-Fenster verpasst und müssen nun weitere drei bis fünf Jahre warten, bis sich die Konjunktur- und Unternehmensdaten wieder aufhellen. So manche Gesellschafter und Venture Capital-Geber brauchen aber schneller Liquidität, beispielsweise, um ihr nächstes Fundraising vorzubereiten, und geraten über die Diskussion des richtigen Exit-Zeitpunkts schnell in Streit. Die Diskussion um den richtigen Termin ist oftmals getrieben von den unterschiedlichen Preisvorstellungen beim Exit. Während für Early Stage-Investoren der ersten Finanzierungsrunde der mögliche Exit-Preis bereits attraktiv erscheint, wäre der zu erwartende Multiple für Investoren, die später eingestiegen sind, noch unzureichend. Selbst wenn bereits absehbar ist, dass ein hoher Multiple nicht erreichbar ist, hält so mancher Investment Executive eher an seinem Erwartungswert fest, als die Enttäuschung zu realisieren.

Unterschiedliche Erwartungen

Insbesondere Later Stage- und Growth-Investoren haben in vermeintlich späten Unternehmensphasen hohe Eintrittspreise bezahlt, mussten dann aber erkennen, dass die Unternehmen noch nicht den Reifegrad erreicht haben, den sie für ihre Einstiegsbewertung unterstellt haben. Dies hat zur Folge, dass der erwartete Multiple nicht bereits wie erwartet nach zwei bis drei Jahren realisiert werden kann, sondern das Unternehmen eher fünf bis sechs Jahre reifen muss. Und schon beginnen



Vor allem Later Stage-Investoren tun sich schwer damit, den richtigen Zeitpunkt für den Exit zu finden, selbst wenn ein hoher Multiple nicht mehr erreichbar ist.

unter den Kapitalgebern, die zu verschiedenen Zeitpunkten und zu ganz unterschiedlichen Preisen eingestiegen sind, oftmals unerfreuliche Diskussionen. Ein Streit im Gesellschafterkreis ist jedoch weder für Investoren noch für die weitere Entwicklung der Gesellschaft zuträglich. Der Streit weitet sich möglicherweise vom Thema Exit auf die generelle Unternehmensstrategie aus.

Wachsen mit Secondary-Investoren

Wenn sich einzelne Gesellschafter diesem Dilemma entziehen möchten und ihren Anteil vor einem Verkauf des Unternehmens realisieren wollen, kann dies über einen Verkauf an Secondary Direct-Investoren erfolgen. Dies schafft nicht nur Liquidität für den verkaufswilligen Aktionär, sondern hilft, zwischen den im Unternehmen verbleibenden Gesellschaftern Interessengleichheit über die weitere Wachstumsstrategie herzustellen. Ein Secondary-Investor agiert nach dem Einstieg entgegen manchen Vorurteilen wie ein Venture Capital-Geber. Sein Ziel ist es, das Zielunternehmen gewinnmaximierend zu veräußern. Und genau darin hat mancher Secondary Fonds mehr Erfahrung als einige der besten Venture Capitalisten.

Mit einem um drei bis vier Jahre verlängerten Exit-Horizont gewinnt das Unternehmen ausreichend Zeit, weiter zu wachsen und einen Exit vorzubereiten, der dann hoffentlich in ein konjunkturelles Hoch fällt. ■

Zum Autor



Seit Ende September 2009 gehört **Achim Lederle** als Venture Partner zu Cipio Partners. Dort betreut er die Portfoliounternehmen, die im Rahmen eines Secondary Deals von 3i übernommen wurden. Darüber hinaus ist Lederle als Business Angel aktiv. Seine ersten Schritte in der Venture Capital-Szene unternahm er ab 1997 bei der Technologieholding, die 2000 Teil von 3i wurde.

Anzeige

FREI GEIST

WEB & STARTUP CONFERENCE

06. Mai 2010, Köln
Rheinenergiestadion, Clublounge Nord

Anmeldung, Agenda und weitere Infos:
www.FreiGeist-Conference.de

Branchenfokus: Internet, Mobile, IT, Medien, Software, Games
Teilnehmer: StartUps/Gründer/Unternehmer, Business Angels, Venture Capitalists, Berater, Rechtsanwälte usw.

Vielfältige Inhalte:

Gründererfahrungsberichte Vorträge & Workshops

u.a. von: Amiando
Wer-kennt-Wen
Spick-Mich
eCircle

u.a. von: Microsoft, Google, Sun, Osborne Clarke, NRW Bank, DuMont Venture, Thierhoff Consulting
zu den Themen:
Technologie, Finanzierung, Geschäftsmodelle, E-Commerce, Marketing, Recht

Lunch, Keynote: Jörg Binnenbrücker (DuMont Venture),
StartUp Pitches & exklusive Präsentationsmöglichkeit für innovative Geschäftsmodelle,
Networking, Experten-Fragerunde, Vergabe des ersten FreiGeist-Awards!

VERANSTALTER

Thierhoff Consulting

Center for Scientific Entrepreneurship and Transfer
CENSET

SPONSOREN

DUMONT
VENTURE

Osborne Clarke

Microsoft
BizSpark

NRW.BANK

amiando
event registration & ticketing

ZILLA
medienagentur

KOOPERATIONSPARTNER



MEDIENPARTNER



Cleantech-M&A zwischen Hype und Realität

Hoffnungsträger für den deutschen Mid Cap-Markt?

Zum Autor



Dr. Björn Röper ist Partner im Münchener Büro von Mummert Company, einer international tätigen M&A- und Corporate Finance-Beratung mit Büros in München, Wien und Princeton/USA. Im Jahr 2009 wurde Mummert & Company von The M&A Advisor zum M&A Mid Cap Advisor of the Year gekürt.

(roeper@mummertcompany.com)

Investoren, Unternehmen und Corporate Finance-Berater setzen große Hoffnungen in den Cleantech-Markt. Entwickelt er sich zu einem nachhaltigen M&A-Marktsegment? Welche Implikationen lassen sich für das M&A-Geschäft ableiten? Entwickelt sich Cleantech zum Hoffnungsträger für den deutschen Mid Cap-Markt?

Mehr als ein kurzfristiger Trend

Bereits seit geraumer Zeit wird darüber spekuliert, ob Cleantech-M&A der nächste große M&A-Trend sei. Zugegebenermaßen handelt es sich um einen Sektor, der zahlreiche Elemente zurückliegender „Hypes“ mit sich bringt. Er ist gekennzeichnet durch Innovationsintensität der Unternehmen, ein sich disruptiv veränderndes Marktumfeld mit rasantem Marktwachstum und rasche Internationalisierung des Wettbewerbs sowie ein teilweise noch fragmentierte, gründungsintensive Anbieterlandschaft. Die Investorenlandschaft wächst aktuell um zahlreiche auf den Sektor spezialisierte Fonds wie auch um neue strategische Spieler (z.B. Stadtwerke), was die Nachfrage nach Beteiligungen an Cleantech-Unternehmen erhöht. Insgesamt ist davon auszugehen, dass der Cleantech-Markt keinen „boom and bust“-Zyklus durchlaufen wird. Vielmehr weist er einen nachhaltigen Charakter auf und verspricht, sich zu einer neuen (Leit-) Industrie zu entwickeln.

Projekte und Komponentenhersteller im M&A-Fokus

Abgesehen von einigen wenigen Milliarden-Transaktionen im Cleantech-Infrastrukturbereich handelt es sich noch überwiegend um ein Mid Cap-M&A-Segment mit Transaktionswerten typischerweise unter 100 Mio. EUR. Hierbei ist zwischen M&A für Cleantech-Projekte bzw. Projekt-Pipelines (z.B. Windkraft On-/Offshore oder Photovoltaik) und M&A für Komponenten- bzw. Technologiehersteller zu unterscheiden – mit jeweils unterschiedlichen Investorenlandschaften.

Ausdifferenzierte Investorenlandschaft

Zur typischen Investorenlandschaft für Cleantech-Projekte bzw. Infrastruktur-Investitionen in Deutschland zählen in erster Linie die Geschäftsbereiche für erneuerbare Energie der großen Energieversorgungsunternehmen, Stadtwerke bzw. Stadtwerks-Verbünde, sogenannte Independent Power Producers (IPPs) sowie auf Infrastruktur-Investitionen spezialisierte Infrastrukturfonds, besonders aus den angelsächsischen Ländern. Demgegenüber treten als Bieter für Cleantech-Komponentenhersteller bzw. Technologielieferanten neben den Strategen in letzter Zeit insbesondere auch auf Cleantech bzw. Renewables spezialisierte Finanzinvestoren in Erscheinung. Diese entwickeln zunehmend eine Sektorspezialisierung, wie aktuell besonders in den angelsächsischen Ländern zu beobachten.

Konsequenzen für die M&A-Branche

Die erfolgreiche Bearbeitung von M&A-Mandaten im Cleantech-Bereich wird neben der allgemein voraussetzenden Sektorkompetenz vor allem ein Verständnis für die jeweiligen Werttreiber der Geschäftspläne und der damit einhergehenden Bewertungsparameter voraussetzen. Dies erfordert Sensitivitäts- und Szenarioanalysen, um in Geschäftsplänen die Dynamik des Marktes abzubilden. Darüber hinaus ist es nur durch einen etablierten Investorenzugang gerade auch unter den spezialisierten Sektor-Fonds möglich, eine schnelle erste Einschätzung der Marktgängigkeit eines Unternehmens, einer Technologie oder eines Projektes herbeizuführen und Kaufpreiserwartungen frühzeitig im Prozess abzuschätzen. Da es sich bei den als Käufer in Erscheinung tretenden Strategen oftmals um Maschinenbauunternehmen handelt, findet eine gewisse „Erdung“ der Kaufpreisniveaus statt. ■

> Wir stecken unsere Nase gern
in fremde Angelegenheiten.



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

Fordern Sie unser Investment Banking-Team:

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

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

investment.banking@quirinbank.de

www.quirinbank.de

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



quirin bank
Investment Banking

Zu viel verlangt?

Siemens verzichtet auf den Verkauf seiner Hörgeräte

Die Liste der potenziellen Bieter war lang. Kaum ein großes Private Equity-Haus, das nicht im Zusammenhang mit dem möglichen Verkauf der lukrativen Hörgeräte-Sparte SAT von Siemens genannt wurde. Seit Oktober letzten Jahres lief das Bieterverfahren. Für Aufsehen sorgte nicht nur der anvisierte Verkaufspreis von mindestens 2 Mrd. EUR. Der hohe Multiple von 13 auf den für 2010 erwarteten EBITDA stiftete auch innerhalb der Branche Verwunderung. Nun verzichtet Siemens auf den Verkauf.

„Mehr als 10 ist stramm“

Hörgeräte sind für Investoren hoch attraktiv. Experten gehen davon aus, dass derzeit 600 Mio. Menschen auf die Hilfe eines Hörgerätes angewiesen sind. Bis 2025 soll diese Zahl auf 900 Mio. anwachsen. Die Industrie lockt mit zweistelligen Gewinnmargen. Ein Boom, den Siemens mit dem möglichen Verkauf der Hörgeräte-Sparte SAT nicht ungenutzt verstreichen lassen wollte. Milliarden schwere

destens 2 Mrd. EUR. Bei einem in Finanzkreisen angenommenen EBITDA-Gewinn von 170 Mio. EUR im laufenden Geschäftsjahr entspräche dies einem Multiple von 13. „Viel zu hoch“, meint ein Insider. „Ein Multiple von 9 ist realistisch. Natürlich ist der Bereich Healthcare derzeit höher bewertet als z.B. der Maschinenbau. Aber mehr als 10 ist stramm“, ergänzt er.

Industrielles Konzept

Wer über eigene Vertriebspartner verfügt, hat weniger Sorgen. So hat der Schweizer Konkurrent Sonova in den letzten Jahren mehrere Hörgeräte-Handelsketten aufgekauft, die nun die eigenen Produkte anbieten. Insider glauben, dass Siemens bis zu 600 Mio. EUR investieren müsste, um mit Sonora gleichzuziehen. Um solche Summen wussten auch potenzielle Investoren. Das höchste Gebot soll demnach bei 1,8 Mrd. Euro gelegen haben. Doch bei Siemens zählt nicht allein das Geld. Wichtig ist dem Konzern ein schlüssiges industrielles Konzept. Die hohe Zahl der gefährdeten Arbeitsplätze gilt als heikel. Auf weitere schlechte Erfahrungen wie bei der Handytochter BenQ, die ein Jahr nach dem Verkauf Insolvenz anmelden musste, oder beim Verkauf von Gigaset an den Investor Arques möchten die Münchener gerne verzichten.

Die Zeit drängt – oder nicht?

Aus Vertriebskreisen ist zu hören, dass sich immer mehr Kunden aufgrund der unklaren Zukunft von SAT zurückhalten, was sich mittelfristig auf Umsatz- und Gewinnerwartungen auswirken könnte. Und die potenziellen Investoren plagten am Ende ganz andere Sorgen. Der Markt für Hochzinsanleihen, mit denen ein Deal finanziert werden könnte, ist ausgetrocknet. Das drückt auf die Preise. Und da ein Verkauf an einen direkten Konkurrenten aus kartellrechtlichen Gründen wohl ausscheidet, hat sich Siemens nun entschieden, seine Hörgeräte zu behalten. Mit einem erneuten Anlauf für den Verkauf der Sparte wird zumindest in diesem Jahr nicht mehr gerechnet. Vorerst muss Siemens selbst in den Ausbau von SAT investieren, mindestens zwei Jahre lang, glauben Experten. Danach könnte die Hörgerätesparte erneut auf der Verkaufsliste landen. Ob ein hoher Multiple dann realistischer ist, bleibt abzuwarten. ■



Noch vor wenigen Monaten wollte sich Siemens von seiner Hörgerätesparte trennen.

