

VentureCapital

Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur



Wege durch das Förderlabyrinth

Zahlreiche Anlaufstellen für Gründer

„Ab dem ersten Tag ein professioneller Auftritt“

INTERVIEW MIT THOMAS VILLINGER, ZFHN, UND LOREN HEILIG, IBSOLUTION

Hilfe für „normale“ und für Krisenfälle

FÖRDERINSTITUTE FÜR DEN MITTELSTAND HABEN ANGEBOT TEILWEISE AUSGEWEITET

Ständig auf Hochtouren

SCIENGINES GMBH: VON DER KRYPTO-ANALYSE IN NEUE MARKTSEGMENTE



Hier drin:

Geld von der
NRW.BANK

Wir fördern Ihre Unternehmensgründung.

Die NRW.BANK fördert Unternehmensgründungen mit zinsgünstigen Krediten, Darlehen zum Ausgleich mangelnder Sicherheiten und zur Stärkung des Eigenkapitals sowie mit Eigenkapital-Finanzierungen. Fragen Sie Ihre Hausbank – oder direkt uns: Tel. 0211 91741-4800 (Rheinland) oder 0251 91741-4800 (Westfalen-Lippe). www.nrwbank.de



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Editorial

Gründer, traut euch!

Liebe Leserinnen und Leser,

beim Ranking der beliebtesten Arbeitgeber Deutschlands dominieren regelmäßig große Konzerne. Wenn ein junger Ingenieur bei Siemens, ThyssenKrupp oder Volkswagen eine planbare Konzernkarriere einschlagen kann, warum sollte er das Wagnis einer Gründung eingehen? Die Wurzeln dieses Denkens liegen tief und werden anscheinend spätestens in den Sekundarstufen I und II gelegt. Insgesamt 43 Schulbücher hat das Institut der Deutschen Wirtschaft vor Kurzem analysiert, und die zentralen Erkenntnisse sind: Meist werden Unternehmen pauschal mit Großkonzernen gleichgesetzt, wo Arbeitsplätze selten entstehen, sondern eher abgebaut werden. Eine positive Darstellung von Unternehmertum, der Innovationskraft junger Unternehmen und dem Potenzial, neue Stellen zu schaffen, scheint jedenfalls kein Thema zu sein.

So wundert es nicht, dass der Global Entrepreneurship Monitor, der weltweit die Gründungsbedingungen in 42 Ländern untersucht, für Deutschland Defizite in der Gründungskultur feststellt. Neben einer ablehnenden gesellschaftlichen Einstellung wird auch eine schlechte gründungsbezogene Ausbildung angemerkt. An diesem Punkt jedenfalls hat die aktuelle Bundesregierung jetzt angesetzt und ein Programm aufgelegt, dessen Mittel in Höhe von 46 Mio. EUR den Unternehmergeist an Hochschulen stärken sollen. Damit reiht es sich in die lange Reihe staatlicher und privater Förderangebote ein: Es gibt u.a. regionale Standortinitiativen, Businessplan-Wettbewerbe, zinsgünstige Fremdkapitalangebote sowie Fördermittel. Wenn Gründer sich erst einmal entschieden haben, ein Vorhaben umzusetzen, finden sie jedenfalls für jeden Bedarf ein Angebot (siehe Titelgeschichte S. 12–16).



Torsten Paßmann, Redaktionsleiter

Völlig zu Recht verweist aber Dr. Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds, in seiner Kolumne (S. 30) auf die Schattenseiten der Förderkultur: „Zuschüsse sind gefährliche Drogen.“ Das gilt auch für andere Teile dieser Infrastruktur. Es ist zwar ein gutes Zeichen, bei einem Businessplan-Wettbewerb ausgezeichnet zu werden – wer aber viele Ehrungen einsammelt, vernachlässigt vor lauter Plänen das Umsetzen. In diesem Sinne müssen angehende Gründer zwei Botschaften verinnerlichen:

- 1) Ihr seid nicht alleine.
- 2) Verzettelt euch nicht.

Eine anregende Lektüre wünscht

Torsten Paßmann

torsten.passmann@vc-magazin.de



Start-up?

**Wir helfen Ihnen bei
Ihrem Unternehmensstart
in der Chemiebranche
durch:**

- maßgeschneiderte Beratungspakete: Gründungs- und Wachstumsberatung
- Räumlichkeiten: Labor, Technikum, Lager, Büro
- Technische Serviceleistungen: Analytik, Beratung (z.B. Scale-up), Contract Manufacturing
- Office Services
- Networking

www.chem2biz.de

Kontakt chem2biz
fon: +49 621 5953-0, mail: info@chem2biz.de

Eine gemeinsame Initiative der
TZL - TechnologieZentrum Ludwigshafen am Rhein GmbH
und BASF SE

- 3 Editorial**
Gründer, traut euch!

Auslese

- 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 12 Wege durch das Förderlabyrinth**
Zahlreiche Anlaufstellen für Gründer

Märkte & Zahlen

- 18 Vis-à-vis**
„Vom ersten Tag an ein professioneller Auftritt“
Interview mit Thomas Villinger, Zukunftsfonds Heilbronn GmbH, und Loren Heilig, IBSolution GmbH
- 20 Menschen & Macher**
Hubertus Leonhardt
Teil 42 der Serie
- 22 „Für eine gemeinsame Zukunft ist eine neue Kultur der Partnerschaft nötig“**
Panel-Diskussion im Rahmen des Finance Day auf der analytica 2010



- 12 Wege durch das Förderlabyrinth**

Zahlreiche Anlaufstellen für Gründer

Der Wille zur Selbstständigkeit und die passende Geschäftsidee sind nur der halbe Weg zum eigenen Unternehmen. Gründer brauchen neben Kapital oftmals auch erfahrene Lotsen, die ihnen beim Umschiffen der typischen Klippen helfen. Angesichts der zahlreichen Förderangebote und Gründerinitiativen dürften sie aber für jeden Anlass das passende Angebot finden.



- 18 „Vom ersten Tag an ein professioneller Auftritt“**

Interview mit Thomas Villinger, Zukunftsfonds Heilbronn GmbH, und Loren Heilig, IBSolution GmbH

Gründer können sparsam direkt aus dem eigenen Kinderzimmer oder mit viel Kapital in eigenen Räumlichkeiten loslegen. Als Mittelweg können sie aber auch in ein Technologie- und Gründerzentrum gehen. Aus zwei unterschiedlichen Perspektiven haben Gründer Loren Heilig von IBSolution und Investor Thomas Villinger vom Zukunftsfonds Heilbronn sich mit einem solchen Zentrum beschäftigt.

- 26 Start-up-Finanzierung dies- und jenseits des Rheins**
Deutschland und Frankreich im Praxisvergleich
Christian Claussen, Crédit Agricole Private Equity

- 28 Executive Talk**
„Das Dringende ist selten wichtig“
Interview mit Prof. Dr. Lothar Seiwert, Experte für Zeitmanagement

Early Stage & Expansion

- 30 VC-Kolumne von Dr. Michael Brandkamp**
Zuschüsse sind gefährliche Drogen
- 31 Zahlreiche Fördertöpfe, einige Fallstricke**
Unternehmensfinanzierung unter Einbindung öffentlicher Fördermittel
Dr. Alexandra Schluck-Amend, Dr. Marc Seibold, CMS Hasche Sigle

- 32 Zukunft aktiv gestalten**
Praxisbericht der Standortinitiative dortmund-project
Christian Weyers, dortmund-project

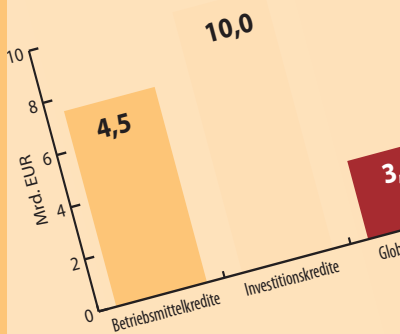
- 34 Investor im Portrait**
Jung an Jahren, aber reich an Erfahrung
Teil 104: XAnge Private Equity

- 36 „Hier finden verschiedene Partner zusammen“**
Promotion Nordhessen: Portrait einer regionalen Standortinitiative

- 37 Standpunkt Investor**
Experimente mit Projektfinanzierungsvehikeln
Dr. Holger Reithinger, Forbion Capital Partners

Mittelstand/Buyouts

- 38 Hilfe für „normale“ und für Krisenfälle**
Förderinstitute für den Mittelstand haben ihr Angebot teilweise ausgeweitet



38 Hilfe für „normale“ und für Krisenfälle

Förderinstitute für den Mittelstand haben ihr Angebot teilweise ausgeweitet

Mehr Hilfen zur Überwindung der Krise – das ist zurzeit der Trend bei der Förderung des Mittelstands. Insbesondere Unternehmen, die im Grunde ein gesundes und zukunftssträchtiges Geschäftsmodell haben, sollen profitieren. Im Wesentlichen helfen Mittelständische Beteiligungsgesellschaften, Bürgschafts- und Landesförderbanken sowie die KfW Bankengruppe.

52 Ständig auf Hochtouren

SciEngines GmbH: von der Kryptoanalyse in neue Marktsegmente

Computer gehören in vielen Berufen zum festen Handwerkszeug: Journalisten recherchieren und schreiben damit, Ärzte schicken computergesteuerte Kameras im menschlichen Körper auf Entdeckungstreise. SciEngines interessiert sich für noch komplexere Formen: Das Kieler Unternehmen entwickelt eine auf neuartige Anwendungsgebiete optimierte Plattform für das High-Performance Computing.

40 Sanfter Druck auf die Management Fee

Aktuelle Studie über Vertragsbedingungen der Private Equity-Branche

42 M&A-Kolumne M&A im Segment

„Software as a Service“
Interessante Chancen für Finanzinvestoren
Daan Löning, Close Brothers

Private Equity-Dachfonds

44 Regelmäßig und detailliert prüfen

Wie gute Managementteams identifiziert werden können
Dr. Katharina Lichtner, Capital Dynamics

45 Dachfonds-News

46 Fondsportrait Idee gut, Ansatz nicht schlecht, Umsetzung verbesserungswürdig

Deceha Unternehmensbeteiligungsfonds 1

Entrepreneurship

48 Entrepreneurship-Flash

50 Kapitalsuche bei der Masse Crowd Funding als Alternative zu Finanzinvestoren

52 Case Study Ständig auf Hochtouren SciEngines GmbH: von der Kryptoanalyse in neue Marktsegmente

54 „Gemeinsam geht man besser durch Höhen und Tiefen“ Interview mit Dr. Henrik Collett, Gründer und CEO der Heilocentris AG

55 In der Haut eines Unternehmers BJU-Aktion „Schüler im Chefsessel“ feiert 30-jähriges Jubiläum

55 Elevator Pitch – Evolve AG

Datenbank

56 Deal-Monitor

64 Events Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

65 Zitat des Monats

65 Ausblick/Impressum

66 People

UNTER WWW.VC-MAGAZIN.DE

- ALLE 104 TEILE DER SERIE INVESTOR IM PORTRAIT
- ALLE DACHFONDS-PORTRAITS
- DIE SERIE BUSINESS ANGEL-NETZWERKE
- EIN AKTUELLES INTERVIEW
- ... UND VIELES MEHR!

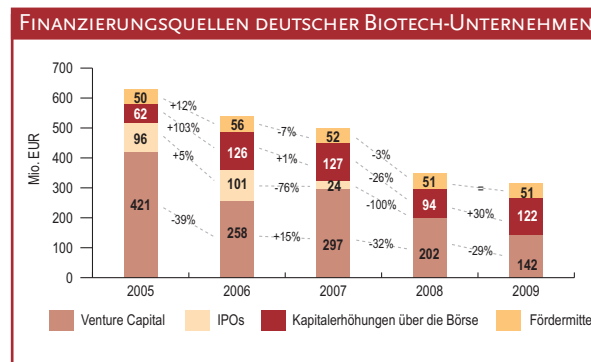
Neues aus Brüssel

Von Dörte Höppner, Geschäftsführerin des BVK

Die Aschewolke hat sich direkt auf den parlamentarischen Prozess der AIFM-Richtlinie ausgewirkt: Die geplante Abstimmung des Rechtsausschusses des EU-Parlaments konnte nicht am 19. April stattfinden, sie wird voraussichtlich Ende April oder Anfang Mai nachgeholt. Erst dann kann auch der Wirtschaftsausschuss des Parlaments über die AIFM-Richtlinie abstimmen. Deswegen wurde der Abstimmungstermin des Wirtschaftsausschusses vom 27. April auf Mitte Mai verschoben. Sorge bereiten der Private Equity-Branche vor allem die Berichtspflichten von Portfoliounternehmen, die weit über die bereits gesetzlich fixierten Berichtspflichten hinausgehen. Vor allem die Portfoliounternehmen selbst sind alarmiert: Fast 400 Geschäftsführer und Vorstände von Private Equity-finanzierten Unternehmen in Europa haben sich mit einem Petitionsbrief an die EU-Abgeordneten gewandt. Sie beklagen, dass sie durch eine Finanzmarktrichtlinie diskriminiert und künftig anders behandelt werden als ihre Mitbewerber. Jedes Jahr gibt die Europäische Union Milliarden aus, um kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Europa zu stärken. Diese Maßnahmen würden durch eine überlegte AIFM-Richtlinie konterkariert werden.

Biotech-Finanzierung im Sinkflug

Deutschen Biotech-Unternehmen stehen vier Finanzierungsquellen offen, die jährlich mit veränderlichen Anteilen am Gesamtumfang sprudeln. Davon ist mit dem IPO eine komplett ausgefallen und mit Venture Capital eine andere im Sinkflug. Erhielten 2005 Unternehmen noch 421 Mio. EUR Wagniskapital, sank die Summe im vergangenen Jahr auf 142 Mio. EUR. Nahezu konstant liegen die Fördermittel, während Kapitalerhöhungen über die Börse zwischen 62 Mio. EUR und 127 Mio. EUR seit 2005 schwanken. Insgesamt sank das eingeworbene Kapital von 629 Mio. EUR im Jahr 2005 um 50% auf zuletzt 315 Mio. EUR.



Zahl des Monats

46 Mio. EUR

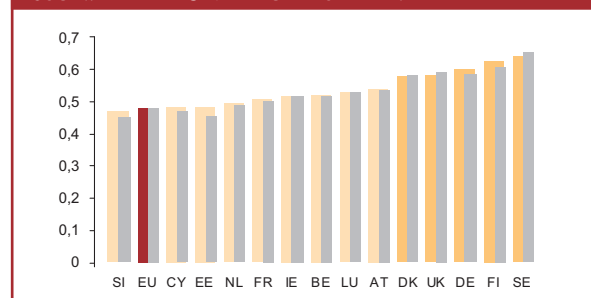
Im Rahmen der Initiative „Gründerland Deutschland“ hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie Mitte April den Wettbewerb „Exist-Gründungskultur – Die Gründerhochschule“ ins Leben gerufen. In den kommenden sieben Jahren sollen rund 46 Mio. EUR an Projekte ausgeschüttet werden, die das Gründungsklima verbessern und die Verbreitung von Unternehmergeist an deutschen Hochschulen unterstützen. Der Wettbewerb steht allen öffentlichen und privaten Hochschulen in Deutschland offen und besteht aus zwei Wettbewerbsrunden, die im Abstand von etwa eineinhalb Jahren durchgeführt werden. Alle Termine und Fristen, die Förderrichtlinie sowie ein Leitfaden zum Wettbewerb stehen bereit unter www.exist.de.

Ranking des Monats

Dritter Platz im Innovationsranking

In der Gruppe der fünf innovativsten Länder der Europäischen Union hat Deutschland im vergangenen Jahr die höchste Dynamik gezeigt. Dies betrifft vor allem Segmente, in denen die Bundesrepublik bislang unter dem Durchschnitt lag – z.B. Studienabschlüsse in den Ingenieur- und Naturwissenschaften oder Risikokapital. Zu diesem Ergebnis kommt das „European Innovation Scoreboard 2009“ der beiden EU-Kommissare für Forschung, Innovation und Wissenschaft sowie für Industrie und Unternehmen.

**ZUSAMMENFASSUNG DER INNOVATIONSLEISTUNG
AUSGEWÄHLTER EU27-MITGLIEDSTAATEN**



RWB Special Market Fonds

Die III. Generation



RWB

Spezialist für Private Equity

Jetzt informieren unter: www.rwb-ag.de

Neuer Fonds für Brandenburger Start-ups

Mit einem Volumen von 20 Mio. EUR hat die ILB Investitionsbank des Landes Brandenburg Ende März einen Risikokapitalfonds für junge Unternehmen aufgelegt. Der Großteil der Mittel stammt aus dem Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (75%), den restlichen Betrag steuert das Land Brandenburg aus Haushaltsmitteln bei. Ziel des Fonds ist es, die Eigenkapitalbasis der Unternehmen in der Frühphase zu stärken. Das Management wurde der in Berlin ansässigen bmp AG übertragen.

VC Magazin: Wie ist der Ausschreibungsprozess abgelaufen, und warum haben Sie teilgenommen?