Zukäufe im Labordiagnostikbereich zwingen zur Refinanzierung, und der Konzern verabschiedet sich ohnehin immer mehr vom Endkundengeschäft, zuletzt mit dem Verkauf der Schnurlostelefon-Marke Gigaset. Laut einer Studie der Deutschen Bank kommt SAT im weltweiten Hörgerätesgeschäft auf einen Marktanteil von 25%, bei einem geschätzten Jahresumsatz von 700 bis 900 Mio. EUR. Trotzdem überrascht der angestrebte Verkaufspreis von min-

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de



Entrepreneurship and Management
in an Intangible Economy

EMIE Summit

5th-7th May 2010
Munich

Knowledge has become a key factor in added value. We are witnessing the shift from an industrial society to a service and hi-tech society. The buzz phrase 'knowledge economy' epitomizes an economy in which the dominating source of growth and prosperity is knowledge, or more generally expressed, intangible resources.

EMIE SUMMIT's **MAIN ISSUE** therefore will be to capturing intellectual property value for the growth and expansion of technology-based enterprises.

The EMIE SUMMIT's **AMBITION** is to become the leading platform in Europe for "Entrepreneurship and Management in an Intangible Economy" that unites those in both business and academia with the aim of accelerating collaboration in the entrepreneurship and management of intellectual property by discussing the subject from an interdisciplinary perspective.

SYMPOSIUM on Wednesday, May 5

The EMIE SUMMIT SYMPOSIUM with a more **ACADEMIC APPROACH** will shed light on the current issues in research and discuss future research requirements in terms of industry's needs as well.

CONFERENCE on Thursday, May 6

The EMIE SUMMIT CONFERENCE will focus on **BUSINESS OPPORTUNITIES** and will address the current trends and challenges in IP management and is for entrepreneurs as well as for intrapreneurs, for upper management and decision-makers in corporate development, new business, innovation and intellectual property management, for founders of ambitious technology ventures and venture capital investors.

WORKSHOPS on Friday, May 7

One of the objectives of the EMIE SUMMIT is to convey knowledge in a concrete, hands-on way. To facilitate know-how transfer from the prominent experts and speakers at the EMIE SUMMIT to interested participants, there will be half-day and full-day seminars in the scope of the intensive workshops on the third day of the EMIE SUMMIT.

EMIE SUMMIT Scientific-Steering-Board:

Prof. Dr. Christoph Ann / TU München - Prof. Dr. Knut Blind / TU Berlin -
Prof. Mario Calderini, PhD / Politecnico di Torino - Prof. Dr. Bernhard Katzy / Universität der Bundeswehr München - Prof. Ulf Petrusson, PhD / University of Gothenborg -
Prof. Dr. Klaus Sailer / Strasczeg Center for Entrepreneurship, University of Applied Science, Munich - Prof. Dr. Alexander Wurzer / Steinbeis-Transfer-Institut IPM and Universität Straßburg

Organizers:

...munich
network__

 **WURZER & KOLLEGEN**
STRATEGIES FOR THE KNOWLEDGE ECONOMY

Partner:



Medien-Partner:



Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.emiesummit.org

„Marktteilnehmer müssen aus der Krise lernen“

Interview mit Frank Dornseifer, Geschäftsführer Bundesverband Alternative Investments e.V.



Frank Dornseifer

Alternative Investments stehen seit der jüngsten Finanzkrise wieder im Kreuzfeuer der Kritik – allen voran die Hedge- und Private Equity-Fonds. Die bevorstehende Regulierung der Branche ist daher ein heißes Politikum. Außerdem wird sie das operative Geschäft beeinflussen. Im Interview berichtet BAI-Geschäftsführer Frank Dornseifer nach einem Rückblick auf 2009 über die aktuellen Entwicklungen.

VC Magazin: Für 2009 wurde ein starker Rückgang, etwa was das Fundraising und den Dealfow betrifft, vorhergesagt. Wie schlimm war es tatsächlich?

Dornseifer: Die Bilanz für Private Equity ist in der Tat negativ. Fundraising ist in einem von der Finanzkrise geprägten Umfeld extrem schwierig. Das Gleiche gilt für Exits: IPOs stocken, auch Secondary Deals sind aus Verkäufersicht wenig lukrativ. Für diverse Hedgefondsstrategien dagegen gab es schon eine Trendumkehr. Die Bilanz für Alternatives ist also nicht rundum negativ.

VC Magazin: In Ihrem letzten Newsletter 2009 haben Sie von der Rückkehr zum „Business as usual“ gewarnt. Wie haben Sie das gemeint?

Dornseifer: Alle Marktteilnehmer müssen aus der Krise lernen: Anbieter, Investoren, Aufseher. Anbieter müssen verstärkt auf die Bedürfnisse der Investoren eingehen, dazu gehört vor allem Transparenz. Investoren müssen ihre Anlageentscheidung sorgfältig abwägen und manchmal Renditeerwartungen zurückschrauben. Aufseher müssen dafür sorgen, dass alle Marktteilnehmer die Spielregeln einhalten, und zwar mithilfe einer klugen und unbürokratischen Regulierung.

VC Magazin: Ist für den Stellenwert alternativer Investments nicht auch mehr Transparenz vonnöten?

Dornseifer: Hier stimme ich Ihnen vollumfänglich zu. Daher unterstützen wir auch im Grundsatz die diversen Regulierungsvorschläge, die in diese Richtung gehen. Allerdings glaube ich, dass die deutsche Branche diesen Ansatz ohnehin schon länger verfolgt.

VC Magazin: Was wird die bevorstehende Regulierung bringen? Welchen Beitrag will und kann Ihr Verband dafür leisten?

Dornseifer: Vorschläge wie z.B. die AIFM-Richtlinie oder auch die CESR-Empfehlungen zur Offenlegung von Leerverkäufen werden auf jeden Fall mehr Transparenz bringen. Wir haben schon im Jahre 2008 eine höhere Transparenz bei Leerverkäufen vorgeschlagen, damit vor allem auch Aufseher den Markt besser beobachten können. Die Transparenzvorschriften der AIFM-Richtlinie unterstützen

wir auch, soweit sie nicht diskriminierende Wirkung haben, was für Beteiligungsgesellschaften aber leider teilweise der Fall wäre.

VC Magazin: Können Sie den Änderungsvorschlägen des Berichterstatters des Europaparlaments für die AIFM-Richtlinie etwas Positives abgewinnen?

Dornseifer: Eine Reihe von Vorschlägen sind in der Tat hilfreich, z.B. die abgestufte Anwendung der Regelungen der Richtlinie in Abhängigkeit von Größe und Komplexität des Verwalters bzw. Fonds. Andere hingegen erscheinen widersprüchlich. Wichtig wird sein, wie die in Kürze zu erwartenden Kompromissvorschläge von Jean-Paul Gauzès aussehen, nachdem eine erste Abstimmung im Parlament stattgefunden hat. Jetzt treten wir in die entscheidende Phase.

VC Magazin: Welche Haken und Ösen haben die Entwürfe aus Ihrer Sicht noch?

Dornseifer: Uns fehlt vor allem die gezielte internationale Abstimmung. Grundlegende Regulierungsvorschläge liegen zum Beispiel von der internationalen Organisation der Wertpapieraufsichtsbehörden IOSCO und dem Joint Forum, dem Zusammenschluss der Banken-, Wertpapier- und Versicherungsaufsichter, vor. Diese wurden aber vom EU-Rat und dem Parlament mehr oder weniger außer Acht gelassen. Und das verwundert, denn in den Gremien sitzen Vertreter nicht nur der europäischen Aufsichtsbehörden, sondern auch aus den USA und Asien.

VC Magazin: Welche Ziele verfolgen Sie mit Ihrer Verbandsarbeit bei der Ausgestaltung der bevorstehenden Regulierung?

Dornseifer: Wir setzen uns für wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen in Deutschland ein. Anbieter sollen zukünftig verstärkt Produkte in Deutschland auflegen, und deutsche Investoren sollen unter den besten Produkten auswählen können. Dafür muss nicht nur die europäische Richtlinie stimmen, sondern natürlich auch die Umsetzung in Deutschland.

VC Magazin: Ende April findet in Frankfurt Ihre jährliche Alternative Investor Conference statt. Inwiefern haben Sie das Veranstaltungskonzept, wie angekündigt, modifiziert?

Dornseifer: Wir verstärken den Investorenfokus weiter. Der Investorenworkshop beinhaltet neben Fachvorträgen und einer Podiumsdiskussion die Möglichkeit zu

Kleingruppengesprächen im Rahmen von Roundtables. Diverse namhafte institutionelle Investoren nicht nur aus Deutschland, sondern insbesondere auch aus den USA und Großbritannien, sind aktiv in das Konferenzprogramm eingebunden. Wir bieten also eine internationale Plattform für den Dialog mit Investoren.

VC Magazin: Welche inhaltlichen Schwerpunkte haben Sie gesetzt?

Dornseifer: Neben Hedgefonds spielt insbesondere Private Equity eine große Rolle. Als Keynote-Speaker haben wir dafür u.a. Guy Fraser-Sampson gewonnen, der auf die Veränderungen der Private Equity-Welt zurückblickt und seine Vorstellung der zukünftigen Entwicklung präsentiert. Frau Professor Ann-Kristin Achleitner von der TU München beleuchtet insbesondere das Thema Financial Engineering mit Blick auf die Turbulenzen an den welt-

weiten Kapitalmärkten. Weitere Themenschwerpunkte sind Managed Accounts, Rohstoffe, Infrastruktur, Wald und andere nachhaltige Investments sowie Venture Capital.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch. ■

Alexander Endlweber
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Frank Dornseifer ist seit 2009 Geschäftsführer Recht und Policy beim Bundesverband Alternative Investments e.V. in Bonn. Zuvor arbeitete er in einer internationalen Anwaltssozietät sowie als stellvertretender Referatsleiter bei der BaFin.

Dachfonds-News

Award für BVT

Die Münchner BVT Gruppe ist mit dem Feri Award 2010 als bester Fondsinitiator im Segment Private Equity bedacht worden. Den Preis hat Feri RatingServices Mitte Februar in Kooperation mit den Medien FTD, n-tv und Capital vergeben. Derzeit platziert BVT ihren achten Dachfonds.

Gleich drei Titel für die Schweiz

Ebenfalls prämiert wurde vor Kurzem Capital Dynamics. Das Magazin Private Equity International zeichnete den Schweizer Vermögensverwalter als besten Dachfondsmanger 2009 in der Schweiz und für den besten europäischen Dachfonds 2009 aus. Vom European Venture Capital & Private Equity Journal gab es noch einen Preis als beste Dachfondsfirma 2009.

Mehr Staatsfonds in Private Equity

55% der weltweit existierenden Staatsfonds investieren in Private Equity oder haben das zumindest vor. Im Jahr 2009 lag der Zuspruch nach Angaben des Research-Unternehmens Preqin bei 49%. Allerdings wollen nur 12% der Staatsfonds in Dachfonds zeichnen, während 92% in Buyout-Vehikel investieren.

Dachfonds gewinnen in Deutschland an Gewicht

Bei dem vom BVK erfassten Fundraisingvolumen in Höhe von 1,24 Mrd. EUR haben Dachfonds 2009 ihre Rolle als Kapitalgeber ausgebaut. Zwar ist das kommittierte Kapital um ein Drittel auf 136,7 Mio. EUR gesunken. Aber gleichzeitig ist ihr Anteil von 7,6 auf 11% geklettert.

Rückkehr in die Gewinnzone

Gemessen an der Entwicklung des Net Asset Value haben Dachfonds im dritten Quartal 2009 mit einem Plus von knapp 1% wieder ins Positive gedreht. Im Vergleich zu allen anderen Fondsgattungen liegen sie jedoch deutlich zurück; Spitzenreiter ist Distressed Private Equity mit rund 10% Zuwachs. Allerdings hatten die Dachfonds laut Preqin in den Quartalen zuvor am wenigsten Wert verloren.

SOPEP-Übernahme perfekt

Mitte März hat die Deutsche Bank den Vollzug der Übernahme der Sal. Oppenheim Gruppe verkündet. Damit hat auch der Private Equity-Manager SOPEP einen neuen Eigentümer, der das Vermögensverwaltungsgeschäft für private und institutionelle Investoren unter der bestehenden Marke Sal. Oppenheim ausbauen will.

SL Capital Partners schließt Buyout-Fonds

Die Versicherungstochter SL Capital Partners will Berichten zufolge ihren Dachfonds European Strategic Partners 2008 im kommenden Mai schließen. Die Kapitalzusagen sollen sich dann auf rund 700 Mio. EUR belaufen. Das First Closing des 2008 lancierten Buyout-Vehikels erfolgte im August mit 520 Mio. EUR zugesagtem Kapital.

Partners Group steigert Gewinn

Der international tätige Vermögensverwalter Partners Group hat im vergangenen Geschäftsjahr einen Nettogewinn von 210 Mio. CHF erzielt und damit gegenüber 2008 nur 3 Mio. CHF eingebüßt. Die Assets under Management kletterten um 1,6% auf 24,8 Mrd. CHF.