Borrmann: Es wurde europaweit nach einer Managementgesellschaft für den Fonds gesucht. Soweit wir das mitbekommen haben, gab es in der Endausscheidung einige national aufgestellte Teilnehmer. Was uns für die Bewerbung motiviert hat, sprach vermutlich auch für uns: Wir haben bereits Fonds für die öffentliche Hand wie die KfW Bankengruppe verwaltet und wissen, welche Ansprüche an Management, Reporting und Controlling gestellt werden. Außerdem sind wir ein Spezialist für die frühe Phase und haben von über 100 eigenen Investments in zwölf Jahren in 40–50% der Fälle bei Neugründungen mitgewirkt. Wir kennen somit die Anforderungen an den Aufbau junger

Unternehmen und den damit verbundenen intensiven Betreuungsaufwand. Und last but not least sind wir in der Region ansässig und verfügen hier über einen sehr guten Dealflow und ein enges Netzwerk in der Venture Capital-Industrie.

VC Magazin: Was heißt es konkret, dass die Eigenkapitalbasis junger Unternehmen gestärkt werden soll?

Borrmann: Wir haben in Deutschland eine Angebotslücke im Early Stage Venture Capital-Bereich, denn private Venture Capital-Investoren wollen meist erst in der Wachstumsphase der Unternehmen einsteigen. Neben dem High-Tech Gründerfonds engagiert sich daher kaum ein Investor in der echten Seed- und Start-up-Phase. In Brandenburg wollen wir diese Lücke im Technologiebereich für junge,

Klare Aussagen auf dem Eigenkapitaltag

Die Bedeutung von Eigenkapital und Regulierung waren Mitte April zwei der bestimmenden Themen auf dem 11. „Deutschen Eigenkapitaltag“ des Branchenverbandes BVK. „Im Gegensatz zu Hedgefonds leisten unsere Mitglieder volkswirtschaftlich wertvolle Arbeit“, sagte BVK-Vorstand Dr. Peter Terhart vor gut 300 Anwesenden. Hinsichtlich Regulierung gingen die Meinungen aber auseinander: „Bevor Private Equity gefördert wird, muss man sich fragen – wo ist der steuerliche Spielraum?“, sagte

Leo Dautzenberg (CDU), finanzpolitischer Sprecher der Unionsfraktion im Bundestag. Dagegen erklärte Staatssekretär Hans-Joachim Otto (FDP), dass sich das Bundeswirtschaftsministerium für steuerliche Transparenz von Beteiligungsfonds einsetze. Für Gründer konnte er bereits konkrete Zahlen nennen: In der zweiten Auflage soll der High-Tech Gründerfonds erneut über 200 Mio. EUR investieren können, der ERP-Startfonds wird von 220 auf 400 Mio. EUR aufgestockt.

Gegensätzliche Jahreszahlen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2009 segelten die börsennotierten deutschen Beteiligungsgesellschaften unterschiedlich durch die Finanz- und Wirtschaftskrise. So erzielte die mic AG den vorläufigen Zahlen zufolge ihr bislang bestes Ergebnis. Der Gesamterlös betrug ca. 6,5 Mio. EUR, der Jahresüberschuss ca. 4 Mio. EUR. Im Vorjahr lagen diese Werte bei 0,272 bzw. –1,378 Mio. EUR. Bei der bmp AG dagegen sackte das Jahresergebnis von 0,2 Mio. EUR auf –0,1 Mio. EUR ab, Hauptursache für den Verlust waren Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere. Die Impera Total Return AG meldete nach vorläufigen Berechnungen ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von –0,77 Mio. EUR nach 1,6 Mio. EUR im Vorjahr.

NEWTICKER

+++ **Frankfurt** – Die M&A-Beratung Corporate Finance Partners hat Anfang April eine Niederlassung in Hamburg eröffnet. Die Leitung übernimmt Geschäftsführer Julian Riedlbauer. +++ **Frankfurt** – Apax Foundation, die Stiftung der Private Equity-Gesellschaft Apax Partners, hat sich an der Finance in Motion GmbH beteiligt. Die Gesellschaft berät Investmentvehikel, die zur sozialen Entwicklung in Entwicklungs- und Schwellenmärkten beitragen. +++ **Frankfurt** – Axa Private Equity hat im April für 1,9 Mrd. USD ein Secondary-Portfolio von der Bank of America erworben. Kurz zuvor wurden für 718 Mio. USD Beteiligungen von der französischen Bank Natixis übernommen.

NACHGEFRAGT BEI OLIVER BORRMANN, CEO DER BMP AG

innovative Unternehmen schließen.

VC Magazin: Wie sieht Ihre Investitionsstrategie aus, welche Bedingungen stellt der Fonds an die Unternehmen?



Oliver Borrmann

Borrmann: Es sollen junge Unternehmen finanziert werden, die eine technologische Ausrichtung haben und dabei innovativ sind. Wichtig sind dazu außerdem ein gutes Team und ein aussichtsreicher Markt, schließlich verfolgt der Fonds auch monetäre Ziele und soll Gewinn erwirtschaften. Die Investitionsphase dauert offiziell bis Ende 2015, wir wollen die Mittel aber bereits bis 2013/2014 investiert

haben, um genügend Zeit für die Entwicklung der Unternehmen bis hin zum Exit zu haben. Spätestens im Jahr 2020 muss dann die letzte Beteiligung verkauft sein.

VC Magazin: Wie sehen die Vertragskonditionen aus?

Borrmann: Wir investieren bis zu 1 Mio. EUR je Beteiligung. Dafür erhalten wir 15% der Anteile zu nominal, die weiteren Mittel reichen wir als Nachrangdarlehen aus, welches bei zukünftigen Finanzierungsrunden auf der dann gültigen Bewertungsbasis gewandelt werden kann. Mit dem zur Verfügung stehenden Kapital werden voraussichtlich 20–30 Unternehmen Kapital erhalten. Ein Vorteil des Frühphasenfonds ist es, dass er auch alleine investieren kann, wobei wir bestrebt sind, von An-

fang an Co-Investoren mit einzubinden. Die Verträge selbst werden Branchenstandard sein, wobei aufgrund des öffentlichen Charakters der Mittel spezielle Anforderungen an die Informationsrechte und die Mittelverwendung gestellt werden.

VC Magazin: Aus welchen Quellen wird sich Ihr Dealflow speisen?

Borrmann: Es wird Informationsveranstaltungen im ganzen Bundesland geben, dazu tauschen wir uns mit befreundeten Venture Capital-Gesellschaften und Business Angels aus. Innerhalb der ersten Wochen nach der ersten Pressemeldung hatten wir bereits zahlreiche Anfragen von Unternehmen aus Brandenburg und von Gesellschaften, die sich gerne auch in Brandenburg ansiedeln würden.

Anzeige



Science4Life

GRÜNDERINITIATIVE • LIFE SCIENCE • CHEMIE



Der Science4Life Venture Cup

Aufsteiger gesucht!

Mitmachen beim bundesweiten
Businessplan-Wettbewerb

Sie haben eine Geschäftsidee im Bereich Life Sciences oder Chemie?

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

Infos unter:

www.science4life.de

Eine Initiative von:



sanofi aventis



**JETZT
KOSTENLOS
TEILNEHMEN!**

Volles Haus trotz Flugverbot

Obwohl die Aschewolke eines isländischen Vulkans den europäischen Flugverkehr lahmlegte, blieb dies ohne wesentliche Folgen für den „Unternehmertag 2010“ am Tegernsee. Von den rund 250 vorbereiteten Namensschildern für Unternehmer, Investoren und Berater blieben die wenigsten

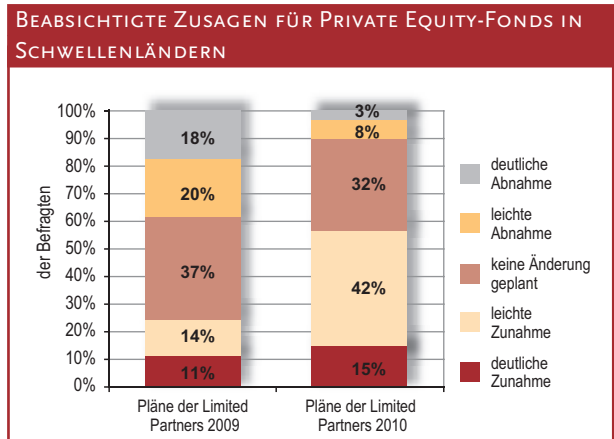
unangetastet. Das belegt deutlich, dass sich die Veranstaltung von Mountain Partners bereits im vierten Jahr als eine der zentralen Veranstaltungen der Early Stage-Szene etabliert hat. Präsentationen von Start-ups wechselten sich ab mit Panel-Diskussionen beispielsweise zu Cleantech

oder Business Angels sowie mit Vorträgen. Im Fokus standen bevorzugt Finanzierungsthemen, aber Antonia Rados (RTL-Korrespondentin), Rüdiger Nehberg (Survival-Experte) und der indische Social Entrepreneur Chandran Nair sorgten für Abwechslung.

Mehr Kapital für die Schwellenländer

Innerhalb eines Jahres haben Private Equity-Fonds für Schwellenländer deutlich an Sympathie gewonnen: Wollten im Jahr 2008 nur 25% der Limited Partner (LP), die bereits in den Schwellenländern investiert sind, innerhalb von zwei Jahren ihr Engagement ausbauen, stieg deren Zahl 2009 auf 57%. Im gleichen Zeitraum sank die Zahl derer, die ihren Einsatz zurückfahren wollten, von 38% auf 11%. Damit soll der Anteil von „Emerging Market Private Equity“ an den Gesamtportfolios von derzeit rund 6–10% auf etwa

11–15% ansteigen. Die Zahlen stammen aus einer aktuellen Erhebung des Secondary-Investors Collier Capital, für die 151 Kapitalgeber befragt wurden, u.a. Rentenfonds, Stiftungen und Dachfondsmanager.



Quelle: Collier Capital

Anzeige

Anzeige



4. Private Equity Konferenz NRW 2010

Das Highlight des Jahres
für die Private Equity-Szene!

Termin: 20. Mai 2010

Beginn: 13.00 Uhr

Ort: Congress Center Düsseldorf,
Stockumer Kirchstr. 61, 40474 Düsseldorf

Anmeldung und Programm unter:
www.nrwbank.de/konferenzenanmeldung

Eine Kooperation der NRW.BANK und
des Private Equity Forum NRW e.V.

VENTURE CAPITAL CLUB E.V.

Einladung zum Venture Capital Stammtisch:

Wann **Mittwoch, 16. Juni 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 **21. Juli 2010 um 12.15 Uhr**
an gleicher Stelle statt.



Griesheim



Frankfurt am Main



Wir bewegen uns weiter

Vor 18 Jahren wurde Klein & Coll. in Griesheim bei Darmstadt von Frau Dipl.-Ing. Jutta Klein gegründet. In dieser Zeit wurden wir Marktführer im Small-Cap-Bereich. Heute ist Klein & Coll. immer noch marktführend im Small-Cap-Bereich unterwegs, aber unterdessen auch im Mid-Cap-Bereich eine anerkannte M&A-Adresse.

Mit Wirkung vom **17. Mai 2010** haben wir unseren Standort Griesheim verlassen und unseren Firmensitz in die unmittelbare Nähe des Opernplatzes nach Frankfurt am Main verlegt.

Wege durch das Förderlabyrinth

Zahlreiche Anlaufstellen für Gründer

Der Wille zur Selbstständigkeit und die passende Geschäftsidee sind nur der halbe Weg zum eigenen Unternehmen. Gründer brauchen neben Kapital oftmals auch erfahrene Lotsen, die ihnen beim Umschiffen der typischen Klippen helfen. Da es wertvolle Zeit kostet, Förderanträge auszufüllen oder an Wettbewerben teilzunehmen, sollten angehende Unternehmer erst einmal ihren konkreten Bedarf ermitteln. Angesichts der zahlreichen Förderangebote und Gründerinitiativen dürften sie aber für jeden Anlass das passende Angebot finden.

Von der Angst zum Gründungsboom

Im jüngsten „Global Entrepreneurship Monitor 2009“ schneiden deutsche Nachwuchsunternehmer schlecht ab: Im Vergleich von 20 innovationsgetriebenen Volkswirtschaften belegten männliche deutsche Gründer mit einer Aktivitätsrate von unter 5% den letzten Platz. Etwas besser schlagen sich ihre weiblichen Mitstreiter, die mit gut 4% auf dem 12. Platz liegen. Im etwas älteren, aber immer noch aktuellen GEM-Länderbericht 2008, veröffentlicht im letzten Sommer, scheinen die Antworten für diese Platzierung zu liegen: Fast die Hälfte der Bevölkerung hat Angst davor, mit einer Gründung zu scheitern. Signifikant mehr Angst verspürten nur die Griechen. Außerdem schätzten nur 25% der Befragten die Gründungschancen in den kommenden sechs Monaten positiv ein – selbst in

Griechenland wurden bessere Werte gemessen. Trotz dieser Ausgangslage meldete das Statistische Bundesamt Anfang April Erstaunliches: 2009 stieg gegenüber dem Vorjahr die Zahl der Firmengründungen um 4,1% auf 715.659 an, insgesamt 13 Bundesländer verzeichneten ein Plus. Bei der Begründung für diesen Boom gehen die Meinungen der Experten auseinander, ein positiver Einfluss geht dabei aber sicherlich von der vorbildlichen Förderinfrastruktur hierzulande aus.

Internet als erste Anlaufstelle

Angesichts der Vielfalt an Fördereinrichtungen können angehende Gründer schnell auf beliebige Angebote zurückgreifen. Wenn sie aber eine fundierte, auf ihre individuelle Situation abgestimmte Auswahl treffen wollen, müssen sie sich durch einen wahren Förderdschungel kämpfen: Neben Angeboten des Bundes bieten sich die Förderbanken der Länder, regionale Kammern sowie private Initiativen an. Als erste Informationsquelle erweisen sich umfassende Portale im Internet. So haben beispielsweise die KfW Mittelstandsbank und das Bundeswirtschaftsministerium auf www.gruendungskatalog.de aktuell 8.600 Einträge in acht Rubriken gespeichert. Daneben existieren auch einige umfangreiche privatwirtschaftliche Angebote wie www.foerderland.de.

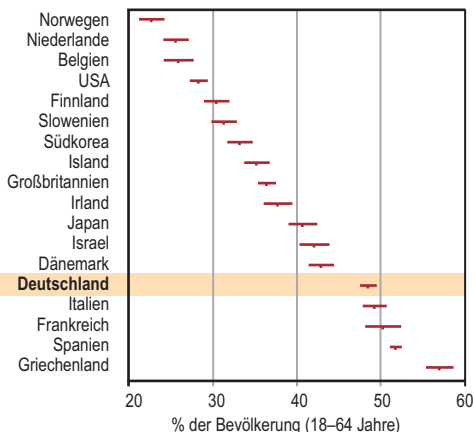
BUSINESSPLAN-WETTBEWERBE REGIONALER INITIATIVEN (AUSWAHL)

Name	Region	Branchen	Preisgeld in EUR	Website
BPW Berlin-Brandenburg	Berlin, Brandenburg	offen	63.000	www.b-p-w.de
BPW Medizinwirtschaft ¹	bundesweit	Medizinwirtschaft	50.000	www.startbahn-ruhr.de
BPW Nordbayern	Nordbayern	offen	> 50.000	www.netzwerk-nordbayern.de
BPW Thüringen	Thüringen	offen	30.000	www.bpw-thueringen.de
CyberOne	Baden-Württemberg, angrenzende Wirtschaftsräume	Hightech	> 100.000	www.cyberone.de
futureSax	Sachsen	Bio-/Nanotech, IKT, Service, Technologie	68.000	www.futuresax.de
Münchner BPW	Südbayern	Technologie		www.mbpw.de
NUK-Businessplan-Wettbewerb	Rheinland	offen	10.000	www.neuesunternehmertum.de
Science4Life Venture Cup	bundesweit	Life Science, Chemie	76.000	www.science4life.de
start2grow ²	bundesweit	Informationstechnologien, Neue Technologien	96.000	www.start2grow.de
VentureCup MV	Mecklenburg-Vorpommern	offen	> 60.000	www.venturecup-mv.de

(1) volle Ausschüttung bei Gründung im Ruhrgebiet, (2) volle Ausschüttung bei Gründung in Dortmund
Quelle: eigene Recherche

DIE ANGST ZU SCHEITERN ALS GRÜNDUNGHEMMNIS

Auf die Frage: „Würde Sie die Angst zu scheitern davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen?“, antworteten mit „Ja“



Mittelwert Die horizontalen Balken markieren den Bereich, in dem sich der Mittelwert der Grundgesamtheit mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% befindet. Die Überlappung der Balken zweier Mittelwerte ist ein Beleg dafür, dass die Unterschiede zwischen diesen Balken statistisch nicht signifikant sind.

Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2008, Global Research Association

Praktische Ratgeber

Gründer, die bezüglich ihrer Idee und der Umsetzung unsicher sind, können durch Businessplan-Wettbewerbe einen ordentlichen An Schub erhalten. In der hiesigen Förderinfrastruktur spielen diese Veranstaltungen eine gewichtige Rolle, da sie angehende Unternehmer oftmals mit (Start-) Kapital ausstatten und ihnen immer wertvolles Wissen vermitteln. Die Bandbreite reicht dabei von branchenoffenen bis hin zu extrem auf eine Nische fokussierten sowie von bundesweiten bis hin zu lokalen Wettbewerben. In Sachsen beispielsweise will das Gründernetzwerk futureSax, hinter dem sowohl der Freistaat Sachsen als auch Unternehmer und Kapitalgeber stehen, junge Entrepreneure u.a. aus den Bereichen Bio-/Nanotech, Service und Technologie in die Erfolgsspur bringen. Zum Angebot rund um die Businessplanerstellung im Rahmen des gleichnamigen Wettbewerbs zählen auch kostenfreie Seminare zu kaufmännischen Themen, verschiedene Netzwerkveranstaltungen, schriftliches Feedback von über 100 Juroren und 68.000 EUR Preisgeld für die Sieger. Breiter gefächert, da branchenoffen, aber ebenfalls regional fokussiert und ähnlich vom Angebot aufgestellt sind beispielsweise die Wettbewerbe in Berlin-Brandenburg und Thüringen. Darunter folgen Wettbewerbe, die sich nur auf Landkreise, wie etwa der BPW Gipfelstürmer für das Voralpenland von Bad Tölz bis Berchtesgaden, oder einzelne Städte beziehen.

Wettbewerbe für Spezialisten

Einen umgekehrten Weg gehen die Gründerwettbewerbe Med sowie der Science4Life Venture Cup: Die Teilnehmer rekrutieren sich aus dem gesamten Bundesgebiet, allerdings steht jeweils nur eine Branche im Fokus. Gründer aus dem Chemie- und Life Science-Sektor erhalten durch Science4Life bereits seit 1999 den Schliff, marktfähige Geschäftskonzepte zu entwickeln. In der laufenden Runde werden außerdem 76.000 EUR an die Sieger ausgeschüttet. ▶



Wachsen Sie mit uns.

Die eCAPITAL AG ist eine unternehmergeführte Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Münster, die seit 1999 Unternehmen in zukunftssträchtigen Branchen partnerschaftlich begleitet. Wir investieren mit unseren Fonds in den Phasen Early- und Later-Stage mit einem Fokus auf innovativen Wachstumsunternehmen und technologischem Mittelstand.

Zur Ergänzung der Managementteams einzelner Portfoliounternehmen suchen wir laufend

visionäre Jungunternehmer

welche die Herausforderung suchen, ein erfolgreiches Unternehmen weiter zu entwickeln und unternehmerisch tätig werden möchten. Es erwarten Sie abwechslungsreiche, spannende Aufgaben in den Bereichen Führung, Strategie, Vertrieb, Finanzen und / oder Organisation.

Wenn Sie

- über einen ausgeprägten Führungs- und Leistungswillen verfügen,
- Durchsetzungsvermögen und das richtige Händchen im Umgang mit Mitarbeitern mitbringen,
- unternehmerischen Gestaltungsfreiraum schätzen,
- als Teamplayer mit exzellentem Know-how agieren,
- eine lösungs-/ergebnisorientierte Arbeitsweise pflegen und
- in stressigen Situationen einen kühlen Kopf bewahren,

sollten Sie den Kontakt mit uns suchen.

Wir freuen uns auf ein vertrauliches Gespräch.

eCAPITAL
entrepreneurial Partners AG

Dr. Paul-Josef Patt
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG
Hafenweg 24, 48155 Münster
Telefon: +49 251 703767-20
patt@ecapital.de · www.ecapital.de

Neben der hessischen Landesregierung bürgt vor allem der Konzern Sanofi-Aventis mit seinem Namen für die Qualität des Wettbewerbs. Mit einem Doppelpack – dem BPW Medizinwirtschaft und dem Benchmark Award Med.NRW – will die Startbahn MedEcon Ruhr GmbH innovative Ideen aus dem Bereich der Medizinwirtschaft zu zukunftsfähigen Geschäftsplänen reifen lassen. Erfahrene Mentoren begleiten die Teilnehmer, am Ende werden drei Hauptpreise in Höhe von insgesamt 50.000 EUR vergeben. Eine Auszahlung in voller Höhe ist jedoch an eine Ansiedlung im Ruhrgebiet gebunden. Dem gleichen Konzept haben sich auch die drei Dortmunder Wettbewerbe von start2grow verschrieben – teilnehmen können Gründer aus dem gesamten Bundesgebiet, das volle Preisgeld erhalten die Sieger nur bei der Umsetzung vor Ort.

Regionale Initiativen

Oftmals sind Businessplan-Wettbewerbe Teil eines größeren Gesamtpaketes zur Standortförderung. Vorbildlich agiert hier beispielsweise dortmund-project, im Mai 2000 von der Stadt, ThyssenKrupp und McKinsey ins Leben gerufen (siehe Gastbeitrag S. 32–33). So wurden zusätzlich zu den Wettbewerben start2grow auch Technologie- und Gründerzentren wie die MST.factory für die Mikrosystemtechnik oder Stadtkrone Ost als Standort für die Informations- und Kommunikationsbranche aufgebaut. „Aus meiner Sicht zeichnen sich gute Initiativen durch einen klaren Fokus, beispielsweise auf Start-ups, sowie übergreifende Aktivitäten aus“, erläutert Arne Hostrup. Diesen Anspruch erfüllt der Geschäftsführer des Netzwerk Nordbayern auch selbst: In der Region um Aschaffenburg, Würzburg, Nürnberg und Regensburg werden sowohl innovative Gründer als auch bereits am Markt aktive Unternehmen mit Seminaren, Coaching und einem umfangreichen Netzwerk unterstützt. Das Team vermittelt gezielt Kontakte – sowohl zu Kapitalgebern aller Couleur als auch zu erfahrenen Mentoren.

ANGEBOTE DES BUNDES

Auch auf Bundesebene können Gründer auf ein vielfältiges Förderangebot zurückgreifen. So richtet sich „Exist“ beispielsweise gezielt an angehende Unternehmer aus dem Umfeld der Universitäten. Zahlreiche Möglichkeiten bieten sich bei der KfW Bankengruppe, z.B. Eigenkapital aus dem ERP-Startfonds, das KfW-Startgeld oder zinsgünstige Kredite. Der High-Tech Gründerfonds wiederum bietet neben Startkapital auch Coachingmaßnahmen an – und über die Website www.existenzgruender.de stellt das Bundeswirtschaftsministerium ein umfangreiches Informationsportal zur Verfügung.

Nachhaltig trotz begrenzter Laufzeit

Auch wenn manche Initiativen trotz der Finanzierung durch Fördermittel nur eine begrenzte Laufzeit haben, können sie eine nachhaltige Wirkung entfalten. So bestand beispielsweise das Projekt „Innovationsregion Mittelsachsen“ (InnoSachs) von Ende 2000 bis Ende 2006. Ziel war es, in den Landkreisen Chemnitz und Mittweida sowie der Stadt Chemnitz für eine nachhaltige Entwicklung der Wirtschaftskraft zu sorgen. Der Fokus lag dabei auf den bestehenden technologischen Schwerpunkten wie Mikrosystemtechnik oder neue Werkstoffe. Zu den angestoßenen Projekten gehörten neben Nachwuchsentwicklung und Regionalmarketing u.a. eine Wissensbörse für Hochtechnologien, der Aufbau eines Lasermikrobearbeitungszentrums und die Entwicklung eines IT-Servicezentrums, um Verbundgeschäftsprozesse in innovativen KMU-Netzwerken zu fördern. Noch während der Laufzeit wurde Innosachs von GWT in Dresden übernommen, einer Transfereinrichtung der TU Dresden. „Die Strukturen bestehen weiter“, berichtet Andreas Werner, Leiter der Chemnitzer Niederlassung.

FÖRDERBANKEN IN DEUTSCHLAND

Förderbank	Bürgerschaft	Darlehen	Beteiligung	Zuschuss	Website
Landeskreditbank Baden-Württemberg	•	•			www.l-bank.de
LfA Förderbank Bayern	•	•	• ²		www.lfa.de
Investitionsbank Berlin	•	•	• ²	•	www.ibb.de
InvestitionsBank des Landes Brandenburg		• ¹	• ²	•	www.ilb.de
Bremer Aufbau-Bank		•	•		www.big-bremen.de
Investitionsbank Hessen Anstalt des öffentlichen Rechts	•	• ¹		•	www.ibh-hessen.de
Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern		•		•	www.lfi-mv.de
NBank Investitions- und Förderbank Niedersachsen		•		•	www.nbank.de
NRW.Bank	•	•	•		www.nrwbank.de
Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz	•	•	•	•	www.isb.rlp.de
SIKB Saarländische Investitionskreditbank	• ²	•	• ²		www.sikb.de
Sächsische Aufbaubank	•	•		•	www.sab.sachsen.de
Investitionsbank Sachsen-Anhalt		•		•	www.ib-sachsen-anhalt.de
Investitionsbank Schleswig-Holstein		•	•	•	www.ib-sh.de
Thüringer Aufbaubank	•	• ¹		•	www.aufbaubank.de

(1) zusammen mit der KfW, (2) über Tochtergesellschaften
Quelle: Bundesverband öffentlicher Banken Deutschlands

Föderale Fördervielfalt

Sofern Gründer wissen, worauf sie sich einlassen, sie auf ihre kommende Selbstständigkeit gut vorbereitet sind und „nur“ nach Geld suchen, lohnt sich ein Besuch bei der Förderbank des jeweiligen Bundeslandes. Sowohl Kleinstunternehmer mit einem Mikrobebedarf von wenigen Tausend EUR wie auch Hightech-Gründer, die gleich einen ein- oder zweistelligen Millionenbetrag suchen, werden hier fündig. Darlehen zählen bei allen Förderbanken zum Standard, zwei Drittel bieten auch Zuschüsse an, etwas weniger ▶

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2010



auch Bürgschaften und Beteiligungen. Mit der IBB Berlin und der ISB Rheinland-Pfalz sind nur zwei Institute in allen vier Bereichen aktiv. Hinsichtlich der Vielfalt an Förderzwecken unterscheiden sich die Banken teils deutlich: So liegen in Bremen nur Investitionen und Betriebsmittel im Fokus, während in Sachsen auch für Vorgründungsberatung, Coaching, Kreditsicherheiten oder Zuwendungen für den Lebensunterhalt Mittel bereitstehen.

Einige blühende Finanzierungslandschaften

Geht es um die Stärkung des Eigenkapitals, finden Gründer in Nordrhein-Westfalen dank der NRW.Bank eine blühende Finanzierungslandschaft vor. In Eigenregie führt die Förderbank des Landes je einen Fonds für junge technologieorientierte Unternehmen sowie wachstumsstarke Mittelständler. In dem einen Fall fließen zwischen 0,5 bis 3 Mio. EUR, in dem anderen zwischen 1 und 7 Mio. EUR. Seit Anfang 2009 gibt es außerdem speziell für die Kreativwirtschaft einen Fonds, der insgesamt 30 Mio. EUR investieren kann. Darüber hinaus hat die NRW.Bank gemeinsam mit lokalen Banken und privaten Kapitalgebern insgesamt sieben Regionalfonds aufgelegt. Ergänzend vermittelt die Business Angels-Initiative „win“ privates Eigenkapital an innovative Unternehmen. Gute Startbedingungen finden Gründer auch im Süden der Republik vor: Bereits seit 1995 finanziert Bayern Kapital vorrangig junge und innovative Technologieunternehmen. Auch die BayBG stellte Existenzgründern Beteiligungskapital zur Verfügung. Muttergesellschaft ist in beiden Fällen die LfA Förderbank Bayern. Als weiterer Kapitalgeber statet BayTech Venture, eine Tochtergesellschaft der Bayerischen Landesbank, Hightech-Unternehmen mit Beteiligungskapital aus. In Baden-Württemberg hat sich die L-Bank als Ansprechpartner für Bürgschaften und Darlehen positioniert. Über den L-EA Venture Fonds werden insbesondere Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen in den Bereichen Biotechnologie sowie Informations- und Kommunikationstechnologie finanziert. Ein wichtiger Ansprechpartner ist darüber hinaus die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) als Zentralbank der regionalen Sparkassen. Sie reicht Förderkredite aus – und über die Tochtergesellschaft LBBW Venture Capital auch Eigenkapital. Gemeinsam mit dem



Gemeinsames Ziel der vielgestaltigen Förderinitiativen ist es, jungen Unternehmen zum wirtschaftlichen Durchbruch zu verhelfen.

High-Tech Gründerfonds wurde darüber hinaus der Seedfonds BW ins Leben gerufen, der innovative Hightech-Gründungen im Ländle unterstützt.

Breites Spektrum auch andernorts

Auch wenn die Stadt Berlin mit dem Werbeslogan „Arm, aber sexy“ wirbt, stehen auch dort umfangreiche Fördermittel bereit. Insgesamt 82 Mio. EUR haben das Land und die ortsansässige Investitionsbank IBB Berlin für die Kreativwirtschaft sowie Technologieunternehmen aufgebracht. Sowohl der „VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin“ (30 Mio. EUR) als auch der „VC Fonds Technologie Berlin“ (52 Mio. EUR) gehen dabei offene Minderheitsbeteiligungen ein, die mit einer stillen Beteiligung oder einem Gesellschafterdarlehen kombiniert werden können. Genau wie in Rheinland-Pfalz werden in der Bundeshauptstadt alle Förderbereiche abgedeckt. Ein solides Spektrum bietet aber auch die Investitionsbank Sachsen-Anhalt an: Gründer-, Innovations- und Mezzanine-Darlehen, Auftragsvorfinanzierung sowie diverse Förderprogramme für Existenz- und Unternehmensgründer. Mittels des angeschlossenen Business Angels-Netzwerks Sachsen-Anhalt wird auch Eigenkapital in kleinem Umfang vermittelt.

KAPITAL DURCH „ENGEL“

Neben Landesförderbanken eignen sich auch Business Angels-Netzwerke als Anlaufstelle für Gründer. Üblicherweise vermeiden die „Kapitalengel“ den Schritt an die Öffentlichkeit und dank der Netzwerke können junge Unternehmer auf Kapitalsuche mit einer gezielten Ansprache gleich mehrere Business Angels erreichen. Aktuell 43 listet die Dachorganisation BAND auf ihrer Website www.business-angels.de auf, weiße Flecken auf der Landkarte gibt es dabei nicht. Haben es Gründer geschafft, einen Business Angel von ihrer Idee zu überzeugen, profitieren sie von dessen zwei Flügeln – denn neben Kapital investiert er im Regelfall auch Know-how.

Fazit:

Auch wenn Deutschland hinsichtlich der Gründerkultur im internationalen Vergleich noch Nachholbedarf hat, in einem Punkt zählt das Land zu den führenden Nationen: Gründer können auf eine vielfältige Förderinfrastruktur zurückgreifen. Sowohl die öffentliche Hand als auch private Anbieter bemühen sich um angehende Unternehmer; sie stellen Eigenkapital, vergünstigtes Fremdkapital, Fördermittel, Know-how und Kontakte zur Verfügung. Da es sowohl inhaltlich breit aufgestellte wie auch sehr fokussierte Initiativen gibt, finden Gründer für jeden Bedarf ein Angebot. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de



MUPET 2010

MUNICH PRIVATE EQUITY TRAINING

Donnerstag, 10. Juni und Freitag, 11. Juni 2010

Literaturhaus
Salvatorplatz 1
80333 München

Schwerpunkte in diesem Jahr u.a.

- Prospektpflichten und Prospekthaftung bei Private Equity Fonds
- Update zur Richtlinie über die Regulierung u.a. von PE-Fonds (AIFM)
- Alternative Strukturen bei der Akquisitionsfinanzierung
- Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG)
- Neueste Entwicklungen bei Management Incentives
- Neueste Entwicklungen beim Taking Private
- Rückkehr der IPOs?

*Sommerfest bei P+P Pöllath + Partners
Kardinal-Faulhaber-Str. 10 · 80333 München
Donnerstag, 10. Juni ab 18.00 Uhr*

P+P Training GmbH
Theatinerstraße 12
80333 München

Online Anmeldung ab sofort:
www.pptraining.de

Teilnahmegebühr EUR 500,– zzgl. MwSt.

„Vom ersten Tag an ein professioneller Auftritt“

Interview mit Thomas Villinger, Zukunftsfonds Heilbronn GmbH, und Loren Heilig, IBSolution GmbH

Gründer können sparsam direkt aus dem eigenen Kinderzimmer oder mit viel Kapital in eigenen Räumlichkeiten loslegen. Als Mittelweg können sie aber auch in ein Technologie- und Gründerzentrum gehen. Aus zwei unterschiedlichen Perspektiven haben Gründer Loren Heilig von IBSolution und Investor Thomas Villinger vom Zukunftsfonds Heilbronn sich mit einem solchen Zentrum beschäftigt. Warum Gründer hier einziehen sollten, wie wichtig weitere private Initiativen sind und was für ein gründerfreundliches Klima fehlt, verraten sie Maximiliane Worch im Interview.



Während des Interviews mit dem VentureCapital Magazin: Loren Heilig (li.) und Thomas Villinger (r.)

VC Magazin: Worin bestehen allgemein die Vorteile für junge Unternehmen, in einem Technologie- und Gründerzentrum (TGZ) zu sitzen?

Heilig: Man verfügt vom ersten Tag an über einen professionellen Auftritt. Telefonanschlüsse, IT, Empfang, Besprechungsräume, Kantine – die notwendige Infrastruktur kann für günstige Pauschalpreise sofort genutzt werden.