Newcomer brauchen klare Konzepte

admotio prime GmbH & Co. KG

Der Boom vor dem Lehman-Crash hat so manchen Newcomer motiviert, Private Equity-Fonds für Privatanleger aufzulegen. Ungewöhnlich, aber unter antizyklischen Gesichtspunkten durchaus nachvollziehbar sind hingegen Newcomer in Krisenzeiten. So einer ist Klaus-Peter Wehner mit seiner admotio GmbH in Berlin. Er versucht seit Herbst vergangenen Jahres, seinen Hybridfonds zu platzieren, kann mit dem Produkt aber nicht überzeugen.

Köder für Kleinanleger

Gleich zu Beginn fällt die besonders geringe Einstiegshürde auf. Denn Anleger können sich bereits ab einer Kapitalzusage von nur 3.000 EUR plus 5% Agio an dem Fonds beteiligen. Obendrein dürfen Investoren ihre Einlage durch eine Ratenzahlung, die mindestens 50 EUR pro Monat betragen muss, erbringen. Dadurch existiert die Gefahr, dass sich von dem Fonds Kleinanleger, für die der Fonds eher nicht geeignet ist, angesprochen fühlen. Die Gesellschaft plant über den Berliner Vertriebspartner KABB immerhin 20 Mio. EUR Eigenkapital einzuwerben, wobei eine Erhöhung auf 25 Mio. EUR möglich ist. Geschäftsführender Kommanditist ist Andreas Menke mit einer Einlage von 1.000 EUR. Für den Fonds letztlich verantwortlich zeichnet die erst im Herbst 2009 gegründete admotio GmbH, deren Stammkapital von 25.000 EUR nur zur Hälfte eingezahlt ist. Gründungsgesellschafter und Geschäftsführer ist Rechtsanwalt Klaus-Peter Wehner. Auch die Treuhänderin, die ascarus Treuhand GmbH, wurde erst im vergangenen Herbst ins Leben gerufen und hat dieselbe Geschäftsanschrift wie der Fondsanbieter.

Klares Konzept fehlt

Das Investitionskonzept des Fonds ist relativ offen gehalten. Das Beteiligungskapital darf laut Prospekt sowohl direkt in Unternehmen als auch in Anteile an Beteiligungsgesellschaften investiert werden, wobei nur deutsche Gesellschaften infrage kommen. Dafür sind lediglich 65,8% des Fondsvolumens inklusive Agio vorgesehen. Der Initiator stellt lapidar fest: Ein sich daraus entwickelndes Potenzial von weiteren Wert- und Ertragszuwächsen in den Zielge-

sellschaften werde so auch die Wertentwicklung des Fonds maßgeblich prägen. Wie das sichergestellt werden soll, ist rätselhaft, da Investitionsentscheidungen ohne Due Diligence und Wertgutachten getroffen werden dürfen. Da der Fonds bei Vertriebsstart keine Investitionen getätigt und zudem keine entsprechenden Absichtserklärungen abgegeben hat, handelt es bei diesem Fonds noch dazu um einen Blindpool. Die Zielunternehmen sollen „in aller Regel bereits ein bestehendes Geschäftsmodell vorweisen oder in einer Frühphase Entwicklungspotenzial aufweisen können“. Konkrete Investitionskriterien suchen Interessenten im Prospekt vergeblich.

Üppige Vergütungen

Über die Qualitäten des Managements und dessen Track Record im Private Equity-Business schweigen sich der Prospekt und auch die Internetseite des Anbieters aus. Kasiert wird aber dennoch wie bei den Großen: Andreas Menke und admotio erhalten pro Jahr jeweils 6.000 EUR Festvergütung, und der Treuhänderin stehen bis Ende 2012 insgesamt 60.000 EUR zu. „Danach wird die Vergütung neu verhandelt“, lässt der Initiator potenzielle Anleger im Unklaren. Kräftig zu Buche schlagen insbesondere die Initialkosten des Fonds, die sich inklusive Vertriebsvergütungen auf 3,9 Mio. EUR belaufen. Die laufenden Geschäftskosten hat der Anbieter mit knapp 2,3 Mio. EUR in die Prognose eingestellt. Aus den laufenden Erträgen ziehen admotio und KABB zudem 15 bzw. 5% Gewinnbeteiligung ab. Dasselbe gilt bei der Veräußerung der Beteiligungen.

Fazit:

Es ist nicht mutig, sondern eher zweifelhaft, Privatanlegern einen Blindpool ohne klares Investitionskonzept verkaufen zu wollen, zumal die Initiatoren keine relevante Erfahrung nachweisen können. Doch nicht nur das – wer sich mit dem Angebot beschäftigt, stößt zudem auf Widersprüche: Im Prospekt stellt admotio Investitionen in die Segmente Bildung, Umwelttechnologie oder Immobilien in Aussicht. Auf der Website ist von Bildung, erneuerbaren Energien und Lebensqualität die Rede. Dessen ungeachtet sprechen auch die vergleichsweise hohen Kosten gegen eine Beteiligung an diesem Fonds. ■

Alexander Endlweber
redaktion@vc-magazin.de

ADMOTIO PRIME GMBH & CO. KG	
• Zielvolumen	21,0 Mio. EUR (inkl. Agio)
• Laufzeit	bis 31.12.2034
• Zeichnungsschluss	bei Vollplatzierung
• Investitionsthema	deutsche Unternehmen in diversen Branchen
• Internet	www.admotio.de

Deutsches Eigenkapitalforum

28.– 29. April

Frühjahr 2010

Dresden

Idee trifft Investor

Sie entwickeln in Ihrem jungen Technologieunternehmen neue Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen? Sie planen die Markteinführung oder haben bereits begonnen? Wenn Sie jetzt noch einen leistungsfähigen Investor suchen, dann ist das Deutsche Eigenkapitalforum am 29. April 2010 im Internationalen Congress Center in Dresden für Sie die richtige Adresse. Hier können sich Start-ups und Investoren in angenehmer Atmosphäre ein Bild von einander machen und gemeinsame Interessen identifizieren. 50 ausgesuchte Unternehmen präsentieren ihre Vorhaben und stehen für ausführliche Gespräche mit Geldgebern zur Verfügung. Erste Kontakte können auf der Vorabendveranstaltung im Asisi Panometer Dresden geknüpft werden.

Hauptpartner:



Partner:



Unterstützer:



Medienpartner:



Weitere Informationen und die Möglichkeit sich anzumelden finden Sie unter: www.eigenkapitalforum.com

NEWTICKER

+++ **Dresden** – Im Jahr 2009 hat das Land Sachsen insgesamt 438 Technologieprojekte mit einem Gesamtvolumen von 127,5 Mio. EUR gefördert. Ein Jahr davor erhielten 369 Projekte zusammen 118 Mio. EUR. +++ **Wiesbaden** – Im Jahr 2008 haben laut Statistischem Bundesamt 463 Unternehmen jeweils einen Umsatz von mindestens 1 Mrd. EUR erzielt. Das waren 14 Unternehmen mehr als 2007. +++ **Hamburg** – Das E-Commerce-Start-up smatch.com hat den EMIT Award 2009 des Instituts für Versandhandels-Innovationen gewonnen.

Akademisches Wissen für Unternehmer

Wissen und Innovation stellen zwei wesentliche Erfolgsfaktoren für Unternehmen dar. Das Zertifikatsprogramm „Innovationsmanagement“ der European Business School (EBS) greift dieses Thema auf. Der Fokus liegt dabei sowohl auf den Erfolgsfaktoren des Innovationsmanagements als auch auf der praktischen Umsetzung in die eigene Unternehmenspraxis. Mit dem Diplom-Programm für Technologie-Unternehmer bildet auch die Hochschule Sankt Gallen Ingenieure, Führungskräfte kleiner und mittlerer Unternehmen sowie Eigentümer von reifen Start-ups mit technischem Know-how aus. Beide Programme starten Anfang Mai. Aktuelle Informationen unter www.ebs-siie.de/im und www.unternehmensschule.es.unisg.ch

Doppelte Gründe zum Feiern

In den letzten Wochen hatten einige Businessplan-Wettbewerbe gleich zweifachen Grund zum Feiern: Zum einen wurden die Siegerteams der ersten Wettbewerbsrunde geehrt, zum anderen meldeten die Ausrichter Rekordstände bei den Einreichungen oder Höchstwerte im Vergleich zu den Vorjahren. Mit 129 teilnehmenden Teams zählte das Netzwerk Nordbayern beispielsweise so viele Teilnehmer wie seit

acht Jahren nicht mehr. Der Wettbewerb von NUK aus Köln meldete mit 199 Unternehmerteams Einreichungsrekord. Auch die Organisatoren des MBPW aus München freuten sich über einen hohen Zuspruch mit 182 eingereichten Konzepten.

Aktuelle Informationen unter www.mbpw.de, www.netzwerk-nordbayern.de und www.neuesunternehmertum.de

ERSTE RUNDEN AKTUELLER BUSINESSPLAN-WETTBEWERBE

Ausrichter	Einreichungen	Siegerteams
Münchener Business Plan Wettbewerb	182	10
Netzwerk Nordbayern	129	10
NUK (Neues Unternehmertum Rheinland)	199	15

Quelle: eigene Recherche

NACHGEFRAGT BEI DR. GERHARD HAHNER, SCIENCE4LIFE E.V.

VC Magazin: Sie haben jüngst die erste Runde Ihres Businessplan-Wettbewerbs abgeschlossen, zu der 62 Konzepte eingereicht wurden. Hat die derzeitige wirtschaftliche Lage das Teilnehmerfeld beeinflusst?

Hahner: Erfreulicherweise scheint die Wirtschaftskrise noch keinerlei Einfluss auf die Gründungsbereitschaft und auch auf die Teilnahme am Businessplan-Wettbewerb zu haben. Die Ergebnisse zur Konzeptphase stimmen uns positiv. Ich denke, dass sehr viele Gründer wissen, wie wichtig es gerade jetzt ist, einen gut durchdachten Businessplan zu erarbeiten. Schließlich dient er als Türöffner bei Geldgebern. Durch die Teilnahme am Wettbewerb kann der Businessplan – ohne wirkliche Konsequenzen – das erste Mal auf die Probe gestellt werden, dabei wird er von Experten bis ins Detail überprüft und hinterfragt. Das Feedback der Gutachter ist für die Teilnehmer eine große Hilfe.



Dr. Gerhard Hahner

VC Magazin: Welche Bundesländer bzw. Regionen sind im Teilnehmerfeld besonders stark vertreten? Spiegelt sich das bei den Preisträgern wider?

Hahner: Das Schöne ist, dass wir Teilnehmer wirklich aus dem gesamten Bundesgebiet haben wie auch Einsendungen aus dem deutschsprachigen Ausland und noch über die Grenzen hinaus. In diesem Jahr sind unter den ersten zehn Teams allerdings viele Gründer aus dem Süden Deutschlands, Bayern und Baden-Württemberg. Unter den zwanzig besten Teams hatten wir aber zudem fast genauso viele hervorragende Geschäftskonzepte aus Berlin und – mit einem kleinen Abstand – aus Nordrhein-Westfalen vorliegen.

VC Magazin: Welchen Trend beobachten Sie bei den eingereichten Geschäftsmodellen?

Hahner: In den letzten Jahren sind die Sparten Medizintechnik, Pharma/Biotechnologie, Chemie und Nanotechnologie besonders stark vertreten. Besonders die Medizintechnik scheint auf dem Vormarsch zu sein. Sie führt die Liste der Einreichungen an.