Villinger: Falls Wachstumsbedarf besteht, kann sich das Start-up ebenfalls sehr schnell und sehr günstig erweitern. Falls das Unternehmen nicht performt, kann man die Fläche im Gegenzug auch schnell verkleinern.

Heilig: Das stimmt. Auf dem privaten Immobilienmarkt werden vielfach Mindestmietzeiten von fünf Jahren und mehr verlangt. So weit kann kein Gründer schauen. Wir konnten damals im Gründerzentrum sogar Räume für nur drei Monate anmieten.

VC Magazin: Sollte sich ein Gründer für ein gemischtes Gründerzentrum mit Unternehmen aus verschiedenen Sektoren entscheiden oder für ein auf eine Branche fokussiertes?

Villinger: Eine reine Fokussierung ist dann sinnvoll, wenn man zusammenarbeitet, gemeinsam Förderanträge stellt oder Lieferanten-Kunden-Beziehungen bestehen. Die Spezialisierung eines TGZ ist für alle Parteien lohnenswert, wenn es auch ein regionales Hochschul- oder Technologieumfeld gibt.

Heilig: Falls die Auswahl besteht, muss ich die Frage beantworten können, was ich eigentlich vom Gründerzentrum möchte: Leichterem Zugang zu Business Angels, eine umfangreiche Infrastruktur nutzen, Vernetzung mit anderen Start-ups? Wir haben uns damals für die Innovationsfabrik in Heilbronn entschieden, weil wir dort die beste Infrastruktur vorgefunden haben.

VC Magazin: Wie wichtig ist die Kommunikation der Gründer untereinander?

„In Gründerzentren können Unternehmer die ersten, meist holprigen Jahre gemeinsam bewältigen“



Thomas Villinger

Villinger: Kommunikation ist wichtig. Gerade junge Gründer mit wenig Erfahrung brauchen Unterstützung und suchen diese bei Beratern, was teuer ist, oder bei anderen Gründern. Das ist ein Vorteil von Gründerzentren, die viele

kleine Start-ups aufnehmen. Hier können Unternehmer die ersten, meist holprigen Jahre gemeinsam bewältigen.

VC Magazin: Werden Unternehmen in einem Technologie- und Gründerzentrum mit Vorurteilen – ob nun positiv oder negativ – konfrontiert?

Villinger: Viele Gründer bleiben viele Jahre in einem Zentrum, andere verlassen die Standortgemeinschaft schon nach einem Jahr wieder, um einen eigenen Standort zu finden. Als Investor kann ich sagen: Es spielt überhaupt keine Rolle, wo jemand sitzt. Interessant sind allein das Produkt, der Markt und vor allem das Management.

Heilig: Bei uns war es die Herausforderung, dass unsere Kunden im gehobenen Mittelstand bis Konzernebene anzufinden waren. Daher konnten wir sie nicht zu uns einladen, weil sie sich in dem Ambiente nicht wiedergefunden haben. Das war erst beim Umzug in eigene Räumlichkeiten möglich.

Villinger: Es kommt auch immer auf das Zentrum selbst und dessen Image an. Die Innovationsfabrik in Heilbronn ist ein alter, durchaus ansehnlicher Klinkerbau, weshalb manche Gründer explizit mit dem Gebäude geworben haben.

Heilig: Hätten wir vorwiegend regionale Kunden gehabt, hätten wir das auch gemacht.

VC Magazin: Wie bewerten Sie die Infrastruktur bei der Gründerförderung seitens der öffentlichen Hand?

Heilig: Wir selbst haben keinerlei Förderung in Anspruch genommen und alles selbst finanziert. Die öffentliche Hand hat einiges an Förderung initiiert, was aber aus meiner Sicht vielfach kurzfristig orientiert ist. Es gibt Geld, man kann es beantragen und muss bestimmte Kriterien erfüllen. Das Problem tritt aber erst auf, wenn das Geld dann wirklich da ist. Wie nutze ich es effizient? Wie mache ich ein vernünftiges Investitionscontrolling? Hier sind die meisten Gründer auf sich alleine gestellt – es sei denn, es gibt einen Investor aus dem privaten Umfeld wie einen Business Angel. Dann muss man Förderung bereitstellen, die über reines Kapital hinausgeht. Der Zugang zu Managementwissen ist elementar und müsste in der klassischen deutschen Förderkultur verankert werden.

Villinger: Ich habe eine dezidierte Meinung zu dieser Förderkultur. Leider spielt das Unternehmertum in Deutschland keine große Rolle, es wird immer mit einem gewissen Argwohn bzw. mit Neid betrachtet. Es gibt auch an Schulen und Hochschulen Defizite, was das Thema Entrepreneurship angeht. In der Folge wird Unternehmertum in Deutschland eher zwanghaft gelebt. Ich habe diverse Unternehmen gesehen, die Deutschland verlassen haben, weil sie sich in dem Klima hierzulande nicht willkommen gefühlt haben.

VC Magazin: Welche Aspekte vermissen Sie?

Heilig: Es fehlt eine ganzheitliche Unterstützung. Man ist bei vielen Fragestellungen auf sich alleine gestellt. Uns interessiert das Thema Weiterbildung, aber allein in Heilbronn habe ich zehn bis zwölf Anbieter, von der IHK bis zur Hochschule. Hier gibt es keinerlei Unterstützung oder Leitlinien – jedes Unternehmen muss selbst viel Zeit

„Es fehlt eine ganzheitliche Unterstützung“



Loren Heilig

investieren, die richtigen Partner herauszusuchen. Es wäre sinnvoll, wenn die Wirtschaftsförderung hier die Kompetenz bündelt und den jungen Unternehmen sagt, was und wie kombiniert werden kann.

Villinger: In den USA finden sich Inkubatoren wie die Innovationsfabrik in jeder größeren Stadt, außerdem verfügen sie alle auch über ein angeschlossenes Netzwerk von Business Angels und Unternehmern.

Heilig: Die Services in einem Gründerzentrum müssen weitergedacht werden, damit auch größere Unternehmen davon profitieren können. Wenn ich eine Konferenz veranstalten möchte, muss ich leider nach Frankfurt ausweichen, weil hier das passende Angebot fehlt.

VC Magazin: Welche Wünsche haben Sie an Politik und Gesellschaft?

Villinger: Die Inkubatoren, die Initiativen und auch die Politik sollten alles dafür tun, dass junge Unternehmen mit Potenzial am Standort Deutschland bleiben. Diesen Einsatz vermisste ich hier vielfach. Wenn gute Firmen bleiben und wachsen, ziehen sie meist auch andere gute Firmen an. Das schafft weitere technologische Arbeitsplätze und mehrt den Wohlstand einer Region.

Heilig: Ich habe ähnliches Desinteresse auch bei Privatpersonen mitbekommen: Wir haben in der Region doch schon Unternehmen wie Audi, weshalb brauchen wir dann neue? Die Regionalzeitungen lassen das Thema ebenfalls links liegen. Es gibt aber auch Ausnahmen wie den Heilbronner Oberbürgermeister, der sich sehr engagiert zeigt. Von seinem Schlag muss es mehr geben.

VC Magazin: Herzlichen Dank für das Gespräch! ■

Maximiliane Worch
redaktion@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Loren Heilig hat zusammen mit zwei Partnern das Software-Systemhaus IBSolution gegründet, das lange Zeit in der Innovationsfabrik Heilbronn, einem Technologie- und Gründerzentrum, saß. Dieses wurde nach amerikanischem Vorbild aufgebaut von **Thomas Villinger**, der heute den Zukunftsfonds Heilbronn managt.

Hubertus Leonhardt

Teil 42 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Wenn Hubertus Leonhardt über den Beruf des Venture Capitalisten spricht, gerät der 41-Jährige auch nach 13-jähriger Branchenzugehörigkeit ins Schwärmen. „Die Bandbreite macht die Faszination aus – Fundraising sowie die Auswahl, Betreuung und Entwicklung der Unternehmen. Die Anforderungen sind sehr vielfältig“, erklärt Leonhardt. Für ihn machen aber auch weitere Aspekte den Reiz seiner Arbeit aus: „Es ist darüber hinaus eine besonders interessante Erfahrung, komplette Zyklen des Geschäfts hautnah mitzuerleben – vom Überlebenskampf bis zum Boom, von der Einwerbung neuer Mittel bis zum Verkauf oder IPO.“

Jahre der Ausbildung

Geboren und aufgewachsen im Sauerland, zog es Leonhardt nach Abitur und geleistetem Wehrdienst 1989 nach Mannheim. Von Siemens-Nixdorf hatte er das Angebot erhalten, ein die praktische Ausbildung begleitendes Studium zum Diplom-Betriebswirt (BA) an der dortigen Berufsakademie zu absolvieren, das ihm auch einen mehrmonatigen Aufenthalt bei Nixdorf in Chicago bescherte.

Auf Empfehlung seines Professors wechselte er anschließend in den Corporate Finance-Bereich von Arthur Andersen. Eine Zeit, in der er auch das Handwerkszeug für seine heutige Tätigkeit als Beteiligungsmanager erlernte: Jahresabschlussprüfung, Unternehmensbewertung, Due Diligence beim Kauf und Verkauf von Unternehmen. Fünf Jahre hielt es ihn bei der amerikanischen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft. Nebenbei absolvierte er die Prüfung zum Steuerberater und zum Chartered Financial Analyst (CFA).

Der Einstieg ins Venture Capital-Geschäft

Im Jahr 1997 kam er zur SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement, die von Reinhilde Spatscheck, Klaus Hentges und Dr. Bernhard Schirmers vier Jahre zuvor gegründet wurde. Sein erstes Projekt führte Hubertus Leonhardt zu Vita 34, wo er auch ein halbes Jahr als operativ tätiger Geschäftsführer direkt im Unternehmen arbeitete. „Eine interessante Zeit und ein sehr gutes Unternehmen. Ich denke noch gerne an den Moment, als wir beim IPO auf dem Parkett gestanden sind“, erinnert sich Leonhardt, der bis letztes Jahr noch dem Aufsichtsrat angehörte.

Bei SHS rückte er bereits ein Jahr nach seinem Einstieg an Stelle von Klaus Hentges in den Kreis der Managing Partner auf. Seither leitet er gemeinsam mit Spatscheck und Dr. Schirmers die Geschäfte der Tübinger Beteiligungsgesellschaft, die 1–5 Mio. EUR pro Finanzierungsrunde in junge Unternehmen im deutschsprachigen Raum



investiert. Aktuell hat das neunköpfige SHS-Team dafür rund 50 Mio. EUR aus dem 2008 geschlossenen dritten Fonds SHS III zur Verfügung. Im Portfolio befinden sich in erster Linie Unternehmen aus den Bereichen Medizintechnik, industrielle Biotechnologie und Diagnostics. „Die Universitätsstadt Tübingen bietet besonders interessante Optionen im Bereich Medizintechnik“, weiß Leonhardt zu berichten.

Sport und Ehrenamt

Auch privat hat der leidenschaftliche Sportler im 45 Kilometer südlich von Stuttgart gelegenen Tübingen eine neue Heimat gefunden. „Es ist eine Stadt mit hoher Lebensqualität. Als begeisterter Skifahrer schätze ich besonders die Nähe zu den Bergen“, sagt Leonhardt, der zudem gerne Squash spielt, Motorrad fährt und sich ehrenamtlich für Kinder mit Flüchtlingshintergrund einsetzt. ■

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 Koltjes (CVC Capital Partners) und Thomas Pütter (Allianz Capital Partners) sowie Aufsteiger der jüngeren Generation wie Marc Samwer (European Founders Fund) und Christian Angermayer (ABL-Gruppe).

+ Deutsche Börse Listing: Welcome to Your Future +

Standard + Entry Standard

Entry & General Standard Konferenz 2010 3. bis 5. Mai, Frankfurt am Main

XETRA | DEUTSCHE BÖRSE
GROUP

Entry Standard und General Standard im Fokus des Kapitalmarktes.

Die Deutsche Börse bietet speziell für Unternehmen, Fondsmanager, Analysten und Investoren aus dem Umfeld des Entry Standard und General Standard die passende Plattform. Besuchen Sie Präsentationen und Investoren-/Analystenkonferenzen von 80 Unternehmen. Nehmen Sie teil an Diskussionsforen und Workshops und profitieren Sie vom Wissen der Finanzexperten über aktuelle Finanzierungs- und Kapitalmarktthemen.

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.deutsche-boerse.com/listing > Events

SDAX + TecDAX + GEX +

Sponsoren:



EquityStory AG



Medienpartner:



„Für eine gemeinsame Zukunft ist eine neue Kultur der Partnerschaft nötig“

Panel-Diskussion im Rahmen des Finance Day auf der analytica 2010

Venture Capital ist in Deutschland derzeit grundsätzlich Mangelware – und besonders im Biotech-Bereich wird das klassische Modell der Risikokapitalfinanzierung zunehmend infrage gestellt. Gründe dafür sind vor allem der große Kapitalbedarf, der lange Finanzierungshorizont und ein signifikant höheres Risiko als in anderen Branchen. Im Rahmen der Fachmesse analytica diskutierten am 26. März fünf Experten mit Markus Hofelich, Redaktionsleiter der Sonderausgabe „Biotechnologie“ des GoingPublic Magazins, über die gegenwärtige Finanzierungssituation deutscher Biotech-Firmen, Finanzierungslücken und steuerliche Rahmenbedingungen in Deutschland.



Teilnehmer der Diskussionsrunde „Venture Capital: Knappes Wachstumskapital für Life Sciences-Unternehmen“ (v.l.n.r.): Michael Motschmann (MIG Verwaltungs AG), Peter Buckel (Suppremol GmbH), Moderator Markus Hofelich (GoingPublic Media AG), Ulrich Mahr (Max-Planck-Innovation), Dr. Jörg Neermann (LSP Life Sciences Partners) und Dr. Hubert Birner (TVM Capital GmbH)

VC Magazin: Wie beurteilen Sie die gegenwärtige Finanzierungssituation deutscher Biotech-Firmen, insbesondere in der Wachstumsphase?

Birner: Die Finanzierungssituation in diesem Segment ist von den präklinischen Daten bis hin zur Phase II miserabel. Man kann Investoren eher davon überzeugen, nur ein Entwicklungsprojekt zu finanzieren als eine Firma.

Buckel: Wir hatten in der Tat Probleme, als wir 2006 ein im akademischen Umfeld entwickeltes Produkt durch die Präklinik bringen wollten. Das ist eine der schwierigsten Phasen für eine Biotech-Firma, weil hier das erste Mal große Summen notwendig werden. Dank der Vermittlung von Max-Planck-Innovation haben wir aber einen italienischen Leitinvestor ins Boot holen können.

VC Magazin: Die Venture Capital-Industrie in Deutschland, insbesondere im Life Science-Sektor, befindet sich in einer harten Konsolidierungsphase. Was sind die Gründe dafür, was müsste sich ändern?

Neermann: Ohne private Investoren wie die Brüder Strüngmann würde es im deutschen Venture Capital-Bereich ausgesprochen finster aussehen. Derzeit ist es für viele Investoren schwierig, neue Fonds aufzulegen und dafür Geld einzusammeln. Aus dem deutschsprachigen

Raum fehlen institutionelle Anleger, die in Venture Capital investieren – viele Banken und Versicherungskonzerne haben sich um die Jahrtausendwende aus diesem Bereich zurückgezogen. Uns fehlen in Deutschland immer noch zwei, drei durchschlagende, große Erfolge: Es sind bisher nie Milliarden-Unternehmen entstanden, an denen Venture Capital-Geber gutes Geld verdient haben.

„Ohne private Investoren würde es im deutschen Venture Capital-Bereich finster aussehen“

Dr. Jörg Neermann, Life Science Partners

Mahr: Gesellschaften wie beispielsweise Earlybird haben sich aus diesem Segment, abgesehen von Medtech-Engagements, vollkommen zurückgezogen. Andere Investoren wie Global Life Science Ventures waren nicht in der Lage, ausreichend Geld für einen neuen Fonds zu sammeln. Insgesamt hat sich hier eine dramatische Lücke aufgetan.

Motschmann: Die Fonds der MIG AG, die von privaten Anlegern Geld einwerben, sind schlechter gestellt worden, indem die Steuerfreiheit dieser Investition mit der Abgeltungsteuer belastet worden ist. Auch der Wegfall von Verlustvorträgen ist ein vollkommener Irrsinn. Die Politik befasst sich mit diesem Thema nicht unter dem Aspekt, den Unternehmen eine Möglichkeit bieten zu wollen, überhaupt eine Finanzierung zu bekommen.

Buckel: Ich mache mir auch Gedanken über die Nachhaltigkeit von Biotech-Finanzierungen. Viele Frühphaseninvestoren denken oft nur an Zeiträume von vier bis fünf

„Anders als in den USA haben wir es mit keiner nachhaltigen Industrieentwicklung zu tun“

Peter Buckel, Supremol

Jahren oder weniger – aber das ist eine Zeitspanne, in der Arzneimittel nicht entwickelt werden können. Die Finanzierung bis zur Markteinführung ist etwas, was wir in Deutschland kaum erleben, und dadurch bauen wir – anders als die USA – keine tragfähige Biotech-Industrie auf.