Hier entsteht Zukunft



HOTSPOT FÜR LIFE SCIENCE- UNTERNEHMENSGRÜNDER

- 15 Jahre intensive Erfahrung mit BioTech-Unternehmensgründern
- Büros und möblierte Labore mit einer hochwertigen technischen Gebäudeausstattung zu fairen Preisen
- Ein kreatives Umfeld mit Forschungseinrichtungen von Weltruhm in direkter Nachbarschaft
(zwei Elite-Universitäten LMU, TU, Klinikum Großhadern, MPIs u.v.m.)
- Geografische Heimat für über 50 BioTech-Firmen
- Ein effizientes Netzwerk
- Enge Kontakte zu Investoren
- Attraktive, moderne Konferenzräume auch für Externe
- Schnelle, unkomplizierte Lösungen



**Innovations-
und Gründerzentrum
Biotechnologie IZB**
Martinsried · Freising

Am Klopferspitz 19
82152 Planegg/Martinsried
Tel.: +49 (0) 89 - 700 656 70
Fax: +49 (0) 89 - 700 656 77

wir sind
aktiver Partner im
**CLUSTER
BIOTECHNOLOGIE**
BAYERN

www.izb-online.de

Unsere Mieter:

4SC AG (DD) · Adriacell (DD, DS) · AMSilk GmbH (DD) · amYmed GmbH (DS) · Bayerische Gewebebank GmbH (P/S) · Bernina Plus & Hartmann Diagnostic Service (DD/DS) · BioM AG (S, VC) · BioM Cluster Development GmbH (S) · BioM WB GmbH (S) · Biontex Laboratories GmbH (P) · Coriolis PharmaService GmbH (S) · CRELUX GmbH (DD/DS) · DoNatur GmbH (DD) · DPC Pharma Consulting (S, VC) · EKFS Herzchirurgie Prof. Dr. Eissner (DD) · Ella Biotech GmbH (DS) · eticur GmbH (DS) · Fresenius Biotech GmbH (DD) · Frost Lifescience (DD/DS) · ibidi GmbH (DS) · Kinaxo Biotechnologies GmbH (DD) · Management Consulting Merx - McM GmbH (S) · MenloSystems GmbH (I) · NanoScape AG (P) · Octapharma Biopharmaceuticals GmbH (DD/DS) · Omegamatrix GmbH (DS) · optoSiC GmbH (I) · origenis GmbH (DD/DS) · Prionics Deutschland GmbH (S) · Proteros biostructures GmbH (P/S) · quattro research GmbH (DD/DS) · QinLAB Diagnostik (P) · R&D Biopharmaceuticals GmbH (DD/DS) · SiNatur GmbH · siRion BIOTECH GmbH (P/S) · Smart Move GmbH (I) · Smartec Ingenieur Büro GmbH (S) · SpheroTec GmbH (DS) · SuppreMol GmbH (DD) · that's it gmbh (IT-S) · the working group Unternehmensberatung (S) · Trion Research GmbH (DD/DS) · VELUMETRIX GMBH (S) · aromaLab AG (S) · ATRES engineering biogas (S) · BioEPS GmbH (S/DS) · Euroderm GmbH (P) · GENidee (DD/DS) · HDBI Hans-Dieter-Belitz-Institut (P/I) · IKINOWO GmbH (DS/P/I/S) · Pieris AG (DD) · TUM Biomolecular Food Technology (DD) · UGT Umwelt-Geräte-Technik GmbH (I) · vertis Biotechnologie AG (DD/DS) · Vesalius (S, VC) · XL Protein (DD)

DD = Drug Discovery · DS = Diagnostic Services · I = Instruments · IT-S = IT-Services · S = Services · VC = Venture Capital

Stand: Januar 2010

Antisense Pharma wirbt weitere 13 Mio. EUR Venture Capital ein

Patentschutz auf die Verwendung des Leitwirkstoffs Trabedersen bis 2026

Die Entdeckung neuer Therapien für aggressive Krebserkrankungen ist bitter nötig – ebenso wie ihr Schutz im Sinne einer wasserdichten Patentlage. Der Antisense Pharma GmbH wurde kürzlich vom europäischen Patentamt ein umfassender Schutz auf die Verwendung von Trabedersen unter Berücksichtigung der effektiven Dosen erteilt. Damit ist die Therapie von Tumorerkrankungen mit Trabedersen in der EU bis ins Jahr 2026 ausschließlich Antisense Pharma vorbehalten. Auch hinsichtlich der Unternehmensfinanzierung gibt es gute Nachrichten aus Regensburg: Soeben konnte eine Finanzierungsrunde über 13 Mio. EUR abgeschlossen werden. Über mehrere Finanzierungsrunden wurden bislang 81 Mio. EUR Venture Capital von privaten und institutionellen Investoren eingeworben.

Investorensicht

Lead-Investor der jetzt abgeschlossenen Finanzierungsrunde ist der MIG Fonds 9 der HMW Emissionshaus AG aus Pullach bei München, der 11 Mio. EUR bereitstellt. Weitere 1,5 Mio. EUR steuert der Global Asset Fund aus



Michael Motschmann,
MIG Fonds

Landshut bei. GAF und MIG Fonds sind beides Retail-Fonds und erhalten damit ihr Investitionskapital von Privatanlegern durch die Alfred Wied AG. „Es ist ein in der Entwicklung sehr weit fortgeschrittenes Unternehmen – es gibt nicht sehr viele Phase III-Unternehmen in Deutschland – und die Daten waren bisher exzellent“, sagt Michael Motschmann, der für die Investments der MIG-Fonds verantwortlich zeichnet.

„Antisense Pharma befindet sich inmitten zweier klinischer Entwicklungen mit der Lead-Substanz Trabedersen, zum einen beim anaplastischen Astrozytom in einer Phase III-Studie, zum anderen in einer Phase I/II-Studie im Bereich Pankreaskarzinom, Bauchspeicheldrüsenkrebs, und malignes Melanom, schwarzer Hautkrebs. Die Phase I/II wurde auch in der Indikation Colorectal Karzinom durchgeführt“, so Motschmann weiter. Sowohl die MIG Fonds als auch der Global Asset Fund hatten sich neben der Regensburger S-Refit und der tbG bereits an vorangegangenen Finanzierungsrunden beteiligt.

Unternehmenssicht

Das biopharmazeutische Unternehmen ist spezialisiert auf die Entwicklung zielgerichteter Therapien gegen besonders

aggressive Krebserkrankungen. Mit dem Wirkstoff Trabedersen hat Antisense Pharma bereits in den vergangenen Jahren für Aufsehen in der onkologischen Fachwelt gesorgt: Nachdem Trabedersen in Zellkulturen einen nachweislichen Effekt auf Zellen einiger Tumorarten gezeigt hatte, konnten in den ersten klinischen Untersuchungen nicht nur eine sehr gute Sicherheit und Verträglichkeit, sondern auch erste vielversprechende Wirksamkeitsnachweise dokumentiert werden.

„Die Entdeckung, dass entgegen allen Erwartungen eine niedrige Konzentration von Trabedersen wirksamer ist als eine höhere, entsprach dem Anspruch der Patentbehörden: Sie war neu, erfinderisch und ‚surprising‘ also überraschend“, so Unternehmensgründer und Geschäftsführer Dr. Karl-Hermann Schlingensiepen. „Ein umfassender Patent- und damit auch Vermarktungsschutz ist essenziell für unseren langfristigen wirtschaftlichen Erfolg.“ Ein Grundsatz, der eigentlich für alle forschenden Unternehmen gilt – doch gerade in den KMUs wird die zeit- und kostenintensive Absicherung des im wahrsten Sinne wertvollen Know-hows oft vernachlässigt, und es bleibt – wenn überhaupt – bei dem ersten Stoffschutz auf die Substanz. Ein Grund, warum viele Biotechs nicht am Markt bestehen.

Patente und Lizenzen

Eine wasserdichte Patentlage zahlt sich aber nicht erst nach der Zulassung aus, denn potenzielle Lizenzpartner prüfen sehr genau, wie gut der jeweilige Wirkstoff durch Patente geschützt ist. „Wir gehen davon aus, dass die



Der vom europäischen Patentamt erteilte Rechtsschutz für Trabedersen schafft für Antisense Pharma und potenzielle Investoren gute Voraussetzungen für unanfechtbar abgesicherte Patente.

neuerliche Finanzierung Antisense Pharma dazu in die Lage versetzt, den einen oder anderen Pharma-Deal machen zu können. Der Reifegrad für einen Pharma-Deal dürfte innerhalb der nächsten 12 Monate gewährleistet sein“, erklärt Motschmann.

Positive Signale gibt es sowohl von der amerikanischen (FDA) als auch der europäischen Gesundheitsbehörde (EMA): Beide Behörden haben dem Leitwirkstoff Trabedersen im Jahr 2002 den sogenannten Orphan-Drug-Status für die Behandlung von hochgradigen Gliomen erteilt, im Oktober 2009 wurde dieser Status auch für die Indikation Bauchspeicheldrüsenkrebs vergeben. Mit dem Orphan-Drug-Status sind einige bemerkenswerte Privilegien verbunden, die pharmazeutische Unternehmen ermutigen sollen, abseits von Massenindikationen Präparate für lebensbedrohliche Krankheiten zu entwickeln, für die keine wirksame Behandlungsmethode existiert oder die einen signifikanten Vorteil gegenüber existierenden Therapien versprechen. Der wohl wichtigste Vorteil, der den Unternehmen gewährt wird, ist die Sicherung einer Marktexklusivität nach Produktzulassung – also unabhängig von Patentlaufzeiten und Dauer der klinischen Studien. In der EU wird der Vermarktungsschutz zehn, in den USA sieben Jahre lang nach Zulassung gewährt. Darüber hinaus werden einige der behördlichen Gebühren erlassen, und bestimmte wissenschaftliche Beratungen können kostenfrei in Anspruch genommen werden.

Therapie seltener Erkrankungen und Umsatzpotenzial – kein Widerspruch

Dass sich auch mit Medikamenten für seltene Erkrankungen Geld verdienen lässt, zeigt das Beispiel Temodal (Temozolomid): Temodal ist derzeit die „Gold-Standard-Chemotherapie“ bei malignen Gliomen, der Überlebensvorteil liegt in Kombination mit Radiotherapie bei 2,5 Monaten: Umsatz 2008 1 Mrd. USD – damit rangierte Temodal 2008 an Platz 3 der Blockbuster von Schering-Plough. Zum Vergleich: In der Phase IIb-Studie zeigte die mit Trabedersen behandelte Patientengruppe mit anaplastischem Astrozytom einen Überlebensvorteil von 17,4 Monaten. Darüber hinaus zeigt der Wirkstoff auch therapeutisches Potenzial bei anderen Krebserkrankungen wie Bauchspeicheldrüsenkrebs und schwarzem Hautkrebs: So schreibt das Committee for Orphan Medicinal Products (COMP) der EMA in seinem Gutachten zum Orphan-Drug-Status für Bauchspeicheldrüsenkrebs: „Die vorläufigen klinischen Daten sind sehr beeindruckend.“



Höhere Wirksamkeit bei niedrigerer Konzentration bei der Verwendung von Trabedersen entsprach dem Anspruch der Patentbehörden.

Internationale Studie gestartet

2009 startete die sogenannte Sapphire-Studie, im Rahmen derer die Wirksamkeit von Trabedersen bei bösartigem Hirntumor, dem anaplastischen Astrozytom, untersucht wird. Aktuell wird die Studie in elf Ländern in Europa, Amerika und Asien an 47 Kliniken durchgeführt – ein logistisches Großprojekt für das inzwischen 72-Mitarbeiter-Unternehmen: „Unser Team hat bis heute die Zustimmung der elf länderspezifischen Gesundheitsbehörden, von 47 Ethikkommissionen sowie die erforderlichen Importgenehmigungen aller Länder eingeholt. Darüber hinaus haben wir Verträge mit den teilnehmenden Zentren ausgehandelt und das medizinische Personal vor Ort geschult“, zieht Schlingensiepen Zwischenbilanz und blickt zugleich nach vorne: „Indem wir bereits jetzt die vermarktungsrelevanten Länder in die Studie integrieren, bereiten wir den Weg für eine spätere Produkteinführung.“



Dr. Karl-Hermann Schlingensiepen, Antisense Pharma

Ein Punkt, der auch für Investor Motschmann hohe Priorität genießt. Sein erklärtes Ziel: „Wir begleiten das Unternehmen bis zu einem gewissen Reifegrad, der einen Wertsprung darstellt, um dann mittelfristig über einen Exit nachzudenken“. Dazu ist es notwendig, ein entsprechendes Umfeld zu schaffen. „Im Fall Antisense bedeutet das konkret weitere positive Daten in einer 2. und 3. Indikation zu erreichen. Damit kann das Unternehmen seine Bewertung noch einmal deutlich steigern.“ ■

Martin Reinhardt
redaktion@vc-magazin.de

Gebrochene Herzen heilen

Miracor Medical Systems GmbH: neue Technologie für Infarktpatienten

Mal steht es für große Gefühle, mal leidet es Schmerzen – aber eine Sache ist klar: In der Poesie steht das Herz immer im Vordergrund. Im eher prosaischen Alltag dagegen verrichtet es unauffällig seinen Dienst als Motor des Blutkreislaufs und rückt erst in den Fokus, wenn es zu Aussetzern kommt. An diesem Punkt setzt Miracor Medical Systems an, denn mit einer neuen Technologie will sich das Wiener Start-up quasi als spezialisierte Werkstatt etablieren und die Herzinfarkttherapie auf eine neue Stufe heben.

Menschen helfen

„Was medizinische Geräte für Menschen bedeuten, habe ich erst 1992 verstanden, als wir an der Universitätsklinik in Oslo neue Ultraschallsonden testeten: Der erste Patient war mein ehemaliger Mathematiklehrer“, erinnert sich Jon Hoem. Der Geschäftsführer von Miracor Medical Systems wurde von dessen Gründer Prof. Dr. Dr. Werner Mohl als Manager an Bord geholt, um das Wiener Start-up neben der technischen auch um die betriebswirtschaftliche Expertise zu ergänzen. Dieser Schritt war es auch, der schließlich zwei Finanzinvestoren von der Idee hinter Miracor überzeugte: Ende Juni 2008 gab Earlybird gemeinsam mit der irischen Venture Capital-Gesellschaft Delta Partners den Abschluss einer Finanzierungsrunde in Höhe von 6 Mio. EUR bekannt. Mit dieser Unterstützung konnte Miracor sein neues Therapieverfahren weiterentwickeln. Die sogenannte PICSO*-Technologie, an der Mohl seit über 25 Jahren arbeitet, kann den Schaden am Herzen infolge eines Infarkts oder einer chronischen Herzschwäche entscheidend reduzieren.



Jon Hoem,
Miracor Medical Systems

Erst Skepsis beim Investor

Bevor die Kapitalspritze verabreicht wurde, stand Thom Rasche, der bei Earlybird den Status eines Partners hat,



Die PICSO-Impulskonsolle hat das Prototypenstadium hinter sich: Vorseriengeräte sind bereits in der klinischen Testphase.

Mohls Konzept lange skeptisch gegenüber: „Nachdem der Businessplan schon ziemlich lange Zeit auf meinem Schreibtisch lag, meinte einer unserer Berater, dass wir schon schlechtere gesehen hätten“, nennt Rasche, der selbst auf langjährige Erfahrung in der Medizintechnik zurückblickt, den Wendepunkt. „Der entscheidende Grund für dieses Investment war das enorme Potenzial, das die Investoren in der PICSO-Technologie sahen“, erklärt Hoem. Außerdem war das erste Risiko bereits abgedeckt: Zum Zeitpunkt des Investments gab es bereits einen Prototypen, und die Technologie war in klinischen Studien getestet worden. Als Mitglied im Aufsichtsrat trägt Rasche von Earlybird seitdem wesentlich dazu bei, den Aufbau des Geschäfts voranzutreiben und das Netzwerk in der Medizinindustrie auszubauen. Hierzu zählen unter anderem neue Kontakte mit klinischen Entwicklungspartnern.

Ballonkatheter für das Herz

Bei der von Miracor entwickelten Technologie handelt es sich um einen heilenden Therapieansatz. Dabei wird über das Venensystem ein Ballonkatheter in den Koronarsinus des Herzens geschoben. Mithilfe eines Pneumatikkreislaufs wird der Ballon in geregelten Abständen aufgeblasen, wodurch der Abfluss des venösen Blutes zeitweise unterbunden wird. Damit steigt der Druck im ableitenden Gefäß des Herzmuskels, was wie eine Massage auf die Gefäßwand wirkt. Das wiederum regt die Produktion von Botenstoffen an, die eine verbesserte Durchblutung im Infarktareal bewirken und zu einer partiellen Regeneration des Herzmuskels führen. Die Technologie lässt sich neben akuten Herzinfarktfällen auch bei chronischen Herzkrankheiten und Herzoperationen einsetzen. Klinische Studien haben dem Konzept Potenzial bescheinigt: Die Technologie reduziert laut einer fünfjährigen Nachbeobachtungsstudie das Risiko eines Folgeinfarkts um bis zu 96%. Das Risiko eines schwerwiegenden Herzzwischenfalls sinkt um bis zu 85%.

KURZPROFIL MIRACOR MEDICAL SYSTEMS GMBH

• Gründungsjahr:	2008
• Branche:	Medizintechnik
• Unternehmenssitz:	Wien
• Mitarbeiterzahl:	7
• Umsatz 2009:	0
• Internet:	www.miracormedical.com

* Pressure-controlled Intermittent Coronary Sinus Occlusion

Bahnbrechende Revolution?

„Sollten diese Daten mit der neuen Technologie nur halb halten, haben wir eine Revolution in der Therapie“, schaut Rasche optimistisch in die Zukunft. „Mit PICSO haben wir das erste Mal möglicherweise die Chance, die nach dem Infarkt abgestorbenen Teile des Muskelgewebes wiederzubeleben und das geschädigte Areal zu verkleinern“, ergänzt er. Der Schritt in die Praxis bzw. die Kliniken ist jedenfalls in greifbare Nähe gerückt. Das Unternehmen hat im Oktober 2009 die erste klinische Studienphase be-

gonnen und rechnet im vierten Quartal dieses Jahres neben der Veröffentlichung der neuen klinischen Daten mit der europaweiten Zulassung. Zwar dauern die Studien länger als geplant, aber bislang reicht das Kapital. „Wir gehen sehr vorsichtig mit dem Budget um. Mitte 2011 werden wir voraussichtlich die B-Runden-Finanzierung benötigen“, meint Hoem. Wenn dieser Schritt ansteht, will sich Earlybird erneut beteiligen. Mit dem Hinweis „wir wollen einer Verwässerung vorbeugen“, macht Rasche deutlich, welches Potenzial er in Miracor vermutet.



Das Team von Miracor Medical Systems

Ausblick:

Im vergangenen Jahr wurden zehn weitere Vorseriengeräte produziert, die derzeit in unterschiedlichen Kliniken getestet werden. Im Anschluss an diese Phase soll dann ab dem nächsten Jahr die Kommerzialisierung stattfinden. Bislang hat sich der neuartige Ansatz zur Herzinfarkttherapie des Wiener Start-ups Miracor als risikoarm gezeigt. Da die Technologie aus Sicht der Beteiligten bei Miracor und Earlybird gleichzeitig einen hohen klinischen Nutzen aufweist, wird sich ihrer Meinung nach schnell ein weiterer Anwenderkreis finden.

alexandra.roesser@vc-magazin.de

Anzeige



Asset Management nach der Finanzkrise: Doht nach Rendite- nun der Regulierungsexzess? Mittwoch, 28. April 2010, Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main

Konferenzthemen

- Rendite unterm Strich
- Navigation durch den Investmentdschungel
- Geld und Magie – Eine ökonomische Deutung von Goethes Faust

Unter den Sprechern sind



Dr. Rolf Banz
Chief Investment Architect,
Pictet & Cie, Genf



Prof. Dr. Hans Christoph
Binswanger
Professor für Volkswirt-
schaftslehre,
Universität St. Gallen



Friedrich Bohl
Kanzleramtsminister a.D.;
Vorsitzender des Aufsichtsrats,
Deutsche Vermögensberatung
Aktiengesellschaft, Frankfurt a.M.



Dr. Jens Ehrhardt
Vorsitzender des Vorstandes,
DIE Kapital AG, Pullach



Klaus Kaldemorgen
Sprecher der Geschäftsführung,
DWS Investment GmbH,
Frankfurt a.M.



Dr. Wolfgang Leoni
Vorstand und
Chief Investment Officer,
Sal. Oppenheim Gruppe,
Köln

Veranstalter



Mit Unterstützung von



Medienpartner



„Ich habe gelernt, bei Beratern vorsichtig zu sein“

Interview mit Dr. Franz Kerek, Gründer von DoNatur und SiNatur

Seine ersten wissenschaftlichen Sporen verdiente sich Dr. Franz Kerek an zwei Hochschulen in Rumänien, wo er mit seiner Forschungsarbeit auch die Grundlage für seine späteren Life Science-Gründungen im Bereich der Wirkstoffentwicklung legte. Welche Entscheidungen er erneut treffen würde, wo er sich die Finger verbrannte und wie er sich seine weitere unternehmerische Zukunft vorstellt, berichtet er Torsten Paßmann im Interview.

VC Magazin: Was hat Sie dazu gebracht, aus der Forschung heraus den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen?

Kerek: Als ich noch vor der Wende 1988 aus Rumänien nach Deutschland gekommen bin, war ich schon zu alt für eine neue wissenschaftliche Laufbahn an einer Hochschule oder einem Institut. Um weiter forschen zu können, musste ich selbstständig werden. Als Grundlage habe ich meine Erfahrungen im Naturstoffbereich sowie ein Patent mitgebracht. Die ersten Jahre bis zur offiziellen Gründung von DoNatur im Jahr 1997 waren hart.

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

Kerek: Alle, bei denen ich standhaft geblieben bin. Als ich Ende der 1990er-Jahre angefangen habe, war Biotech der absolute Trend. Faktisch jede Venture Capital-Gesellschaft war in das Thema IPO vernarrt, weshalb ich als Wirkstoffentwickler kaum von Interesse war. Sie wollten nur in große Unternehmen statt in kleine GmbHs investieren. Um Geld zu bekommen, hätte ich an Biotech-Firmen andocken müssen. Die fünf größeren Biotech-Gesellschaften, die man mir nahegelegt hat, gibt es heute aber nicht mehr!

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

Kerek: Richtig schlechte Erlebnisse blieben mir bislang erspart. Gleichwohl habe ich gelernt, bei Beratern vorsichtig zu sein. Sie würden gerne langfristige Verträge mit bis zu fünf Jahren Laufzeit abschließen, können und wollen aber nichts garantieren. Wenn man hier nicht aufpasst, schnellen die Kosten in die Höhe und die Gegenleistung ist fraglich.

VC Magazin: Strategische oder Finanzinvestoren: Wer ist aus Ihrer Sicht der bessere Partner für ein Unternehmen der Wirkstoffforschung?



Dr. Franz Kerek

Kerek: Die Seedfinanzierung für DoNatur kam von einem Pharma-Unternehmen, 2002 stieg ein VC-Investor ein. Mit beiden Partnern habe ich gute Erfahrungen gemacht, allerdings muss man bei Finanzinvestoren aufpassen. Anteile für ein bestimmtes Produkt abzugeben, finde ich in Ordnung. Viele Investoren wollen aber aufgrund des Investments in ein Produkt gleich Anteile für alle möglichen zukünftigen Produkte erhalten

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

Kerek: Die Forschung nach Wirkstoffen und die damit einhergehende Verpflichtung, regelmäßig zu publizieren, hält geistig frisch – und als mein eigener Herr kann ich so lange arbeiten, wie ich möchte. Da ich mehrere Produkte in fortgeschrittenen Entwicklungsphasen habe, wäre die Auslizenzierung einiger davon die ideale Lösung. Dieser Zeitpunkt liegt hoffentlich nicht weit in der Zukunft.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Dr. Kerek! ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Nach dem Studium der Chemie in Klausenburg und der Promotion in Temeswar siedelte Dr. Franz Kerek 1988 von Rumänien nach Deutschland über. Am IZB in Martinsried gründete er 1997 die DoNatur GmbH und 2008 die SiNatur GmbH.

Filmcreators//Klein & Köhler GbR*

Unabhängige Filmemacher haben es wirklich nicht leicht: Gute Mitarbeiter und Schauspieler sind schwer zu finden, wer die gründliche Planung des Filmprojekts unterschätzt, geht baden, und die etablierten Vertriebskanäle interessieren sich nur für Hollywood-Blockbuster.

An dieser Stelle setzt Filmcreators an und bietet neben einem Online-Kino insbesondere eine Film-Projektmanagement-Anwendung. Ihr Kern ist eine semantische Drehbuchanalyse, die einem Drehbuch planungsrelevante Daten entnimmt. Schon Sekunden nach dem Hochladen des Drehbuchs kann so eine Abschätzung des Aufwands (Personal,

Modul-Baukasten



Networking-Plattform



Finanzen, Zeitbedarf) erfolgen. Darüber hinaus ist der bislang mit erheblichem manuellem Aufwand verbundene Vorplanungsprozess des Films dann bereits fast abgeschlossen. Diese Innovation wird derzeit im Rahmen einer Forschungs-koooperation mit der Universität Mainz entwickelt.

Seit Mitte 2009 arbeiten die Gründer Matthias Klein (Informatiker) und Klaus Köhler (Filmemacher) eigenmittel-finanziert an der Umsetzung dieser Idee. Mit ihrem Konzept gehören sie zu den aktuellen Preisträgern des Gründerwettbewerbs des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Zur Produktfertigstellung wird ein Investor gesucht, der zusammen mit dem Seed- und Start-up-Fonds die Seed-Phase des Unternehmens begleitet.

* Selbstdarstellung des Unternehmens

FILMCREATORS//KLEIN & KÖHLER GbR

• Firmensitz:	Quarnstedt
• Internet:	www.filmcreators.com
• Gründungsjahr:	2009
• Branche:	IT/Technologie
• Anzahl der Angestellten	1 (+ 2 Freelancer)
• Kapitalbedarf:	100.000 EUR
• Alleinstellungsmerkmal (USP):	Projektmanagement und Online-Kino für Filmemacher im Independent Film
• Ansprechpartner:	Matthias Klein
Funktion:	Geschäftsführender Gesellschafter

Anzeige

EVm

EUROPEAN VENTURE MARKET

ICT • Life Science • Cleantech

18th & 19th of May 2010 - Berlin (Technologiepark Adlershof)

where
investors
and
entrepreneurs
meet

www.europeanventuremarket.com

Powered by:



ZIRNGIBL LANGWIESER
Rechtsanwälte Notare



International Herald Tribune



Continua Unternehmensentwicklung AG
Schlesische Str. 26 - 10997 Berlin - Germany
fon: +49 (0)30 44 03 86-0 fax: +49 (0)30 44 03 86-22 evm@continua.de

Die Transaktionen des vergangenen Monats

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

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

ERSTRUNDENFINANZIERUNGEN DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS

SSP EUROPE GMBH	MÜNCHEN
Tätigkeitsfeld: Software/IT-Sicherheitslösungen	
Volumen: nicht veröffentlicht	

VENTURE CAPITAL-FINANZIERUNGEN

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

CITYDEAL GMBH	BERLIN
Tätigkeitsfeld: Internetportal	
Investoren: Rocket Internet, Berlin; eVenture Capital Partners, Hamburg; Investment AV Kinnevik, Stockholm	
Volumen: 5 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)	

Nur wenige Wochen nach der ersten Finanzierungsrunde erhält CityDeal bereits zum zweiten Mal eine Kapitalspritze. Die Investoren steuern dem Unternehmen weitere 5 Mio. EUR zu. Erst im Januar schloss der Anbieter für lokale Preisvorteile die erste Finanzierungsrunde in Höhe von 4 Mio. EUR ab. Das Geld soll in die weitere Expansion und Marketingmaßnahmen investiert werden.

DILITRONICS GMBH	JENA
Tätigkeitsfeld: Technologie	
Investoren: VNT Management Oy, Helsinki	
Volumen: 2 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)	

Der LED-Technologieanbieter Dilitronics konnte mit VNT Management Oy einen neuen Investor hinzugewinnen. Zum einen soll mit dem Kapital der internationale Markteintritt ermöglicht werden, und zum anderen soll das ASIC-Portfolio des Unternehmens ausgebaut werden. Die controlLED-ASICs von Dilitronics sollen es ermöglichen, mehrere Hochleistungs-LEDs gleichzeitig zu betreiben.