Birner: Außerdem gibt es ausgesprochen wenig staatliche Initiativen. Frankreich gewährt seinen Privatanlegern beispielsweise schon heute Steuervorteile, nicht erst, wenn sie aus den Investments rausgehen. Positiv in Deutschland ist die extreme Innovationskraft, wie es z.B. bei Max-Planck der Fall ist. Pharma-Unternehmen zeigen großes Interesse, Kapital zu geben. „Wir geben euch Geld und helfen euch bei den Exits und der Due Diligence“ – das alles sind nur Zwischenschritte. Ziel ist es, dass Unternehmen gekauft werden.

VC Magazin: Welche Rolle spielen alternative Finanzierungsmöglichkeiten zu Venture Capital, beispielsweise Fördermittel?

Buckel: Wir machen uns in Deutschland zu wenig Gedanken, wie der Technologietransfer von der akademischen Forschung zur Anwendung funktionieren kann: Die öffentliche Seite sollte gerade die frühe Entwicklung bis zum Wirkungsnachweis im Patienten in Biotech-Firmen fördern, um die entscheidende Lücke am Anfang zu schließen. Was hilft uns deutsche Spitzenforschung, wenn die meisten deutschen Patente von ausländischen Firmen gekauft werden, weil wir daraus keine Produkte entwickeln können? Finanzierung von Grundlagenforschung sollte auch den Transfer in die Produktentwicklung einschließen.

VC Magazin: Welche Technologietrends bzw. Geschäftsmodelle im Bereich der Biotechnologie sind derzeit und künftig aus Investorensicht interessant? Ist eine FIBCO – fully integrated biotech company – überhaupt zu finanzieren?

Motschmann: Stellen Sie sich vor, wie viel Kapital allein für den Aufbau einer FIBCO notwendig wäre. Das ist im Venture Capital-Bereich gar nicht darzustellen. Um diesen Weg zu beschreiten, braucht man entweder Pharma-affine

Partner, die viel Geld in die Hand nehmen, oder man versucht, Kapital über die Börse einzusammeln – was derzeit leider nicht möglich ist. Wünschenswert wäre, dass sich der Kapitalmarkt so weit beruhigt, dass die Anleger wieder bereit sind, Biotech-Aktien zu kaufen.

Birner: Erst wenn es großen Unternehmen gelingt, Geld zu erwirtschaften, dann erhalten auch die guten kleinen Gesellschaften Geld.

„Erst wenn es großen Unternehmen gelingt, Geld zu erwirtschaften, erhalten auch die guten kleinen Geld“

Dr. Hubert Birner, TVM Capital

Neermann: Das FIBCO-Modell ist jedoch tot. Es wird sicherlich einzelne Firmen geben, die dieses Modell durchziehen können: Das sind die Firmen, die heute schon eine etwas größere Pipeline haben und mit Nachhaltigkeit wirtschaften. Das wird sich auch im Aktienkurs signifikant widerspiegeln. ▶

Anzeige

Danke an alle Beteiligten des „Finance Day 2010“, der anlässlich der analytica am 26.3.10 stattfand



Dr. Holger Bengs (Biotech Consulting), Dr. Hubert Birner (TVM Capital GmbH), Peter Buckel (Supremol GmbH), Dr. Ulrich Dauer (4SC AG), Prof. Horst Domdey (Bio^M Biotech Cluster Development GmbH), Dr. Thorsten Eggert (Evocatal GmbH), Dr. Hanns Frohnmeyer (Landesbank Baden-Württemberg), Dr. Gerhard Hahner (Science4Life), Holger Clemens Hinz (quirin bank), Prof. Dr. Dirk Honold (BIO Deutschland e.V.), Dr. Manfred Kircher (CLIB2021 – Cluster industrielle Biotechnologie), Dr. André Koltermann (Süd-Chemie AG), Dr. Werner Lanthaler (Evotec AG), Axel Leimer (AMSilk GmbH), Ulrich Mahr (Max Planck Innovation), Michael Motschmann (MIG Verwaltungs AG), Jörg Neermann (LSP), Prof. Dr. Detlev Riesner (Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf), Dr. Jörg Ritter (Holme Roberts & Owen Germany LLP), Roland Sackers (Qiagen AG), Dr. Peter Terhart (BVK, S-REFIT AG), Marco Winzer (High-Tech Gründerfonds Management GmbH), Dr. Holger Zinke (B.R.A.I.N. AG), Prof. Dr. Haralabos Zorbas (BioM WB GmbH)

VC Magazin: Hat die Kombination aus Venture Capital und Biotechnologie in Deutschland noch eine Zukunft?

Buckel: Das Venture Capital-Modell hat in Deutschland nur eine Chance, wenn alle bereit sind, aus der Vergangenheit zu lernen. Das gilt für die Gründer, aber auch für die Politik, für Investoren, für den Aufbau der Fonds und den Umgang mit Portfolio-Gesellschaften. Biotechgründer haben teilweise das Vertrauen in Venture Capital verloren und starten Businessmodelle ohne VCs. Für eine gemeinsame Zukunft ist eine neue Kultur der Partnerschaft nötig. Dass dies möglich ist, erleben wir mit unseren derzeitigen Investoren.

Mahr: Ich sehe für die Biotechnologie hier in Deutschland eine sinnvolle Zukunft. Die Politik sollte die Vorschläge

*„Ich sehe für die Biotechnologie
hier in Deutschland
eine sinnvolle Zukunft“*

Ulrich Mahr, Max-Planck-Innovation

von Branchenvertretern angemessen berücksichtigen, um ein besseres, wettbewerbsfähigeres und attraktiveres Umfeld zu generieren. Das Interesse, etwas zu ändern, ist da. Deutschland ist als Wissenschaftslandschaft sehr gut aufgestellt, es gibt bahnbrechende Entwicklungen. Wir haben lediglich ein Finanzierungsproblem. Erfreulich ist aber, dass diese Kapitalücke zumindest teilweise vom Ausland gefüllt wird. Dies bestätigt, dass die Engagements in Deutschland als solche attraktiv sind.

Neermann: Wir werden uns auf einzelne Projekte konzentrieren, die man über den Zeitraum von drei oder vier

Jahren finanziert, um dann die Möglichkeit zu haben, sie zu veräußern.

Motschmann: Die steuerlichen Rahmenbedingungen müssen sich ändern, sowohl für Unternehmen, Privatanleger wie auch für institutionelle Investoren. Zudem wäre es

*„Die steuerlichen Rahmenbedingungen
müssen sich für Unternehmen, Privatanleger
und institutionelle Investoren ändern“*

Michael Motschmann, MIG

wünschenswert, dass die Kapitalmärkte wieder funktionieren. Wenn diese beiden Dinge eintreten, dann ist mir um den Standort nicht bange, denn in der Wissenschaft ist Deutschland herausragend.

VC Magazin: Herzlichen Dank für das Gespräch! ■

*Protokolliert von Alexandra Rößer.
alexandra.roesser@vc-magazin.de*

Zu den Diskussionspartnern

Dr. Hubert Birner ist General Partner bei TVM Capital, **Dr. Jörg Neermann** Partner bei Life Science Partners und **Michael Motschmann** Vorstand der MIG Verwaltungs AG. **Ulrich Mahr** ist Mitglied der Geschäftsleitung von Max-Planck-Innovation. **Peter Buckel** steht der Supremol GmbH als Geschäftsführer vor.

ZWEITER FINANCE DAY AUF DER ANALYTICA 2010 – TRENDS RUND UM LIFE SCIENCES UND FINANZIERUNG

Auf dem zweiten Finance Day am 26. März 2010 gaben anerkannte Experten Auskunft in Diskussionsforen und Vorträgen. Anlass war die Messe analytica 2010 – die Weltleitmesse für Analytik, Labortechnik, Biotechnologie/Life Sciences und Diagnostik.

Stabile Besucherzahlen

Die Besucherzahlen der diesjährigen analytica blieben trotz der angespannten wirtschaftlichen Situation im Vergleich zur letzten Messe vor zwei Jahren stabil: Aus mehr als 120 Ländern kamen knapp 33.000 Fachbesucher nach München. Die Zahl der Aussteller lag bei 1.038 Unternehmen aus 37 Ländern, die Internationalität stieg noch einmal deutlich an. „Die diesjährige analytica hat unsere Erwartungen übertroffen und ist ihrer Rolle als internationale Leitmesse der Branche erneut gerecht geworden“, resümierte Norbert Bargmann, stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe München GmbH.

Hochkarätige Besetzung

Der Finance Day hat 2010 zum zweiten Mal stattgefunden – wieder organisiert von der GoingPublic Media AG – und bot ein Programm rund um die Finanzierung von Life Science-Unternehmen. In den vier Blöcken diskutierten renommierte Branchenexperten über aktuelle Herausforderungen in den Themenfeldern Frühphasenfinanzierung, Venture Capital, weiße Biotechnologie und börsennotierte Life Science-Unternehmen. Zu den Teilnehmern gehörten u.a. Financiers wie Dr. Hellmut Kirchner, Marco Winzer (High-Tech Gründerfonds), Unternehmer wie Dr. Werner Lanthaler (Evotec) und Roland Sackers (Qiagen), Dr. Ulrich Dauer (4SC) sowie Vertreter der weißen Biotechnologie wie Dr. Holger Zinke (B.R.A.I.N.), Dr. Manfred Kircher (CLIB2021 – Cluster industrielle Biotechnologie) oder Dr. André Koltermann (Süd-Chemie) und viele mehr.

markus.hofelich@vc-magazin.de

EVCA CFO-COO SUMMIT



Practical insights and strategies
for private equity operations

8-9 June 2010
Berlin, Germany

In an increasingly capital constrained market, facing unprecedented regulatory change, the role of legal, operational and financial directors has never been more important or diverse.

This summit, designed and delivered by leading figures in the industry, will leave COOs, CFOs, managing partners and legal & compliance officers well equipped to meet the complex challenges that lie ahead.

To learn more about this event, please visit:
www.evca.eu/cfo-coo_summit_2010.html



EUROPEAN
PRIVATE EQUITY &
VENTURE CAPITAL
ASSOCIATION

Sponsor:



Bringing clarity to private equity.

Start-up-Finanzierung dies- und jenseits des Rheins

Deutschland und Frankreich im Praxisvergleich



Early Stage-Finanzierung für junge Technologieunternehmen funktioniert in Deutschland und Frankreich bei näherer Betrachtung recht unterschiedlich – Besonderheiten, die vornehmlich auf unterschiedlichen politischen Denkschulen basieren. Über das Für und Wider föderaler und zentralistischer Philosophien mag man streiten, doch eine Tatsache braucht nach Marktbeobachtungen der letzten Jahre wohl keinen Beweis mehr – dass sich nämlich im Venture Capital-Bereich die jenseits des Rheins praktizierte Variante steuerbegünstigter Publikumsfonds als stabile Basis einer erfolgreichen Innovationsfinanzierung darstellt.

Zauberformel „FCPI“

Satte Verhältnisse herrschen auf den ersten Blick für französische Start-ups, von denen inzwischen in zunehmendem Maße auch ihre deutschen Kollegen profitieren; der erfolgreiche Markteintritt von Crédit Agricole Private Equity und weiterer französischer Venture Capital-Akteure mit speziellem Deutschlandfokus, die seit 2008 auf der Suche nach vielversprechenden Investments sind, beweisen dies. FCPI oder „Fonds Commun de Placement dans l'Innovation“, so heißt seit gut zehn Jahren die Zauberformel für französische Technologiegründer. Diese Fonds müssen kraft Steuergesetzgebung in Technologieunternehmen investieren, die einen signifikanten Umsatzanteil in Forschung und Entwicklung investieren. Zu diesen Innovationsfonds mit Einkommensteuervorteil für die privaten Kapitalgeber gesellen sich weitere Fondsmodelle: FIP und Fonds Commun de Placement à Risques (FCPR), letztere das Pendant zum klassischen Venture-Fonds für institutionelle Investoren.

1 zu 0,4 für Frankreich

Während FCPR jedoch in Deutschland wie Frankreich schon seit Jahren unter mangelndem Appetit ihrer institutionellen Limited Partner leiden, haben 38 französische Managementgesellschaften bei den rein publikumsorientierten FCPI und FIP im vergangenen Jahr trotz Finanzkrise gemeinsam 900 Mio. EUR eingesammelt. Zusammen mit bis zu 150 Mio. EUR durch klassische FCPR-Fonds wurden somit im Krisenjahr 2009 in Frankreich über 1 Mrd. EUR (2008: 1,3 Mrd. EUR) frische Fondsmittel zur Verfü-

gung gestellt. Im Vergleich: Deutsche Early Stage-Finanzierer sammelten 2008 nicht einmal 400 Mio. EUR, mit seitdem deutlich fallender Tendenz. Zusätzliches Eigenkapital hat der französische Staat während der Finanzkrise mit dem sogenannten Fonds Stratégique d'Investissement (FSI) bereitgestellt, der – ähnlich dem deutschen Pendant „Wirtschaftsfonds Deutschland“ – Firmen in temporärer Bedrängnis aushelfen soll.

„Negative Steuer“ spart Entwicklungskosten

Neben soliden Eigenkapitalquellen stellt die französische Agentur für Innovation (OSEO) eine weitere wichtige Finanzierungssäule auf Basis von Fremdkapital dar. Junge, innovative Firmen erhalten von dieser staatlichen Mittelstandsförderbank Kredite, die mit bis zu 3 Mio. EUR leicht Venture Capital-Niveau erreichen können und damit als wichtiges Komplement zum Eigenkapital gelten. Grundsätzlich anspruchsberechtigt sind Firmen, die den Status „Jeune Entreprise Innovante“ (JEI) reklamieren können und automatisch von einer Art „negativen Steuer“ (Crédit d'Impôt Recherche, CIR) profitieren. Dieses Instrument trägt im Sinne einer Entwicklungskostenersparnis wesentlich zur Gesamtfinanzierung bei und wird in Frankreich von nahezu allen Venture Capital-finanzierten Firmen genutzt. Aus diesem Grund ist es für französische Firmen längst nicht so attraktiv wie für manches deutsche Start-up, Ressourcen für Forschung und Entwicklung in Low-Cost-Ländern (Indien, Rumänien, Ukraine ...) in Anspruch zu nehmen.

Vorteil Deutschland im Arbeitsrecht

Diesen Vorteilen bei planmäßigem Geschäftsverlauf stehen in Frankreich inhärente Probleme bei raschen strukturellen Anpassungen in Krisensituationen gegenüber: Während deutsche Start-ups aufgrund der flexiblen Kurzarbeitsinstrumente Auftragsflauten und knappe Kassen elegant umschiffen können, warten in Frankreich die von CEOs gefürchteten „Conseils de Prud'hommes“, Arbeits- und Sozialgerichte mit Laienrichtern. Deren zu meist unvorhersehbare Urteile, die oft zu unverhältnismäßig hohen Abfindungen führen, rechtfertigen bei anstehenden Restrukturierungsmaßnahmen schon bei sehr

kleinen Firmen die frühzeitige Hinzunahme erfahrener Human Resource-Manager, um Arbeitsrechtsprozesse vernünftig auszusteuern.

Placement Agents bereits bei A-Runden

Beim Blick auf die Anbahnung von Frühphasenfinanzierungen zwischen Kapitalgebern und -nehmern offenbaren sich weitere Unterschiede zwischen Deutschland und Frankreich. Paris ist der Kristallisationspunkt des wirtschaftlichen, kulturellen und gesellschaftlichen Lebens in Frankreich und die Venture Capital-Branche ein Abbild dessen: Alle wichtigen Venture Capital-Gesellschaften residieren zwangsläufig an der Seine; über 20 aktive Player im FCPI/FIP-Sektor und weitere 20 FCPR-Adressen haben zu einer Ballung junger Technologiefirmen im Großraum Paris geführt, die dort auch operationell untereinander sowie mit Partnern und Zulieferern eng vernetzt sind. Insbesondere aufgrund der sprudelnden FCPI-Quellen werden die meisten Finanzierungsrunden mithilfe von professionellen Placement Agents geschlossen. Dieser Service rechnet sich bereits bei A-Runden, führt zum Leidwesen der französischen Investoren aber meist zu größerer Transparenz und damit höheren Bewertungen als in Deutschland.

Kleinere Kriegskassen ...

Hierzulande gibt es dagegen neben den wenigen verbliebenen, aktiven Frühphasen-Investoren für Start-up-Unternehmen im Early Stage-Bereich hauptsächlich Business Angels und den in Bonn ansässigen High-Tech Gründerfonds. Aus beiden Quellen lässt sich jedoch in der Regel im ersten Schritt in Summe kaum mehr als 1 Mio. EUR in Eigenkapital herauslösen, unter Umständen aufstockbar über regionale Förderfonds wie die Investitionsbank Berlin oder die LfA Förderbank Bayern. Somit starten deutsche Gründer zumeist mit zunächst deutlich kleineren „Kriegskassen“; allerdings meist auch mit moderateren Kosten. Im erweiterten Pariser Einzugsbereich, der Île-de-France, leben fast zwölf Millionen Menschen mit sehr urbanem, Technik-affinem Lebensstil und deutlich überdurchschnittlichem Einkommen. Dies spiegelt sich auch in höheren Kosten für Start-ups wider. Etwas



frugaler geht es nur in den (wenigen) kleineren französischen Innovations-Subzentren wie Grenoble, Lyon und der allerdings an Bedeutung verlierenden Region Sophia-Antipolis nahe Nizza zu.

... und zersplitterte Szene in Deutschland

Im Vergleich verfügt Deutschland sicherlich über eine mindestens ebenso starke Technologiegründerszene, nur ist diese hier zersplitterter und es kommt in manchen Bereichen nicht zu den Synergie-Effekten, die sich aus dichter Allokation aller Marktkomponenten in ganz wenigen Clustern ergibt. Aus Gründersicht attraktiver sind dagegen die durchschnittlich moderateren Gehälter im Start-up-Bereich, ein Aspekt, der nicht zuletzt durch die geringeren deutschen Sozialversicherungsbelastungen optimiert wird. Auch bei der Internationalisierung haben deutsche Start-ups in der Regel Vorteile gegenüber französischen Firmen, Sprachkenntnisse und die rasche Assimilierung anderer kultureller Gegebenheiten scheinen ihnen leichter zu fallen. Gleichstand herrscht dagegen bezüglich des Nachholbedarfs bei den Kommerzialisierungskompetenzen der Gründer; diesem Bereich widmen Venture Capitalisten beider Länder deshalb nach wie vor und zwangsläufig einen guten Teil ihrer Aufmerksamkeit und ihres finanziellen Engagements. ■

Zum Autor



Christian Claussen ist seit Anfang 2009 Senior Partner im Venture Capital-Team von Crédit Agricole Private Equity (CAPE), Paris. Zuvor war er neun Jahre General Manager bei TVM Capital und brachte den Corporate Venture Fonds der Kommunikationssparte von Siemens zum erfolgreichen Start.

„Das Dringende ist selten wichtig“

Interview mit Prof. Dr. Lothar Seiwert, Experte für Zeitmanagement

In deutschen Unternehmen verlieren Führungskräfte aufgrund administrativer Tätigkeiten viel Zeit. Ihr Output frisst fast einen ganzen Arbeitstag pro Woche (18,5%) auf. Diese und andere Ergebnisse von Produktivitätsstudien der Unternehmensberatung Proudfoot Consulting spielen dem vielleicht bekanntesten deutschen Zeitmanagementexperten Lothar Seiwert in die Hände. Im Interview mit Georg von Stein spricht er darüber, wie man die E-Mail-Flut bewältigt, durch „Stehungen“ Zeit spart und was wir von Bären lernen können.



Prof. Dr. Lothar Seiwert hat sich auf Zeit- und Lebensmanagement sowie Work-Life-Balance spezialisiert.

VC Magazin: Was sind die drei größten Fehler von Managern im Umgang mit der Zeit?

Seiwert: Viele Manager versuchen, zu viel auf einmal zu tun. Sie erledigen viel zu viel dringliche Dinge, statt die wirklich wichtigen. Sie reagieren zu sehr auf die Prioritäten anderer.

VC Magazin: Was sind Ihre Tipps, besser mit seiner Zeit umzugehen?

Seiwert: Das Wichtige ist selten dringend und das Dringende ist selten wichtig. Konzentrieren Sie sich auf die wirklich wichtigen Dinge Ihres beruflichen wie privaten Lebens. Setzen Sie glasklare Prioritäten. Herzinfarkt, Burn-out, Sinnkrise oder eine zerbrechende Beziehung – erst dann wacht jemand auf, um etwas in seinem Leben bezüglich seiner Work-Life-Balance positiv zu verändern. Ich kann Anstöße geben, indem ich z.B. anrege, die Lebensvision aufzuschreiben oder die eigene Grabrede zu verfassen. Das erschreckt manche, bewirkt bei anderen sehr viel. Aber die Betroffenen müssen es immer selbst in die Hand nehmen.

VC Magazin: Die ganzen Überall-Kommunikationsmedien wie Blackberry schaffen einen hohen Erwartungsdruck. Wie sollte man mit E-Mail-Tsunamis umgehen?

Seiwert: In der Financial Times Deutschland vom 26. Januar 2010 stand, dass der neue Chef von PricewaterhouseCoopers alles für seine Kunden gibt, 24 Stunden erreichbar ist, den Blackberry selbst am Strand oder in den Bergen dabei hat und seine Antworten 24 Stunden am Tag umgehend kommen. So ein Manager übertreibt es, weil er glaubt, immer für alle da sein zu müssen, auch für seine Kunden. Wer dankt ihm das? Niemand – es gibt nur einen schönen Nachruf. Ich habe nichts gegen Blackberry, iPhone oder Ähnliches. Ich besitze selber so etwas. Aber

wie Paracelsus schon sagte: „Es gibt keine Gifte und keine Heilmittel, sondern nur Substanzen, entscheidend ist die Dosierung.“ Und viele dosieren über. Gerade der Vorstandsvorsitzende hat dabei eine Vorbildfunktion.

VC Magazin: Neben üblichen Tipps, wie E-Mails nur zu einer bestimmten Zeit bearbeiten, sich Ordner nach Wichtigkeit anlegen – was sind Ihre Tipps, die darüber hinausgehen?

Seiwert: Weniger ist mehr. Es ist fast schon Körperverletzung, wie man den anderen Zeit stiehlt. Man sollte sich auf das Wesentliche konzentrieren, die Kurzfassung schicken oder die Kurzfassung der Kurzfassung und die anderen erst gar nicht produzieren. Ich arbeite, wenn möglich, nur mit der Betreffzeile. Was früher das Telegramm war, schreibe ich in die Betreffzeile ohne umständliche Absätze, z.B. „Vorschlag Telko Dienstag, 17:30 Uhr“, dann mache ich ein Smiley, EOM – das steht für End of Message. Twitter ist da eine gute Schulung. Und die besten E-Mails werden gar nicht erst gesendet. Schreiben Sie auch nur an die, die es wirklich betrifft, denn oft mailt jeder einfach an jeden.

VC Magazin: In Ihrem Buch zitieren Sie Napoleon Bonaparte: Es gebe Diebe, die nicht bestraft werden und dem Menschen doch das Kostbarste stehlen, die Zeit. Wie kann man sich gegen Zeitdiebe wehren?

Seiwert: Das alles Entscheidende ist immer der Schritt vorher, mich auf das wirklich Wichtige zu konzentrieren. Beantworten Sie nicht jede Mail oder das, was auf Sie hereinströmt, spontan. Bemühen Sie sich um Kürze und Präzision. Das Pareto-Prinzip besagt ja, dass man oft in 20% der Zeit 80% der Ergebnisse erzielen kann. Lassen Sie sich nicht jeden Termin aufs Auge drücken und verankern Sie aktiv Zeitfenster – sprich Termine mit sich selbst.

Fixieren Sie für wichtige Präsentationen die Zeit zum Vorbereiten schriftlich im Kalender. Viele tragen sich nur das Ereignis und den Endzeitpunkt ein, aber nicht die To-dos dafür. Verteidigen Sie diese Termine vehement gegen die Zeitanfragen und Erfordernisse anderer. Wenn nicht, wird man wie bei einer Zahnarztpraxis mit Terminen zugepflastert. Schreiben Sie Ihre To-do-Liste auf Papier oder elektronisch für eine Woche, einen Monat oder nur den nächsten Tag. Ordnen Sie nach Wichtigkeit und arbeiten das ab. Und bei hereinkommenden wichtigen Ereignissen können Sie dann ja flexibel neu ordnen, weil Sie den Überblick haben.

VC Magazin: Wie hilft Ihre ALPEN-Methode bei der Zeitplanung?

Seiwert: Also A ist der erste Schritt und bedeutet, nach A-Aufgaben aufzulisten. Bei L schätzen sie die Länge der Tätigkeiten. Im dritten Schritt P planen Sie Pufferzeiten ein, z.B. für Anreisen. E heißt Entscheiden über Prioritäten, was wichtig ist, was zuerst kommt, was gegebenenfalls unter den Tisch fallen kann. Im fünften Schritt N geht es um Nachkontrolle, was nicht erledigt wurde und warum.

*„Herzinfarkt,
Burn-out
oder Sinnkrise –
erst dann
wacht jemand auf“*



Wenn Sie etwas dreimal übertragen, stimmt etwas mit der Prioritätensetzung nicht. Hilfreich ist auch, eine Zeit lang in einem Zeitprotokoll zu dokumentieren, was Sie den ganzen Tag tun. Für das Auswerten empfehle ich dann drei Kriterien: War die Tätigkeit überhaupt notwendig? War der Zeitaufwand gerechtfertigt? War der Zeitpunkt sinnvoll oder hat man da etwas einfach zu spontan gemacht?

VC Magazin: Ein weiterer Zeitfresser können die extrem vielen Meetings sein. Was raten Sie, um dieser Falle zu entkommen?

Seiwert: Eine Besprechung, die auf 10 Uhr angesetzt ist, dauert in der Regel immer bis Mittag. Eine Besprechung, die um 11 Uhr terminiert ist, ebenfalls, denn man kommt schneller auf den Punkt. Eine Besprechung, die um 11.30 Uhr angesetzt ist, ist oft bei höherer Produktivität auch zum Mittagessen fertig. Und wenn Sie das Ganze dann noch im Stehen abhalten, sind Sie vielleicht sogar in zehn Minuten fertig. Stellen Sie sich die Frage, was würde passieren, wenn Sie diese Besprechung nicht einberufen, zu dieser Besprechung nicht hingehen, wenn Sie diese Mail nicht beantworten würden.

VC Magazin: Was sagt die Hirnforschung zum Thema Zeitmanagement?

Seiwert: Multitasking ist Quatsch, belastet uns und setzt uns unter Stress. Es ist besser, immer nur eine Sache auf einmal zu tun. Auch dass Frauen Multitasking beherrschen, ist wissenschaftlicher Unsinn.

VC Magazin: Wenn Sie Ihre eigene Grabrede schreiben müssten, was wären die wichtigsten Sätze?

*„Multitasking
ist Quatsch,
belastet uns
und setzt uns
unter Stress“*



Seiwert: Er hat viele Menschen inspiriert und angeleitet, ihr eigener Lebensunternehmer oder Life-Leader zu werden. Er hat den Menschen gezeigt, wie sie trotz Hektik und Stress ein glückliches, zufriedenes und erfülltes Leben führen können. Ein Freund vieler Menschen und Tiere, besonders der Bären.

VC Magazin: Sie sind im Bärenpark Worbis Pate der Bären Emma und Max. Warum, was fasziniert Sie so an Bären?

Seiwert: Bärig lebt es sich leichter. Bären, insbesondere Eisbären, verkörpern mit ihrer Schnelligkeit, Kraft und Dynamik auf der einen Seite und ihrer Gelassenheit auf der anderen Seite sehr sympathisch, was man im Leben braucht. Es erfüllt mich und mein Herz mit großer Trauer, dass die größten Landraubtiere, die Eisbären, in einigen Jahrzehnten ausgestorben sein werden. Da lernt die Menschheit nicht, was sie mit diesem Planeten Erde macht.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

Georg von Stein
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Prof. Dr. Lothar Seiwert leitet die Seiwert Keynote-Speaker GmbH, die sich auf Zeit- und Lebensmanagement sowie Work-Life-Balance spezialisiert hat. Er hat über vier Millionen Bücher verkauft und verzeichnet bislang fast eine halbe Million Besucher bei Seminaren und Vorträgen in Europa, Asien und den USA. Seit 2009 ist Seiwert Präsident der German Speakers Association e.V. (GSA).

Zuschüsse sind gefährliche Drogen

Zum Autor



Dr. Michael Brandkamp ist Geschäftsführer der High-Tech Gründerfonds Management GmbH mit Sitz in Bonn. Vor dem Aufbau des High-Tech Gründerfonds verantwortete er als Abteilungsdirektor innerhalb der KfW Bankengruppe den Bereich Innovationsfinanzierungen und Beteiligungen.

Es gibt Investoren, die lästern, dass Technologieunternehmen systematisch auf der Suche nach Zuschüssen sind und sporadisch den Kunden ins Visier nehmen. Tatsächlich sind Zuschüsse die offenbar attraktivste Finanzierungsquelle. Sie müssen weder verzinst und zurückgezahlt noch gegen Unternehmensanteile gerechnet werden. Es besteht zwar Einigkeit darüber, dass insbesondere kleine, junge Unternehmen ohne Zuschüsse ihre Innovationen kaum entwickeln können. Allerdings ist die Versuchung groß, Förderprojekte zu defi-

nieren, allein um Zuschüsse akquirieren zu können. Dabei kann die Ausrichtung des Unternehmens auf seine Kunden ins Abseits geraten. Tatsächlich ist das Know-how, Förderanträge zu stellen, bei Ausgründungen aus Forschungseinrichtungen eher vorhanden als Vertriebskompetenz. Somit ist es kurzfristig effizienter, Förderanträge auszuarbeiten als Kunden zu überzeugen. Da Kosten für die Markteinführung ohnehin kaum förderfähig sind, passen die Wissenschaftsgründer sehr gut zu den Anforderungen der Programme. Positiv ist dagegen, dass immer mehr Förderprogramme auf die frühe Unternehmensphase zugeschnitten sind. Beispiele sind das Exist-Programm, insbesondere Exist-Forschungstransfer oder auch GoBio. Hier werden Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen zunächst im Rahmen der Hochschule, später dann nur noch als Unternehmen projektunabhängig gefördert und gecoacht. Die Unternehmen müssen eigene Mittel aus Umsätzen oder über Beteiligungskapital beisteuern. Zuschüsse für Entwicklungsprojekte können ebenfalls durch Beteiligungskapital gehebelt werden und somit substantiell zur Finanzierung beitragen. Allerdings steuern gute Unternehmer ihr Business von der Marktseite her und binden Zuschüsse nur ein, wenn sie genau auf der Roadmap des Unternehmens liegen. Sie wissen, dass Zuschüsse gefährliche Drogen sind: Eine wohldosierte Dosis ist nützlich, eine Überdosis jedoch sehr gefährlich. ■

Anzeige

Wir bieten:

- Geschäftsräume, Labore, Werkstätten
- Beratung und Coaching zum Businessplan, Finanzierung und Unternehmensaufbau
- enge Kontakte zu High-tech Netzwerken (z.B. Silicon Saxony)
- PR-Unterstützung
- Management von nationalen/internationalen Technologietransferprojekten
- Kostenlose Nutzung der Konferenz- und Besprechungsräume inkl. Technik

Ihr Ansprechpartner: Dr. Bertram Dressel
 Gostritzer Straße 61-63, D-01217 Dresden
 Telefon: +49 351. 871 8665, Fax: +49 351. 871 8734
 E-Mail: kontakt@tzdresden.de, www.tzdresden.de

Zukunft Gestalten!

Standorte für High-Tech in Dresden.



TechnologieZentrumDresden GmbH

Zahlreiche Fördertöpfe, einige Fallstricke

Unternehmensfinanzierung unter Einbindung öffentlicher Fördermittel

Die Wirtschaftskrise bringt extreme Herausforderungen für Banken und Unternehmen. In diesem Marktumfeld kommt der Einbindung öffentlicher Fördermittel bei der Unternehmensfinanzierung erhebliche Bedeutung zu. Öffentliche Fördermittel stehen für vielfältige Finanzierungsanlässe bereit – von der Start-up-Phase bis zur Finanzierung von Investitionen oder des Betriebsmittelbedarfs großer Unternehmen.

Vielfalt der Fördertöpfe und Anlässe

Es gilt, möglichst frühzeitig den richtigen Fördertopf für den jeweiligen Finanzierungsanlass zu identifizieren. Andernfalls besteht die Gefahr, Zeit und Ressourcen zu verschwenden. Insbesondere werden Fördermittel vom Bund über die KfW und von den Ländern über die Landesförderinstitute in vielfältiger Form – als typisches Fremd-, Mezzanine- oder gar bilanzielles Eigenkapital – zur Verfügung gestellt. Große Beachtung und Aufmerksamkeit hat das im Frühjahr 2009 aufgelegte und zuletzt mit Wirkung zum 1. Februar 2010 geänderte KfW-Sonderprogramm erfahren. Dabei werden Darlehen an mittelständische und große Unternehmen vor allem für den Betriebsmittelbedarf und Investitionen gewährt. Nach einer tilgungsfreien Anlaufphase sind die Darlehen vierteljährlich in gleichbleibenden Raten zurückzuführen. Der Zinssatz wird auf Grundlage eines Preistableaus, abhängig von der Bonität des Darlehensnehmers und der Besicherung des Darlehens, ermittelt. Das KfW-Sonderprogramm läuft Ende 2010 aus, d.h. die entsprechenden Darlehensverträge müssen bis zu diesem Zeitpunkt abgeschlossen sein.

Hausbanken als Mittler

Die Förderinstitute bedienen sich des sogenannten Hausbankprinzips. Dabei werden Anträge für die Teilnahme an einem Programm nicht direkt vom Unternehmen, sondern über die Hausbank beim jeweiligen Förderinstitut eingereicht. Zudem wird der Darlehensvertrag zwischen der Hausbank und dem Unternehmen als Parteien abgeschlossen. Die Bank als „durchleitendes Institut“ wiederum erhält die Liquidität zur Ausreichung des Darlehens vom Förderinstitut, sodass sie sich insofern nicht am Kapitalmarkt refinanzieren muss. Daneben übernimmt das Förderinstitut häufig einen Teil (beim KfW-Sonderprogramm bis zu 90%) des (Ausfall-)Risikos des Kredits (Haftungsfreistellung).