FRIENDTICKER	BERLIN
Tätigkeitsfeld: Internet	
Investoren: Dr. Roland Metzger, Mario Brockmann, Sven Läßle, Regine Haschka-Helmer	
Volumen: sechsstellig (2. Finanzierungsrunde)	

Der Geolocation-Dienst friendticker geht Mitte März online und wird in der finalen Phase vor dem Start von Investoren wie Dr.

Roland Metzger, Gründer von Jobpilot, Mario Brockmann, Vice President von ZanoX, Sven Läßle, Unternehmer und selbstständiger Innovationsberater, sowie Regine Haschka-Helmer, ehemalige CEO der I-D-Media AG, mit einer sechsstelligen Summe finanziell unterstützt. Friendticker soll als neues mobiles Marketing-Instrument positioniert werden.

GENETIX PHARMACEUTICALS	CAMBRIDGE, MA
Tätigkeitsfeld: Pharmazie	
Investoren: Third Rock Ventures, Boston; Genzyme Ventures, Cambridge (MA), TVM Capital, München, Forbion, München/Naarden; Eastern Capital, New York	
Volumen: 35 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)	

Genetix Pharmaceuticals hat die zweite Finanzierungsrunde mit insgesamt 35 Mio. USD abgeschlossen. Das Unternehmen, das sich auf Therapien bei Gendefekten spezialisiert hat, plant mit dem neu gewonnenen Kapital, die Programme in den Kliniken weiter voranzutreiben. Außerdem soll auch das Team vergrößert werden.

MATCH TECHNOLOGIES GMBH	BERLIN
Tätigkeitsfeld: Software	
Investoren: estag Capital AG, Berlin; IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin	
Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)	

Das junge Fraunhofer Spin-off-Unternehmen bietet als Softwarehersteller und Dienstleistungsanbieter Lösungen im Data Compliance Management an. Mit den Mitteln aus der Finanzierungsrunde soll die Einführung des „Assessment Studios“, einem Programm zur automatisierten Regelprüfung, umgesetzt werden. Die Software hilft dabei, Mitarbeiter zu entlasten, Fehler zu reduzieren und Prozesse nachvollziehbar zu gestalten.

SURGICEYE GMBH	MÜNCHEN
Tätigkeitsfeld: Medizintechnik	
Investoren: FVW Investment for your health, Essen; Bayern Kapital GmbH, Landshut, via Clusterfonds Innovation	
Volumen: siebenstellig (2. Finanzierungsrunde)	

Mit einer siebenstelligen Summe unterstützen FVW Investment for your health und Clusterfonds Innovation das Spin-off der Technischen Universität München SurgicEye. Das Kapital fließt in die Weiterentwicklung der intraoperativen Bildgebung und navigierten

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



Tumorchirurgie. Zudem wurde speziell für diesen Bereich ein Beirat aus erfahrenen Unternehmern und Medizintechnikexperten eingerichtet.

SWISS COMMERCIAL CAPITAL LTD. ZÜRICH

Tätigkeitsfeld: Finanzdienstleistungen

Investor: Constellation Switzerland Ltd., Zürich

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Constellation erhöht in einer 2. Finanzierungsrunde seine Beteiligung am Finanzdienstleister Swiss Commercial Capital. Dieser ist auf die finanzielle Abwicklung und Absicherung von globalen Handelsgeschäften spezialisiert.

THEMIS BIOSCIENCE GMBH WIEN

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investor: Austria Wirtschaftsservice, Wien

Volumen: 1 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Themis Bioscience wurde im September 2009 von internationalen Impfstoffexperten gegründet und in das universitäre Gründerzentrum Inits aufgenommen. Zu den Produkten des Biotech-Unternehmens zählen Impfstoffe gegen tropische Infektionskrankheiten. Austria Wirtschaftsservice unterstützt mit der höchstmöglichen Seedfinanzierung von 1 Mio. EUR den Unternehmensaufbau.

TRAVELMENT GMBH HALLBERGMOOS

Tätigkeitsfeld: Internetportal für Reisen

Investor: CatCap, Hamburg

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

An der Zweitrundenfinanzierung von travelment.com beteiligt sich neben den Altgesellschaftern ein weiterer Investor. Über das Internetportal können Geschäftsreisende die Buchung von Flug, Mietwagen, Bahn und Hotel über nur eine Internetseite tätigen. Mit der Finanzierung will das Unternehmen den Markteintritt forcieren.

Weitere Finanzierungsrunden

AGRI.CAPITAL GMBH MÜNSTER

Tätigkeitsfeld: Biogastechnologie

Investor: Frog Capital, London

Transaktionsvolumen: 3 Mio. EUR (Teil der 6. Finanzierungsrunde)

Agri.capital gilt mit 46 Anlagen als Europas größter Biogasproduzent. Das Unternehmen zeichnet für Planen, Bauen, Finanzieren und Betreiben der dezentralen Anlagen verantwortlich. Die neuerliche Investition von Frog Capital ist bereits Teil der bereits 6. Finanzierungsrunde für die 2004 gegründete Agri.capital GmbH.

IPO Sole Lead Manager Entry Standard 02-2010	Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot und prospektpflichtige Zulassung Sole Lead Manager und Sole Bookrunner Prime Standard / 12-2009	Aktienrückkauf Sole Lead Manager Prime Standard seit 11-2009
TravelViva	Eckert & Ziegler	all for one.
Asset Deal Exklusiver Berater des Verkäufers Non-Public / 06-2009	Prospektpflichtige Zulassung aus Kapitalerhöhung Sole Lead Manager Prime Standard / 04-2009	Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot und prospektpflichtige Zulassung Sole Lead Manager Prime Standard / 01 & 09-2009
tixedia	aap	Eckert & Ziegler
Designated Sponsoring Research Prime Standard seit 12-2008	Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot Sole Lead Manager Entry Standard / 10-2008	Aktienrückkauf Sole Lead Manager Prime Standard 07 bis 12-2008
Eckert & Ziegler	BlueCap	InTiCa Systems
Prospektpflichtige Zulassung aus Kapitalerhöhung Sole Lead Manager General Standard / 05-2008	Prospektpflichtige Zulassung aus bedingtem Kapital Sole Lead Manager General Standard / 05-2008	Prospektpflichtige Zulassung aus Kapitalerhöhung Sole Lead Manager General Standard / 05-2008
EHLEBRACHT AG	HANSA GROUP AG	adesso
Designated Sponsoring General Standard seit 02-2008	Designated Sponsoring Research General Standard seit 10-2007	Designated Sponsoring Research General Standard seit 08-2007
EASY SOFTWARE AG	Electronics Line 3000 Ltd.	SNP

Auszug Referenzen 2008 - 2010

Bank M Repräsentanz der biw Bank für Investments und Wertpapiere AG

Mainzer Landstraße 61
D - 60329 Frankfurt am Main

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

E-Mail info@bankm.de
Internet www.bankm.de

BELTE AG DELBRÜCK**Tätigkeitsfeld:** Aluminium-Veredelung**Investoren:** Gulf One Investment Bank B.S.C., Bahrain;
MIT Munich Industrial Technologies AG, München**Volumen:** 7,9% der Anteile (Wachstumsfinanzierung)

Die Belte AG ist auf die Wärmebehandlung von Aluminium spezialisiert und beschäftigt an sechs Standorten rund 250 Mitarbeiter. Mithilfe des frisch gewonnenen Kapitals soll das Unternehmen weiter ausgebaut werden. Neben dem Kerngeschäft soll auch das neue Geschäftsfeld Recycling wachsen.

BIORING SA LONAY (CH)**Tätigkeitsfeld:** Medizinprodukte**Investoren:** u.a. CDC Innovation, Paris**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Bioring entwickelt mithilfe einer polymerbasierten Technologieplattform Medizinprodukte für verschiedene Anwendungen. Auf dem Markt ist bereits ein Produkt zur Behandlung von Herzklappeninsuffizienz. An der aktuellen Finanzierungsrunde beteiligten sich Investoren, die bereits zuvor in dem 2000 gegründeten Unternehmen engagiert waren.

DEVELOGEN AG GÖTTINGEN**Tätigkeitsfeld:** Biotechnologie**Investor:** Juvenile Diabetes Research Foundation, New York**Volumen:** 0,5 Mio. USD (Projektfinanzierung)

DeveloGen wird von der New Yorker Juvenile Diabetes Research Foundation mit 0,5 Mio. USD unterstützt. Mithilfe der Fördergelder sollen Mechanismen zum Schutz menschlicher Insulin produzierender Zellen (Betazellen) erforscht werden.

FRITZ BERGER GMBH NEUMARKT**Tätigkeitsfeld:** Versandhandel**Investor:** nicht veröffentlicht**Volumen:** 1,5 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Die Fritz Berger GmbH, eine 90%-Beteiligung der Arques Industries AG, ist auf den Versand von Camping- und Freizeitartikeln spezialisiert. Bei dem Investor handelt es sich um eine international renommierte Bank. Mit dem Finanzierungspaket in Höhe von 1,5 Mio. EUR soll das weitere strategische Wachstum abgesichert werden.

IPR SYSTEMS UG BERLIN**Tätigkeitsfeld:** Software**Investor:** Investitionsbank Berlin**Volumen:** siebenstelliger (Wachstumsfinanzierung)

Das Spin-off der Intracom GmbH erhält eine Wachstumsfinanzierung durch die Investitionsbank Berlin. IPR Systems UG bietet

Softwarelösungen zur Recherche und Bewertung von geistigem Eigentum an. Die genaue Investitionshöhe wurde nicht bekannt gegeben, bewegt sich aber in siebenstelliger Höhe.

JCOM1 AG ROHRBACH BEI MÜNCHEN**Tätigkeitsfeld:** Software**Investor:** T-Venture, Bonn;**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Jcom1 wurde 2004 im bayrischen Rohrbach gegründet und entwickelt Software für subjektorientiertes Business Process Management (S-BPM). Mit dem Einstieg von T-Venture soll die internationale Expansion in Europa, Amerika und Asien vorangetrieben werden. Zuvor hatten bereits die Bayerische Beteiligungsgesellschaft und die KfW Bankengruppe in den Softwareanbieter investiert.

LANTIQ DEUTSCHLAND GMBH NEUBIBERG**Tätigkeitsfeld:** Halbleiter**Investor:** T-Venture, Bonn**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Der Halbleiterhersteller Lantiq erhält eine Finanzspritze von T-Venture. Neben dem Investment will das Venture Capital-Unternehmen der Deutschen Telekom Lantiq bei der strategischen Ausrichtung assistieren. Lantiq erwirtschaftete im letzten Jahr einen Umsatz von mehr als 450 Mio. USD und ist damit der zweitgrößte Fabless-Halbleiterhersteller in Europa.

NETZOPTIKER GMBH LIMBURG**Tätigkeitsfeld:** Brillen-Onlineversandhandel**Investor:** Crédit Agricole Private Equity (CAPE), Paris**Volumen:** 1,3 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Netzoptiker.de bietet Brillen, Korrekturgläser und Kontaktlinsen an. Das Team des Onlineoptikers setzt sich aus staatlich geprüften Augenoptikern und Optikermeistern zusammen. Mit dem Einstieg bei Netzoptiker.de erweitert CAPE sein Engagement im Bereich innovativer Web-Geschäftsmodelle.

SYNCING.NET TECHNOLOGIES GMBH HEILBRONN**Tätigkeitsfeld:** Software**Investoren:** Zukunftsfonds Heilbronn, Heilbronn;
High-Tech Gründerfonds, Bonn; Privatinvestoren**Volumen:** siebenstelliger Betrag (3. Finanzierungsrunde)

Mit dem Ertrag aus der dritten Finanzierungsrunde will Syncing.net den Vertrieb internationalisieren und neue Produkte zur Marktreife bringen. Der Hauptinvestor des Heilbronner Software-Unternehmens bleibt weiterhin der Zukunftsfonds Heilbronn. Des Weiteren wird Syncing.net von dem High-Tech Gründerfonds und mehreren Privatinvestoren bei der Umsetzung ihrer Pläne unterstützt.

BUYOUTS

BADEN-BADEN COSMETICS GROUP BADEN-BADEN

Tätigkeitsfeld: Kosmetik

Investoren: Heliad Equity Partners, Frankfurt; Frankfurt Capital Partners, Frankfurt

Art der Transaktion: Erwerb aus Restrukturierung

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Das Frankfurter Beteiligungsunternehmen Heliad hat über seine Mehrheitsbeteiligung TIG Themis Industries Group zusammen mit Frankfurt Capital Partners (FCP) die Baden-Baden Cosmetics Group erworben und hält 40% der Anteile. Das Management stellt FCP, die die restlichen 60% der Aktien halten. Baden-Baden Cosmetics hatte zuvor die Fribad Cosmetics Group aus einer Sonder-situation heraus gekauft. Zum Unternehmen gehören die Kosmetikmarken Sans Soucis und Biodroga.

CONLINET HOLDING GMBH ESSEN

Tätigkeitsfeld: Glasfaser-Infrastrukturlösungen

Investor: Ventizz Capital Fund IV, L.P., St. Gallen/Düsseldorf

Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Der Schweizer Capital Fund IV, L.P. hat einen Anteil von rund 45% an Conlinet erworben. Der Anbieter für Glasfaser-Infrastrukturlösungen ist auf den Ausbau von Breitbandnetzen spezialisiert. Mit der Investition soll das Wachstum von Conlinet strategisch und operativ vorangetrieben werden.

DRÄXLMAIER GROUP VILSBIBURG

Tätigkeitsfeld: Automobilzubehör

Investor: Mutares AG, München

Art der Transaktion: Übernahme eines Geschäftsbereichs

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Mutares übernimmt den Bereich Decorative Design (DDD) der Dräxlmaier Group. DDD entwickelt, produziert und vertreibt Zier-teile für den Automobilinnenraum. Mehr als 1.000 Mitarbeiter sind an den Standorten Vilsbiburg, Bruchsal und Codlea/Rumänien beschäftigt. Der Umsatz mit Zierteilen lag nach Unternehmensan-gaben 2009 im höheren zweistelligen Millionenbereich.

EASY SPORTS FREIZEITANLAGEN GMBH REUTLINGEN

Tätigkeitsfeld: Fitnessstudios

Investor: EquiVest, München

Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Anzeige

22 April 2010



HEIDELBERG innovation FORUM

The Cleantech AdVenture

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

What? 30 business ideas and research results close to market presented in short pitches

Who? Investors, entrepreneurs, decision makers, and researchers

Benefits? Start-Up Financing, R&D Cooperation, Licensing

Information and registration at
www.heidelberg-innovationsforum.de

An Initiative by:



Innovation Agency
for ICT and Media



Sponsor:



High-Tech Gründerfonds

Technology Partner:



Premium Partners:



Technologie-Lizenz-Büro
der Baden-Württembergischen Hochschulen GmbH



Partners:



Technology
Review



WIRTSCHAFTS
INFORMATIK



VentureCapital
Magazin



Wirtschaftsinformatik
& Management



bwcon
Baden-Württemberg
connected



förderland
Forum for Innovation
& Research



Cleantech



CAD-CAM
REPORT



Gauxell
COACHING



TSL
Technische Service-Lösungen



T
Technische Service-Lösungen



CleanThinking.de
Sauber in die Zukunft



New Research
innovation
FORUM
d'innovation
du Rhin-Neckar



Metropolregion
Rhein-Neckar
IT & Medien Netz



IHK Rhein-Neckar



CyberForum
Business und Innovation

Der Münchner Private Equity-Fonds EquiVest beteiligt sich an der Fitnessstudiokette Easy Sports. Derzeit betreibt das Unternehmen 37 Fitnesscenter und macht mit 38.000 Mitgliedern einen Umsatz von 16 Mio. EUR (2009). Innerhalb der kommenden drei Jahre soll das Angebot auf 150 Studios ausgebaut werden. Mittelfristiges Ziel ist die Marktführerschaft in Deutschland.

ISOHEM SA	PARIS
Tätigkeitsfeld: Chemische Industrie	
Investor: Aurelius AG, München	
Art der Transaktion: 100%-Übernahme	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Isochem ist ein Anbieter von Feinchemikalien, Phosgen und Phosgen-Derivaten. Die Kunden kommen aus den Bereichen Pharma, Kosmetik und Agrochemie. Aurelius hat das Unternehmen vom französischen Staatskonzern SNPE Group übernommen und will es beim Erschließen neuer Märkte und der Entwicklung neuer Produkte und Technologien unterstützen.

KLARON SOLAR SERVICE GMBH	HALLE
Tätigkeitsfeld: Solarenergie	
Investor: Capital Stage AG, Hamburg	
Art der Transaktion: 100%-Übernahme	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Capital Stage hat die Klaron Solar Service GmbH erworben, die künftig als Capital Stage Service GmbH firmieren soll. Die Gesellschaft betreibt vier Photovoltaik-Parks, die parallel von Capital Stage übernommen wurden.

REAKTIV-GRUPPE	LINZ
Tätigkeitsfeld: Personaldienstleistungen	
Investor: aws-mittelstandsfonds Management GmbH, Wien	
Art der Transaktion: stille Beteiligung	
Transaktionsvolumen: 2,5 Mio. EUR	

Die Reaktiv-Gruppe ist ein zuletzt stark gewachsener österreichischer Personaldienstleister. Die stille Beteiligung in Höhe von 2,5 Mio. EUR stammt aus einem neuen Mittelstandsfonds mit einem Gesamtvolumen von 80 Mio. EUR.

SECONDARY DEALS

AUSTRIA EMAIL AG	KNITTELFELD
Tätigkeitsfeld: Clean Technologies	
Veräußernder Investor: Unternehmens Invest AG, Wien	
Erwerbender Investor: Buy_Out Central Europe II Beteiligungs-Invest AG, Wien	
Volumen: ca. 21 Mio. EUR	

Austria Email ist ein Anbieter von Warmwasserspeichern auf Solar- und Elektrobasis sowie von Speicherspeichern. Buy_Out Central Europe übernimmt von Unternehmens Invest deren Mehrheitsanteil von 63,4% zum Kaufpreis von rund 21 Mio. EUR. 20,6% an der in Wien börsennotierten Austria Email hält weiterhin die B&C Holding GmbH, 16% sind in Streubesitz.

GAUTSCHI ENGINEERING GMBH	KONSTANZ
Tätigkeitsfeld: Maschinenbau	
Veräußernde Investoren: Deutsche Beteiligungs AG, Frankfurt; Hochtemperatur Engineering GmbH, Wiesbaden	
Erwerbender Investor: EED Holding, Tägerwil (Schweiz)	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Gautschi Engineering ist ein international tätiges Ingenieursunternehmen, das sich im Bereich Gießereien und Walzwerke für die Aluminiumindustrie und die Brenntechnologie spezialisiert hat. Die Deutsche Beteiligungs AG und ihre Portfoliogesellschaft Hochtemperatur Engineering haben das Unternehmen an EED Holding, ein Tochterunternehmen der österreichischen Ebner Beteiligungsgesellschaft, verkauft. Mit diesem Kauf will die Ebner-Gruppe ihr Produkt- und Leistungsangebot an Flüssigmetallanlagen ausbauen.

EXITS

BARNEV INC.	ANDOVER (USA)
Tätigkeitsfeld: Medizintechnik	
Investor: Aeris Capital AG, Pfäffikon	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Das börsennotierte israelische Unternehmen TopSpin Medical übernimmt den US-Medizintechnikanbieter Barnev. Der bisherige Eigentümer Aeris Capital soll aber weiterhin bei Barnev engagiert bleiben: mit einem Anteil von 10% für 2 Mio. USD – aber nur dann, wenn bis Ende Mai weitere 3 Mio. USD an Finanzmitteln eingeworben werden können.

DYSTAR TEXTILFARBEN GMBH & CO. KG	FRANKFURT
Tätigkeitsfeld: Textilindustrie	
Investor: Platinum Equity, Beverly Hills	
Art der Transaktion: Trade Sale	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Der insolvente Textilfarbhersteller Dystar wurde von dem indischen Unternehmen Kiri Dyes & Chemicals Ltd. übernommen. Kiri hat auch alle Patente, Rechte an geistigem Eigentum und Markennamen vom bisherigen Inhaber Platinum Equity erworben. Kiri plant das Unternehmen für eine kostengünstigere Produktion nach China oder Indien zu verlagern.

ISIS OPTRONICS GMBH	MANNHEIM
Tätigkeitsfeld: Messtechnik	
Investor: Leonardo Venture GmbH & Co. KGaA, Mannheim	
Art der Transaktion: Abschreibung	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Leonardo Venture schreibt die Beteiligung an ISIS optronics komplett ab. Leonardo Venture investierte insgesamt zweimal in den Hersteller für industrielle Messtechnik insgesamt rund 0,5 Mio. EUR. Da das operative Geschäft im Jahr 2009 zum Erliegen gekommen ist, haben Geschäftsführung und Aufsichtsrat beschlossen, die Beteiligung abzuschreiben.

KABEL DEUTSCHLAND HOLDING AG

UNTERFÖHRING

Tätigkeitsfeld: Kabelnetzbetreiber**Investor:** Providence Equity Partners, Providence (USA)**Art der Transaktion:** IPO**Volumen:** 760 Mio. EUR

Der Finanzinvestor Providence hat einen Minderheitsanteil von Kabel Deutschland an die Börse gebracht. Zunächst wollte die Private Equity-Gesellschaft den deutschen Kabelnetzbetreiber in einem Secondary Deal komplett an Investoren veräußern, fand jedoch keine Interessenten für den angestrebten Preis. Im Rahmen eines Club Deals hatte Providence das Unternehmen 2003 von der Telekom übernommen und war bis zum Börsengang im Besitz von 88% der Aktien. Nun befinden sich 38% der Anteilsscheine in Streubesitz bei institutionellen Investoren.

KDG ist nach eigenen Angaben Deutschlands größter Kabelnetzbetreiber und bietet seinen Kunden Fernsehen, Internet und Telefonie über das TV-Kabel an. Im Geschäftsjahr 2008/09 lag der Umsatz des Unternehmens bei ca. 1,37 Mrd. EUR und das Nettoergebnis bei -144,4 Mio. EUR.

KABEL DEUTSCHLAND HOLDING AG

UNTERFÖHRING

Tätigkeitsfeld: Kabelnetzbetreiber**Investor:** Providence Equity Partners, Providence (USA)**Art der Transaktion:** IPO**Volumen:** 760 Mio. EUR

Nähere Informationen siehe Deal des Monats.

management Thüringen haben das Unternehmen an 3D International verkauft. Die Transaktion soll VisuMotion den Eintritt in den asiatischen Markt ermöglichen.

NEUE FONDS

NORTHWORKS SOFTWARE GMBH

HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Software**Investoren:** High-Tech Gründerfonds, Bonn; DuMont Venture, Köln; bAV Consult, Ehingen**Art der Transaktion:** Anteilsverkauf**Volumen:** nicht veröffentlicht

Der High-Tech Gründerfonds, DuMont Venture und bAV Consult haben ihre Anteile an der Northworks Software GmbH an Travian Games verkauft. Mit dem Zukauf will der Onlinespiele-Anbieter, der rund 5,2 Mio. aktive Kunden in über 50 Ländern hat, sein Portfolio erweitern.

OPEN SKY TECHNOLOGIES

Fokus: Weltraumtechnologie**Volumen:** 100 Mio. EUR**Status:** Closing

Die Europäische Weltraumorganisation ESA und Triangle Venture Capital Group schlossen ihren Open Sky Technologies Fonds bei 100 Mio. EUR. In allen 18 Mitgliedsstaaten der ESA werden potenzielle Investmentmöglichkeiten gesucht. Junge Unternehmen, die Weltraumtechnologien für verschiedene Anwendungen verwenden, sollen gefördert werden.

PMA AG

USTER (CH)

Tätigkeitsfeld: Kabelsysteme**Investor:** Equita Management GmbH, Bad Homburg**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** 85 Mio. EUR

Die PMA-Gruppe ist ein Hersteller von Kabelschutzsystemen. Der amerikanische Elektronikonzern Thomas & Betts erwirbt das Unternehmen nun für 85 Mio. EUR. Equita Management hatte PMA gemeinsam mit dessen Management übernommen. 2009 erzielte PMA einen Umsatz von rund 33 Mio. EUR.

TEAM EUROPE VENTURES SEEDFONDS

Fokus: Seedfinanzierung/Internet**Volumen:** 6 Mio. EUR**Status:** Start

Team Europe Ventures initiiert einen 6 Mio. EUR schweren Fonds für Seedfinanzierungen von Internet-Unternehmen. Bis zu fünf Investments in Höhe von bis zu 0,5 Mio. EUR sollen jährlich vor allem in Deutschland und Europa, aber auch in den USA getätigt werden. Zu den Investoren des Fonds gehören neben Team Europe Ventures Management renommierte deutsche Internet-Unternehmer und Business Angels.