Rechtliche Fallstricke

Aufgrund der Vielzahl der Beteiligten und Vertragsverhältnisse sollte hinreichend Zeit für eine entsprechende Finanzierung eingeplant werden. Sollen mehrere öffentliche Fördermittel in Anspruch genommen werden, so ist stets zu prüfen, ob diese miteinander kombinierbar sind. Insbesondere das Beihilfenrecht sieht hier Einschränkungen vor. Schließlich ist zu beachten, dass Unternehmen in Schwierigkeiten (der Begriff ist im Europarecht definiert) grundsätzlich keine Fördermittel in Anspruch nehmen können. In einigen Programmen wurde der Zeitpunkt, in dem zu beurteilen ist, ob sich ein Unternehmen in einer Krise befindet, zeitlich nach vorne verlegt – beispielsweise im KfW-Sonderprogramm auf den 1. Juli 2008.

Fazit:

Im derzeitigen Marktumfeld ist die Einbindung öffentlicher Fördermittel fester Bestandteil vieler Unternehmensfinanzierungen, auch großvolumiger Club Deals oder Konsortialfinanzierungen. Abzuwarten bleibt, wie lange es dauert, bis sich Banken und Unternehmen von den Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise erholt haben und welche Auswirkungen das Auslaufen einzelner Förderprogramme haben wird. ■

Zu den Autoren



Dr. Alexandra Schluck-Amend ist Rechtsanwältin, Restrukturierungsexpertin und Partnerin im Stuttgarter Büro der internationalen Sozietät CMS Hasche Sigle. **Dr. Marc Seibold** ist Rechtsanwalt und Finanzierungsrechtsexperte bei CMS Hasche Sigle in Stuttgart.

Zukunft aktiv gestalten

Praxisbericht der Standortinitiative dortmund-project

Der Mix macht's: Die Zukunft gehört den Standorten, die traditionelle und Zukunftsbranchen vernetzen. Sie werden sich im Wettbewerb behaupten, auch über Grenzen hinweg. Damit dies gelingt, gilt es, attraktive Rahmenbedingungen und Förderangebote für Unternehmen und Gründer zu schaffen – speziell bei den Innovationstreibern Mikro-/Nano-, Bio-, Informations- und Produktionstechnologie.

Zentren für Zukunftsbranchen aufbauen

Seit dem Rückgang der Schwerindustrie steht auch Dortmund vor der Herausforderung, den Wandel hin zu einer modernen, internationalen und innovativen Metropole zu meistern. Vor zehn Jahren schlug die Stadt dazu einen bis dato neuen Weg ein: Als gemeinsame Initiative mit Wirtschaft und Wissenschaft rief sie das dortmund-project ins Leben. Mit starken Partnern an seiner Seite gibt es als Teil der Wirtschaftsförderung Dortmund Impulse für die Entwicklung des Standorts, knüpft Netzwerke und fördert Projekte in den technologieorientierten Zukunftsbranchen. Eine wichtige Rolle spielen dabei die drei Kompetenzzentren rund um das TechnologieZentrumDortmund (TZDO): das BioMedizin-ZentrumDortmund für Firmen aus der Biomedizin, der Bioinformatik, den Proteomics sowie der Biomikrostrukturtechnik, die MST.factory dortmund für Mikro-/Nanotechnologie sowie das Zentrum für Produktionstechnologie (ZfP). Sie stellen kleinen und mittleren Unternehmen eine breit angelegte Infrastruktur und technisches Know-how zur Verfügung. Damit fördern sie nicht nur bestehende Betriebe, sondern unterstützen insbesondere Start-ups.

Anreize für Gründer schaffen

Auch Gründungswettbewerbe bieten die Möglichkeit, gezielt angehende Jungunternehmer zu fördern. Daher fiel 2001 der Startschuss für den Wettbewerb start2grow. Mitmachen kann jeder, der eine gute Idee für ein neues Produkt oder eine innovative Dienstleistung hat. Start2grow unterstützt die Teilnehmer bei der schnellen und fundierten Umsetzung ihrer Geschäftskonzepte. Sie profitieren vor allem von dem Netzwerk, in dem mehr als 680 Experten ihr Wissen zur Verfügung stellen. Techno-



Auf dem ehemaligen Hochofen- und Stahlwerksgelände Phoenix West entsteht ein neuer Technologie- und Dienstleistungsstandort. Die MST.factory und das Zentrum für Produktionstechnologie (ZfP) wurden bereits angesiedelt.
Foto: Stadt Dortmund

logische Schwerpunkte setzt der Wettbewerb in den Bereichen Informations- und neue Technologien, z.B. Mikro-/Nano-, der Bio- und Effizienztechnologie. Um Innovationen in Produkte umzusetzen und an den Markt zu bringen, bedarf es – neben unternehmerischem Engagement – auch ausreichenden Kapitals. Dies gilt umso mehr für Unternehmen in den oft kostenintensiven neuen Technologien. Daher hat die Bereitstellung von Venture Capital in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen.

Start-ups vor Investoren präsentieren lassen

Beim Venture Capital Roundtable Dortmund werden jedes Jahr Finanzierungskonzepte vorgestellt, aktuelle Entwicklungen aufgezeigt und anhand von Beispielunternehmen diskutiert. Die Veranstaltung bietet Firmen die Gelegenheit, ihre Geschäftskonzepte vor einem überregionalen Investorenforum zu präsentieren und für eine Förderung zu werben. Im Fokus stehen vor allem die technologischen Schlüsseltechnologien, denn: Prognosen weisen ihnen für die Zukunft eine Führungsrolle am Weltmarkt zu. Auch für Finanzierungspartner wird die Förderung attraktiver, da sie auf den Erfahrungen erfolgreich umgesetzter Venture Capital-Konzepte aufbauen können. Als Mitveranstalter wurden u.a. die NRW.Bank und der High-Tech Gründerfonds an Bord geholt.

Verschiedene Modelle aufsetzen

Je nach Technologieausrichtung und Kapitalbedarf sind die Bedürfnisse von Start-ups ganz unterschiedlich. Daher erarbeitet etwa die SeedCapital Dortmund GmbH & Co. KG, die sich an technologieorientierten Firmen in der Gründungs- oder in frühen Unternehmensphasen beteiligt, für die Betriebe individuelle Modelle zur Stärkung der Eigenkapitalbasis. Sie ist Partner auf Zeit und bietet nicht „nur“ Kapital, sondern auch Erfahrungen im Management junger Firmen, Marktkenntnis und ein Kontakt Netzwerk. Gesellschafter sind die Sparkasse Dortmund, die NRW.Bank und die Schüchtermann-Schiller'sche Familienstiftung. Die Förderung bietet zukunftsorientierten Unternehmen die Chance, durchzustarten, Arbeitsplätze zu schaffen und einen Beitrag zum Strukturwandel zu leisten, sodass der gesamte Standort profitiert.

Ausblick

Um die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen langfristig zu sichern, sind effiziente technologische Lösungen gefragt – heute mehr denn je. Es gilt, weltweiten Trends wie der fortschreitenden Globalisierung, der absehbaren Verknappung von Rohstoffen, den Anforderungen an eine moderne Wissensgesellschaft und dem demografischen Wandel mit neuen Lösungsansätzen zu begegnen. Mit der in diesem Jahr gestarteten Initiative „Effizienz Dortmund“

setzt die Wirtschaftsförderung Dortmund gezielt auf den Ausbau von Effizienztechnologien. Die Entwicklung des Standortes Dortmund geht so auf einem zusätzlichen Gebiet weiter. Denn: Auch wenn sich der ehemalige Industriestandort zu einem Zentrum für Dienstleistung und Zukunftstechnologien entwickelt hat, ist der Wandel längst nicht abgeschlossen. Auch in Zukunft sind Initiativen und Engagement gefragt, um die Entwicklung weiter voranzutreiben. ■

Zum Autor



Christian Weyers arbeitet seit 2006 für dortmund-project. Dort ist er Projektleiter für den Bereich Branchenentwicklung Wirtschaftsdienstleistungen und betreut auch den „Venture Capital Roundtable Dortmund“.

Anzeige

DEUTSCHLANDS ERSTES MAGAZIN FÜR

KENNELNERN-ABONNEMENT



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

☐ 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 5/10

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.vc-magazin.de/abo

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



Jung an Jahren, aber reich an Erfahrung

Teil 104: XAnge Private Equity

Ähnlich wie Karl der Große (oder auch „Charlemagne“) ist die Venture Capital-Gesellschaft XAnge weder französisch noch deutsch – sie versteht sich als beides. Dies belegen Standorte in Paris und München, die Regulierung durch Behörden in beiden Ländern sowie das gemischte Investmentteam. Durch den französischen Ursprung ergeben sich für hiesige Gründer aber Vorteile auf der Finanzierungsseite.

Experten am Werk

„Wir sind selbst ein Start-up“, sagt Hervé Schricke. Auch wenn er rund 350 Mio. EUR verwaltet, scheint der Geschäftsführer von XAnge Private Equity auf den ersten Eindruck recht zu haben, schließlich wurde die Gesellschaft erst 2003 offiziell ins Leben gerufen. Aber bei einem genauen Blick auf die Lebensläufe der Investment Manager der Venture Capital-Gesellschaft XAnge wird schnell klar: Hier haben Experten zusammengefunden. So war Schricke lange Jahre Managing Director bei dem knapp 1,2 Mrd. EUR schweren Branchenriesen Natixis, andere der insgesamt sieben Partner schauen auf bis zu 22 Jahre Private Equity-Erfahrung zurück. Ein wesentlicher Faktor ist außerdem die Gründungsgeschichte, denn hinter XAnge steht ein traditionsreicher Großkonzern.



Hervé Schricke,
XAnge Private Equity

Steile Lernkurve eines Konzerns

Die Initialzündung für XAnge kam von dem ehemaligen Staatsmonopolisten La Poste, dem französischen Pendant zur Deutschen Post: „Der Konzern wollte näher an junge Themen heran, vorrangig an Web“, sagt Schricke. Erste Versuche unter eigenem Namen, als La Poste noch vor dem Platzen der Internetblase im Frühjahr 2000 in

Start-ups investierte, verliefen wenig erfolgreich. Der Großkonzern kam relativ schnell zu der Einsicht, dass Investitionen aus der eigenen Bilanz problematisch sind und sich Entscheidungen durch zu viele Hierarchieebenen verzögern. In Zusammenarbeit mit der Unternehmensberatungsgesellschaft Deloitte wurde dann das Konzept für einen neuen Fonds entwickelt.

Im ersten Jahr ein dicker Fisch

Im Sommer 2001 rief die Post schließlich bei dem erfahrenen Venture Capital-Manager Schricke an, der schnell von einem Engagement überzeugt war: „Ich wollte mit 50 Jahren noch etwas Neues machen.“ Sein Einstieg erfolgte im Dezember 2001, das Fundraising zog sich bis ins Jahr 2002 hinein und wurde trotz des widrigen wirtschaftlichen Umfelds erfolgreich abgeschlossen: Insgesamt 65 Mio. EUR wurden als Evergreenfonds eingesammelt, davon stammen 55% von fünf Unternehmen wie La Poste und Deloitte und 45% von vier institutionellen Investoren wie z.B. der Allianz. Neben der Geldeinlage engagieren sich die Kapital- auch als Ratgeber und Quelle für den Dealfow. Bereits im ersten vollen Kalenderjahr konnte XAnge den Fokus deutlich erweitern: Die Übernahme des Managements von ABN Amro Venture Capital Frankreich im Jahr 2004 „hat uns gleich ein internationales Profil gegeben“, erläutert Schricke. Im Zuge dieser Transaktion wurde XAnge Private Equity als Managementgesellschaft gegründet.

Reguliert in zwei Ländern

Eine weitere wesentliche Wegmarke in der Geschichte von XAnge ist die Expansion über den Rhein – seit 2008 existiert eine Niederlassung in München. Dort ist die Expertise zweier Länder vereint: Erst wurde der Franzose Cyril Bertrand eingestellt, der zuvor bei DVC Deutsche Venture Capital arbeitete, anschließend folgte dessen deutscher Kollege Bernhard Schmid. Der Standort und das Team sollen zeigen, dass sich die Gesellschaft als hiesiger Investor versteht. Aus diesem Ansatz ergibt sich die doppelte Regulierung durch die BaFin und ihr französisches Pendant AMF. „Es gibt kaum Venture Capital-Gesellschaften, die so etwas auf sich nehmen“, kommentiert Schricke. Mit dem Markteintritt übernahm XAnge auch die Betreuung des DVC-Portfolios. „Der Vorgang ist im Prinzip identisch zu ABN Amro – Deutsche

KURZPROFIL XANGE PRIVATE EQUITY

• Typ:	Venture Capital-Gesellschaft
• Standort:	Paris
• Gründung:	2003
• Verwaltetes Kapital:	350 Mio. EUR
• Zahl der Investment Professionals:	14
• Website:	www.xange.fr

Venture Capital wollte weiterhin Eigner bleiben und wir hatten sofort ein Profil“, berichtet Schmid.

Privatanleger als solide Stütze

Außer bei institutionellen Investoren wirbt XAnge regelmäßig Mittel bei Privatanlegern ein. Möglich wird das durch die französische Regelung, dass private Investitionen in sogenannte FCPI-Fonds steuerlich gefördert werden. XAnge kommt dabei zugute, dass sich La Poste mit ihrem Bankgeschäft an Privatkunden richtet und in über 17.000 Filialen Retail-Fonds verkaufen kann. Auf diesem Weg werden regelmäßig weitere Finanzierungsmittel in die Kassen gespült. „Während sich viele institutionelle Investoren zurückhalten, werden Kleinanleger auch durch schlechte Zeiten nicht abgeschreckt“, meint Schmid. Im vergangenen Jahr hat sich XAnge aber auch vorsichtig gezeigt. Im Durchschnitt werden etwa zehn Deals pro Jahr getätigt, im letzten Jahr waren es drei neue Investments, darunter eines in die Münchner Fidor AG. „Viele Bewertungen waren auf einem zu hohen Niveau. Außerdem wollten wir insbesondere unsere bestehenden Portfolio-Unternehmen unterstützen“, erklärt Schmid. Dennoch sind insgesamt 20 Mio. EUR in bestehende und neue Investments geflossen. „In diesem Jahr haben wir die Taktzahl aber deutlich erhöht“, gibt Schmid zu Protokoll.



Bernhard Schmid,
XAnge Private Equity

Gern gesehen: Eigeninitiative

Zwei neue Investments in Deutschland – in die MeinAuto GmbH sowie die iptego GmbH – wurden in den ersten vier Monaten 2010 umgesetzt, mindestens zwei sollen noch folgen. Quellen für den Dealflow hierzulande sind „eigene Kaltakquise, Empfehlungen anderer Investoren sowie Tipps aus unserem Industrienetzwerk“, erläutert Schmid. Darüber hinaus sei aber auch Eigeninitiative von Gründern gern gesehen, meint er: „Sie sollten uns so einfach und unbürokratisch wie möglich ansprechen. Ein kurzer Anruf oder eine E-Mail mit einem aussagekräftigen Exposé reicht.“ Wenn es sehr gut oder gar nicht passe, komme innerhalb von 24 Stunden Feedback, ansonsten könne bis zu eine Woche verstreichen. Erste

Auswahlkriterien sind Branche und Phase, im nächsten Schritt wird das Geschäftsmodell einer kritischen Betrachtung unterzogen. „Es muss interessant sein – also Neuigkeitswert und Wachstumspotenzial haben sowie nachhaltig sein“, erläutert Schmid.

Kapital und Eigenleistung

Herrscht zwischen Unternehmer und Investor grundsätzliche Einigkeit, steigt XAnge in die Due Diligence ein, deren Dauer vorrangig vom Alter des Unternehmens abhängt. „Im Regelfall verstreichen zwischen Erstkontakt und erster Überweisung zwischen zwei und sechs Monate“, erläutert Schmid. Typischerweise fließen dann zwischen 500.000 und 5 Mio. EUR, mit denen XAnge „signifikante, aber immer noch Minderheitsanteile“ erwirbt, so Schricke. Neben dem reinen Kapital wird auch Eigenleistung investiert. „Wir bringen uns mit Rat ein, sprechen Kontakte aus unserem Netzwerk an und beteiligen uns am Business Development“, hebt Schricke hervor. So konnte ein Start-up, das sich auf Handschriftenerkennung spezialisiert hat, beispielsweise die Expertise der Post nutzen. Der spätere Verkauf an ein US-Unternehmen war „ein großer Erfolg für alle Beteiligten“, freut sich Schricke. Insgesamt hat sich XAnge seit 2008 erfolgreich von ca. 20 Portfolio-Unternehmen getrennt. „Unser bevorzugter Exit-Kanal ist der Trade Sale, aber wenn der Markt es erlaubt, stehen wir auch einem IPO positiv gegenüber“, meint Schmid.