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

Der Deal-Monitor entsteht mit
freundlicher Unterstützung des



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Datum & Ort	Veranstalter	Event
26.03.2010 Vallendar	Campus for Finance e.V. www.campus-for-finance.com	Campus For Finance – Private Equity Conference: Internationale Finanzkonferenz mit Fokus auf die Private Equity-Industrie Teilnahmegebühr: 50–400 EUR
13.04.2010 Zürich, Schweiz	Swiss Equity Medien AG www.biotechday.ch	Swiss Equity biotech day 2010: Biotech-Konferenz und Jahreshauptversammlung der Swiss Biotech Association Teilnahme: 250 EUR
14.04.2010 Frankfurt	Aurelia Private Equity www.aurelia-pe.de	VC-Meeting: „Revolutionäre optoelektronische Bauelemente – Finanzierung von Langfristprojekten“ Teilnahmegebühr: kostenlos
14.–16.04.2010 Sofia, Bulgarien	Via Expo Ltd. www.viaexpo.com	6th International Congress & Exhibition for South-East Europe on Energy Efficiency & Renewable Energy Sources Teilnahme: 430 EUR
15.–16.04.2010 Frankfurt	Financial Times Deutschland www.ftd.de	FTD-Konferenz Restrukturierung 2010: Praxiswissen über Wirtschaft, Finanzen und Politik Teilnahme: 1.250 EUR
19.–23.04.2010 Hannover	RunKom Kommunikation & Management www.runkom.de	WON – World of Nano: Treffen der Nano-Szene im Rahmen der Hannover-Messe Teilnahme: unterschiedlich
20.–21.04.2010 Monaco	Campden Conference www.campdenconferences.com	Family Alternative Investment Conference: Experten-Diskussion über Chancen und Risiken alternativer Investments Teilnahme: nur Mitglieder
22.4.2010 Berlin	BVK www.bvkap.de	11. Deutscher Eigenkapitaltag: Größte und wichtigste Jahresveranstaltung des BVK Teilnahme: 500 EUR
22.04.2010 Heidelberg	MFG Baden-Württemberg mbH www.mfg-innovation.de	Heidelberger Innovationsforum 2010: Eine Plattform für IT-Forscher und Unternehmen für den Transfer marktnaher Forschung Teilnahme: 480 EUR
22.–23.04.2010 Berlin	Solarpraxis AG www.solarpraxis.de	Thin-Film Industry Forum 2010: Alle Themen rund um Dünnschicht-Technologie Teilnahme: ab 495 EUR
27.–28.04.2010 Frankfurt	Bundesverband Alternative Investments (BAI) www.bvai.de	BAI Alternative Investor Conference 2010: Hedgefonds, Private Equity, Rohstoffe und andere alternative Investmentklassen Teilnahme: 1.250 EUR, für BAI-Mitglieder vergünstigt, kostenfrei für institutionelle Investoren
28.04.2010 Frankfurt	Maleki Group www.malekigroup.com	11th European Asset Management Congress: Asset Management nach der Finanzkrise Teilnahme: kostenfrei, nur auf persönliche Einladung
28.–29.04.2010 Dresden	Deutsche Börse AG, KfW www.eigenkapitalforum.com	Deutsches Eigenkapitalforum Frühjahr 2010: Kontaktbörse für junge, Beteiligungskapital suchende Unternehmen Teilnahme: 200 EUR
29.–30.04.2010 Frankfurt	Euroforum Deutschland www.euroforum.de	6. Handelsblatt Jahrestagung Restrukturierung 2010: „Familientreffen“ der deutschen Restrukturierungsszene Teilnahme: ca. 2.000 EUR
10.05.2010 Berlin	Mobile Economy GmbH www.green summit.com	Green Venture Summit 2010: Internationale Greentech-Konferenz für Start-ups und Investoren Teilnahme: 290 EUR

BAI / Alternative Investor Conference



A N N O U N C E M E N T

Tuesday, April 27th - Wednesday, April 28th, 2010

Chamber of Commerce and Industry (IHK) · Frankfurt · Germany

**Keynote speaker: Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner – TU Munich
Guy Fraser–Sampson; Leonhard Fischer – RHJ International**

Workshop for institutional investors

Gold Sponsor



GAM

ALTERNATIVE INVESTMENTS
LYXOR

Master Hedge KAG
Member of the SEB Group



sjberwin



Silver Sponsor

caceis
INVESTOR SERVICES

Bronze Sponsor

HANSAINVEST



Media Partner



Key Media Partner

Absolutreport
Neue Perspektiven im Asset-Management

MONDO HEDGE

portfolio
institutionell

VentureCapital
Magazin

www.ai-conference.com



„Businesspläne schaue ich mir nur bedingt an, weil noch kein einziger eingetroffen ist – weder nach Zahlen noch nach Inhalten.“

Bei der Prüfung eines möglichen Investments hat Dr. Friedrich Hoepfner, Geschäftsführer Hoepfner Bräu und Business Angel, klare Vorstellungen, was er eher ignorieren kann. Anlass für dieses Bekenntnis war eine Frageunde im Rahmen der Auftaktveranstaltung zum „Business Angels Jahr 2010“.

Ausblick

*Das VentureCapital Magazin
5/2010 erscheint am 30. April*

Schwerpunkthemen:
Standortinitiativen/Förderinfrastruktur/
Technologie- und Gründerzentren

Märkte & Zahlen:

- Regionenförderung in Deutschland
- Menschen & Macher

Early Stage & Expansion

- Best Practice: Wie eine Region den Strukturwandel gestalten kann
- Investor im Portrait

Dachfonds

- Nach welchen Maßstäben gute VC-Gesellschaften identifiziert werden

Entrepreneurship:



- Gründerinfrastruktur in Frankreich und Deutschland im Vergleich
- Elevator Pitches: Gründer auf Kapitalsuche

Impressum

VentureCapital Magazin

11. Jahrgang 2010, 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), Torsten Paßmann, Mathias Renz, Markus Hofelich

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Dr. Holger Bengs, Oliver Bönig, Joachim Breithaupt, Alexander Endlweber, Bernd Frank, Holger Garbs, Dr. Alexandra Goll, Matthias Heitmann, Ingmar Helmke, Achim Lederle, Stephan Lipfert, Martin Reinhardt, Dr. Björn Röper, Alexandra Rößer, Georg von Stein, Dr. Michael Thiel, Maximiliane Worch

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Titelbild: © Sebastian Kaulitzki/Fotolia.com

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

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

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

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

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

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

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

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

ISSN 1611-1710, ZKZ 53974

Identitätskrise nein, Qualitätsoffensive ja

Unter der Überschrift „Identitätskrise der Business Angels“ hat Paul Jozefak, Managing Partner bei Neuhaus Partners mit Sitz in Hamburg, im VC Magazin 2/2010 auf S. 29 wichtige Anmerkungen über die Aktivitäten von Business Angels in Deutschland gemacht. Wir finden, dass sie durchaus in die richtige Richtung zielen, aber auch der Korrektur bedürfen.

Er beklagt, dass es auch sogenannte Lifestyle Business Angels gebe, die gerne unerfahrene Unternehmer ausnutzen, ohne dass ihr Handeln wertsteigernd sei. Andererseits arbeite Neuhaus Partners gern und erfolgreich mit aktiven Business Angels zusammen, insbesondere auch sogenannten Super Angel Fonds.

Richtig an dieser Feststellung ist, dass nicht jeder, der sich als Business Angel bezeichnet, auch ein solcher ist. Es wäre aber ein falscher Weg, nur diejenigen, die sich zu eigenen Fonds zusammengeschlossen haben oder sogenannte Super Angels sind, zu akzeptieren. Vielmehr ist es entscheidend, die gesamte Bandbreite der Business Angels im Beteiligungsgeschäft zu halten, soweit diese dafür qualifiziert sind und mit der richtigen Einstellung herangehen. Insofern gibt es keine Identitätskrise bei den Business Angels, sondern die Professionalisierung der Business Angels muss weiter vorangetrieben und die Spreu vom Weizen stärker getrennt werden.

Nach wie vor ein wichtiges Element bei dieser Aufgabe bilden die Business Angels-Netzwerke in Deutschland, die durch die Auswahl der Business Angels in vielen Fällen eine gewisse Gewähr bieten, dass keine Dilettanten oder gar Business Devils in ihren Reihen sind.

Würde man sich nur auf die Super Angels konzentrieren, wäre die große Zahl und die große Bandbreite von Angels, wie sie in den USA gang und gäbe ist, niemals erreichbar. Es wäre auch nicht sinnvoll, denn schließlich ist es bei Angels immer noch wichtig, dass sie Spaß am Beteiligungsgeschäft haben und dies nicht nur aus Gewinninteresse tun.

Das Ziel muss also heißen: „Professionalisierung ja, aber Business Angels sind keine individualisierten Venture Capital-Fonds.“

BAND hat das Jahr 2010 auch deswegen in Kooperation mit dem Bundeswirtschaftsministerium zum „Business Angels Jahr 2010“ ausgerufen, weil es gerade darum geht, die Bandbreite an Business Angels zu vergrößern und die Professionalisierung zu intensivieren.

Der nächste Schritt wird sein, über Maßnahmen der Qualifizierung hinaus einen Weg zu finden, der es Business Angels ermöglicht, Professionalität auch auszuweisen.

*Dr. Roland Kirchhof und Dr. Ute Günther
Vorstand Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND)*

Stellenmarkt

GoingPublicMedia

A K T I E N G E S E L L S C H A F T

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

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

Praktikanten/-innen

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

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung!

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

Der Stellenmarkt von GoingPublic Magazin, VentureCapital Magazin und Smart Investor

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

Die aktuelle Preisliste und weitere Informationen erhalten Sie bei:

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

In Kooperation mit



Oranje boven – weiterer niederländischer VC-Gesellschafter kommt nach Deutschland

Die niederländische Beteiligungsgesellschaft Forbion Capital hat jüngst ihr erstes Deutschlandbüro in München eröffnet. Die Leitung hat **Dr. Holger Reithinger** als Partner übernommen. Zuvor war er bei Global Life Science Ventures beschäftigt. Die ersten Schritte in der Venture Capital-Szene unternahm er ab 1997 als Investment Manager bei der Technologieholding, die 2000 Teil von 3i wurde. Der Hauptsitz Forbions ist in Naarden in der Nähe Amsterdams. Die Gesellschaft verwaltet derzeit 375 Mio. EUR und investiert in Life Science-Gesellschaften. Im Track Record tauchen u.a. Rhein Biotech, Glycart und Alantos auf.



Nach drei Jahren bei der Venture Capital-Gesellschaft TVM Capital Partners ist **Robert Schrimpf** Anfang März zu Novus Modus gewechselt. Auch bei der irischen, auf Investitionen im Cleantech-Sektor spezialisierten Gesellschaft wird sein Fokus auf den Bereichen Finanzierung und Investmentmöglichkeiten in erneuerbare Energien liegen.



Olivier Schuepbach, der im April 2009 bei Wellington Partners ausgeschieden ist, gehört seit wenigen Wochen zum Mitarbeiterstab des Onlineshopping-Clubs brands4friends.de. Dort besetzt er die neu geschaffene Position des Director International & Corporate Development. Der Schweizer ist fortan für den internationalen und den nachhaltigen Ausbau des deutschen Kernmarktes verantwortlich.

Der Aufsichtsrat der 3U Holding AG aus Marburg hat Anfang März die Bestellung von **Oliver Zimmermann** zum Vorstand mit sofortiger Wirkung widerrufen. Als Nachfolger wurde **Michael Göbel** bestellt. Er leitete bisher den Bereich Finanzen und Controlling. Vor seiner Tätigkeit war er u.a. kaufmännischer Leiter innerhalb einer großen mittelständischen Unternehmensgruppe.

Der Environmental Technologies Fund mit Sitz in London hat sich Ende Februar mit **Robert Genieser** als Partner verstärkt. Er wechselt von der asiatischen Beteiligungsgesellschaft Vertex Venture Capital, für die er u.a. in Firmen in Großbritannien, Deutschland und Frankreich investiert hat. Zu seinen früheren Stationen zählen JP Morgan und Bain & Company.

Die auf den Mittelstand fokussierte Beratungsgesellschaft Concentro Management verstärkt sich zum 1. April mit **Paulo Alexandre** als neuem Partner. Anlass ist die Eröffnung des neuen Büros in Stuttgart, deren Leitung Alexandre übernimmt. Zu den früheren Stationen des Wirtschaftsingenieurs gehören Rheinmetall, Horvath & Partner sowie die Oystar Holding.



Die Sozietät Simmons & Simmons hat sich zum 1. März um Rechtsanwalt **Daniel Schmachtenberg** verstärkt. Er ist auf die gesellschaftsrechtliche Beratung sowie die Begleitung von grenzüberschreitenden und nationalen M&A- und Private Equity-Transaktionen spezialisiert. Schmachtenberg war über acht Jahre im Frankfurter und Londoner Büro der Kanzlei Ashurst tätig.

Der unabhängige Schweizer Dachfonds-Manager Adveq hat Mitte März die Einstellung von **Dr. Tomas Hricko** als Head of Product Management and

Development sowie **Alexandre de Vaivre** als Head of Client Relations Europe bekannt gegeben. Hricko hat den Großteil seiner bisherigen Laufbahn bei UBS verbracht, Vaivre sammelte Erfahrung bei BNP Paribas und Société Générale.



Die Adcuram Group AG baut ihr Führungsteam aus: **Dr. Dr. Roland Mittendorfer** übernimmt bei der mittelständischen Industriegruppe die neu geschaffene Position des Direktors Finanzierung. Seit Anfang März zeichnet er für die Akquisitionsfinanzierung der Industriegruppe sowie die Finanzierung sämtlicher Gruppenunternehmen verantwortlich. Mittendorfer war zuletzt bei der Investkredit Bank beschäftigt.

Der europäische Finanzinvestor Silverfleece Capital hat im Februar die Einstellung von **Falko Westphalen** bekannt gegeben. Er verstärkt als neuer Investment Executive das Münchener Büro. Zuvor war er Analyst bei der Investmentbank Jefferies International.

Die Capital Stage AG hat ihren Vorstand um **Dr. Zoltan Bognar** erweitert. Bevor er zu den Hamburgern stieß, war er als Principal bei H.I.G. Capital und davor als Partner bei der von Nestlé mitfinanzierten Private Equity-Gesellschaft Inventages tätig.

Innovative Geschäftsideen wachsen in innovativen Kapitalmärkten.

XETRA | DEUTSCHE BÖRSE
GROUP

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

Telefon +49-(0) 69-2 11-188 88, E-Mail issuerrelations@deutsche-boerse.com
www.deutsche-boerse.com/listing

Deutsche Börse Listing: Welcome to Your Future





Affiris AG, Wien



Dr. Walter Schmidt (CEO)

Österreichs größter Biotech-Lizenz-
deal mit GlaxoSmithKline
über 430 Mio. Euro

Ident Technology AG, München



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

April 2019:
Lizenzdeal mit Infineon

Protagen AG, Dortmund



Dr. Stefan Müller (CEO)

Findung von Biomarker-Chips
zur Früherkennung von
Prostatakrebs

Wir finanzieren Spitzentechnologien!

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

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

MIG

Fonds

www.mig-fonds.de