PORTFOLIO-UNTERNEHMEN (AUSWAHL)

Name	Geschäftsfeld
Fidor Bank	Finanzdienstleister
Iptego	Software für SIP-Monitoring
Mein Auto	Online-Autohändler
Nexway	Distributionsinfrastruktur für digitale Güter
Volubill	Abrechnungssoftware für Kommunikationsanbieter

Quelle: XAnge Private Equity

Fazit:

Gerade einmal sieben Jahre ist der deutsch-französische Investor XAnge alt – doch jeder der sieben Partner verfügt über eine deutlich längere Branchenerfahrung. Dazu erhöhen zwei weitere Faktoren die Attraktivität der Gesellschaft: Kleinanleger sorgen für einen steten Zufluss an Kapital und die industriellen Investoren stellen neben Kapital auch ihre Expertise zur Verfügung. Auch eine gewisse Locker- und Offenheit macht XAnge attraktiv für Gründer: Das Team freut sich, wenn es eigeninitiativ und unbürokratisch angesprochen wird. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

INVESTITIONSSCHWERPUNKTE

- Phase: Early Stage bis Growth
- Branchenschwerpunkt: Internet, E-Commerce, Logistik, Software, Cleantech, Telekommunikation
- Region: Europa, Nordamerika

„Hier finden verschiedene Partner zusammen“

Promotion Nordhessen: Portrait einer regionalen Standortinitiative

Der Businessplan-Wettbewerb Promotion Nordhessen wurde 1999 von der Volkswagen AG und dem Land Hessen initiiert. Damals ging es darum, die Region strukturell zu unterstützen, Arbeitslosigkeit abzubauen und das vorhandene Innovationspotenzial zu aktivieren. Heute gilt es – vor allem bundesweit – das Interesse darauf zu lenken, dass die Region Nordhessen ein innovativer Wachstumsraum ist, der die Ansiedlung neuer Firmen begünstigt.

Gründernetzwerk für alle

Offiziell ist es nur ein Businessplan-Wettbewerb, aber Promotion Nordhessen versteht sich als mehr: „Wir stellen eine Art Gründernetzwerk dar, denn hier in Kassel finden dank unseres Wettbewerbs verschiedene Partner zusammen“, meint Projektleiter Alexander Lührs. Darüber hinaus können neben den nordhessischen Gründern auch andere Personen aus der Region die Angebote nutzen – Seminare, Coaching und auch Vermittlung von Kontakten. Bei der Umsetzung von Gründungsprojekten und der Markterschließung kann die Initiative vor allem in den Bereichen Mobilität, dezentrale Energietechnologien, Tourismus, Wellness sowie Gesundheit dank eines umfangreichen Netzwerks helfen. Dies sei für Gründer aus anderen Regionen Deutschlands ein wichtiger Anreiz, sich vor Ort anzusiedeln, berichtet Lührs.

Passgenaues Coaching

Im Rahmen des Businessplan-Wettbewerbs hat freilich auch der Initiator Neuland betreten. „Wir haben über die Jahre versucht, unser Seminarangebot auszubauen und das Coaching-Programm – soweit das möglich ist – an den Bedarf der Gründer anzupassen“, meint Lührs. Mit welchen persönlichen Voraussetzungen der Gründer teilnimmt, spielt dabei eine große Rolle. Als Erfolg bewertet es Lührs, jedes Jahr aufs Neue einen relativ großen und neuen Kreis an Gründern anzusprechen. Aus seiner Sicht sollten sie die Chance nutzen, das eigene Start-up bis zur Markteinführung fördern zu lassen – und nicht nur Preisgelder und Preise abzugreifen. Einige geförderte Unter-



Seminare, Coaching, Vermittlung von Kontakten: Promotion Nordhessen schafft eine Vielzahl von Anreizen für einen Umzug von Unternehmen nach Nordhessen.

nehmen, die mittlerweile am Markt vertreten sind, zeigen sich noch nach ein paar Jahren erkenntlich: Promotion Nordhessen hat dieses Jahr von einzelnen Preisträgern ein kleines Alumni-Sponsoring-Angebot bekommen. „Es ist ein schönes Zeichen, wenn sie ein Stück weit das zurückgeben wollen, was sie an Coaching und Wissen erfahren haben“, freut sich Lührs über die finanzielle Unterstützung.

Eine Pipeline voller Ideen

Als Businessplan-Wettbewerb hat das Team um Lührs früh darauf gesetzt, neue Medienkanäle wie Facebook, YouTube, Xing sowie Twitter anzuzapfen und zu nutzen. „Wir haben einen höheren Bekanntheitsgrad erlangt und können unsere Termine effektiver kommunizieren“, sagt Lührs. Zudem soll im Laufe dieses Jahres ein virtueller Gründermarkt installiert werden, damit der Beratungsbedarf bereits im Vorfeld von Coaching-Veranstaltungen passgenau auf die Gründer abgestimmt werden kann. Bald soll es eine neue iPhone-Anwendung geben, mit der sich Teilnehmer u.a. für Veranstaltungen registrieren können. „So etwas wird in Zukunft auch verstärkt bei anderen Businessplan-Wettbewerben Einsatz finden“, prognostiziert Projektleiter Lührs.

Fazit:

In mittlerweile über zehn Jahren seines Bestehens hat sich der Businessplan-Wettbewerb Promotion Nordhessen zu einem umfangreichen Gründernetzwerk weiterentwickelt. Neben angehenden Unternehmern können dabei auch andere Personen aus der Region Seminare, Coaching sowie Vermittlung von Kontakten in Anspruch nehmen. Den Erfolg der Initiative belegen zwei Details: Ehemalige Teilnehmer des Wettbewerbs engagieren sich bereits als Sponsoren, Start-ups aus anderen Regionen der Republik interessieren sich für einen Umzug nach Nordhessen. ■

alexandra.roesser@vc-magazin.de

KURZPROFIL PROMOTION NORDHESSEN

• Typ:	Businessplan-Wettbewerb
• Gründung:	1999
• Region:	Nordhessen
• Branchen:	branchenoffen, E-Mobilität als Leitthema 2010
• Website:	www.promotion-nordhessen.de

Experimente mit Projektfinanzierungsvehikeln

Selten war Kapital knapper für die jungen, innovativen Biotechnologie-Unternehmen in Deutschland, da überraschen dann doch große Finanzierungen wie kürzlich 55 Mio. EUR bei AiCuris. Zugegebenermaßen, kein mir bekannter europäischer Venture Capital-Fonds wäre dazu in der Lage gewesen. Höchstens bei maximaler Syndizierung und gemeinsamer Kraftanstrengung sind vergleichbare Finanzierungen durch Venture Capital-Fonds derzeit zu stemmen, die dann aber die Auszahlung mit Sicherheit stark von Ergebnissen abhängig machen. In der Biotech-Venture-Capital-Szene setzt sich deshalb immer mehr das „lean and mean“-Modell einer (fast) virtuellen Firma durch, bei der ein kleines Führungsteam die zentrale Produktentwicklung, die in einem Biotechnologie-Unternehmen durch klinische oder präklinische Studien geprägt ist, komplett nach außen gibt. Häufig können sich die Investoren nicht mehr als eine Entwicklung leisten, sodass der Erfolg des gesamten Investments letztendlich von einem Dienstleister abhängt. Im Moment wird dieses Modell von vielen Investoren, zumindest in der kapitalin-

tensiven Biotech-Szene, favorisiert. Der Ausgang des Experiments ist im Moment noch unbekannt, trotz einiger vielversprechender Hinweise. Tatsache ist, dass wir Investoren nicht mehr – wie früher – Unternehmen aufbauen, sondern Projektfinanzierungsvehikel. Dass wir für diese Vehikel gute Projektleiter benötigen statt (klassischer) CEOs. Dass wir für diese Kreationen später auch einen Käufer finden müssen. Vielleicht bauen wir in Zukunft aus einigen Vehikeln auch wieder richtige Unternehmen mit richtigen CEOs und gehen an die Börse. ■



DR. HOLGER REITHINGER
PARTNER
FORBION CAPITAL PARTNERS
WWW.FORBION.COM

Anzeige



Join our
BENELUX VENTURE FORUM
Ghent | Belgium | 11 May 2010

www.e-unlimited.com/bvf

The 9th edition of the Benelux Venture Forum will take place in Ghent. Over the past years, the Forum has established itself as a unique platform promoting a dynamic and professional image of innovative entrepreneurship and venture capital in the Benelux region to the rest of Europe.

Hilfe für „normale“ und für Krisenfälle

Förderinstitute für den Mittelstand haben ihr Angebot teilweise ausgeweitet

Mehr Hilfen zur Überwindung der Krise – das ist zurzeit der Trend bei der Förderung des Mittelstands. Insbesondere Unternehmen, die von der Finanz- und Konjunkturkrise – teilweise sehr hart – getroffen wurden, aber im Grunde ein gesundes und zukunftssträchtiges Geschäftsmodell haben, sollen profitieren. Im Wesentlichen sind es die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften, Bürgschaftsbanken und Landesförderbanken sowie die KfW Bankengruppe, die helfen. Beratung bieten zudem die örtlichen IHKs an.

Drei Förderebenen

Der Mittelstand gilt als „Kernstück“ der deutschen Wirtschaft. In kaum einem anderen Land tragen Mittelständler so viel zu Erfolg und Vielfalt der unternehmerischen Landschaft bei wie bei uns. Von jeher sind Verbände, Ökonomen und Politiker in Deutschland daran interessiert, dass es dem Mittelstand gut geht. Dementsprechend besteht eine gut ausgebaute Förderinfrastruktur. Auf staatlicher Ebene gibt es die KfW Bankengruppe, auf Länderebene die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGs), Bürgschaftsbanken und Landesförderbanken, und auf kommunaler Ebene die örtlichen Industrie- und Handelskammern (IHKs) sowie Handwerkskammern.

10,5 Mrd. EUR aus KfW-Sonderprogramm

Während die Kammern in erster Linie beratend sowie mit ihren Kontaktnetzwerken unterstützen, bieten die Förderbanken konkrete Finanzierungen – von Fremd- über Mezzanine-Kapital bis teilweise auch hin zu direkten, offenen Beteiligungen. Eine aktuelle, zeitlich begrenzte Hilfe ist das Sonderprogramm der KfW – Teil des Konjunkturpakets der Bundesregierung zur Krisenbekämpfung. Der 40 Mrd. EUR schwere Topf wurde bislang allerdings nicht ganz so stark in Anspruch genommen wie erwartet. Bis Anfang April



Ulrich Schröder,
KfW Bankengruppe

2010 gingen bei der KfW knapp 4.700 Einzelanträge über ein Gesamtvolumen von 17,5 Mrd. EUR ein. Zugesagt wurden bis dahin knapp 7 Mrd. EUR. Hinzu kommen gut 3,0 Mrd. EUR über Globaldarlehen mit den Banken, insgesamt belaufen sich die Zusagen also auf rund 10,5 Mrd. EUR. Laut KfW-Vorstandschef Ulrich Schröder gehen 95% der Antragszusagen an Unternehmen des Mittelstands.

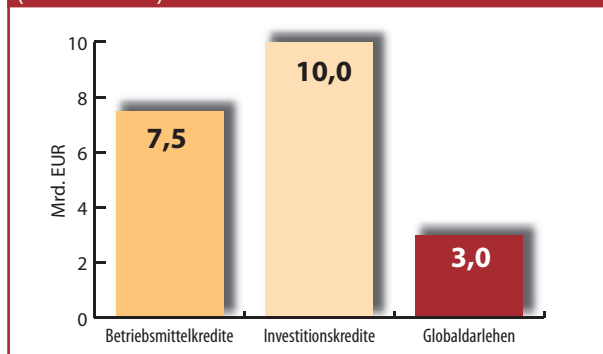
Investitions- und Betriebsmittelkredite

In dem Programm stellt die KfW sowohl Kredite für Investitionen als auch zur Finanzierung von betrieblich bedingten Ausgaben (Betriebsmittel) bereit. Damit soll die Kreditversorgung der Unternehmen ohne Kapitalmarktzugang gesichert werden. Kern des Ganzen ist: Die KfW nimmt in diesem Sonderprogramm den Hausbanken einen Großteil des Kreditrisikos ab. Bei Betriebsmittelfinanzierungen sind es bis zu 60% des Ausfallrisikos, die die KfW übernimmt, bei Investitionskrediten sogar bis zu 90%. Das soll insbesondere den Unternehmen helfen, die von der Krise geschwächt wurden und nicht ausreichend Sicherheiten vorweisen können und es deshalb bei den Banken schwer haben. Das Sonderprogramm läuft – vorbehaltlich einer Verlängerung – Ende 2010 aus, bis Oktober kann die KfW noch Förderanträge annehmen, die über die Hausbank gestellt werden müssen. Daneben führt die KfW noch ihre langjährigen, „regulären“ Programme weiter wie z.B. den Unternehmerkredit.

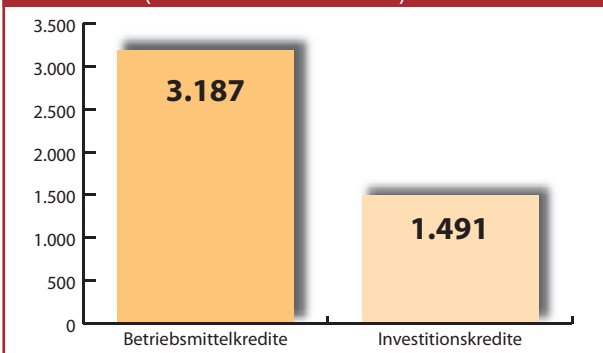
Mezzanine-Kapital stärkt Firmen

Die MBGs sind öffentlich geförderte Beteiligungsgesellschaften auf der Ebene der Bundesländer. Ihre Aufgabe ist die Verbesserung der Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen und mittelständischen Unternehmen. Mit speziellen Beteiligungsprogrammen werden Projekte aus nahezu allen Branchen gefördert. In der Regel erfolgt die Finanzierung in Form einer typisch stillen Beteiligung, manchmal auch als Genussrechte oder auch in einer offenen, direkten Beteiligung – stets aber als Minderheitsbeteiligung. Die Unternehmen stärken mit solchem Mezzanine-Kapital

KfW-SONDERPROGRAMM – BEANTRAGTE MITTEL
(IN MRD. EUR)



Stand: 2.4.2010
Quelle: KfW Bankengruppe

**KfW-SONDERPROGRAMM – ANZAHL DER EINZELANTRÄGE
AUF KREDITE (OHNE GLOBALDARLEHEN)**


Stand: 2.4.2010

Quelle: KfW Bankengruppe

ihr wirtschaftliches Eigenkapital, behalten aber ihre Unabhängigkeit. Zudem ist die Finanzierung typischerweise langfristig auf fünf bis 15 Jahre angelegt. Voraussetzung ist, dass das Unternehmen ein Erfolg versprechendes, schlüssiges Konzept vorlegt. Darüber hinaus legen die MBGs auch auf die Güte des Managements großen Wert.

Für vielfältige Zwecke

Die Beteiligungshöhe ist bei Existenzgründungen häufig auf ca. 250.000 EUR begrenzt. Etablierte Mittelständler können bis zu 1 Mio. EUR erhalten, was aber kürzlich auf 2,5 Mio. EUR ausgeweitet wurde. Geeignet sind diese Mittel prinzipiell für alle Mittelständler und auch junge Unternehmen, die eine positive Ertragsperspektive bieten. MBG-Mittel können für vielfältige Zwecke eingesetzt

werden: Gründung, Wachstum, Innovationen, Vorfinanzierung von Aufträgen, Nachfolgeregelung. Die MBGs arbeiten eng mit den Bürgschaftsbanken auf Länderebene zusammen. Diese sorgen einerseits teilweise für die Rückdeckung der von den MBGs ausgelegten Mittel, unterstützen aber zum Teil auch Unternehmen direkt.

Bürgschaften und zinsgünstige Darlehen

Den MBGs zur Seite – und teils eng mit der KfW zusammenarbeitend – stehen die Landesförderbanken: u.a. NRW.Bank, L-Bank (Baden-Württemberg), LfA Förderbank Bayern, Sächsische und Thüringische Aufbaubank, um nur einige zu nennen. Sie geben zinsgünstige bzw. zinsverbilligte Darlehen. „Unser Kernfördergeschäft richtet sich in erster Linie an kleine und mittlere Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern“, sagt Michael Schneider, Vorstandsvorsitzender der LfA Förderbank Bayern. Sie übernimmt aber auch Risiken. „Im Rahmen des Bayerischen Mittelstandsschirms haben wir 2009 etwa 500 Firmen Bürgschaften und ca. 1.440 Firmen Haftungsfreistellungen mit einem Risikovolumen von 360 Mio. EUR gewährt. Zinsgünstige Kredite bekamen rund 5.000 Unternehmen im Gesamtvolumen von 1,07 Mrd. EUR.“ ■



Michael Schneider,
LfA Förderbank Bayern

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

NACHGEFRAGT BEI GUY SELBHERR, GESCHÄFTSFÜHRER DER MBG BADEN-WÜRTTEMBERG

VC Magazin: Wie ist die Nachfrage nach Finanzierungen bei Ihnen vor dem Hintergrund der Finanz- und Konjunkturkrise gewesen?

Selbherr: Überraschenderweise ging unser Geschäft im vergangenen Jahr zurück, und zwar um etwa 25% auf rund 40 Mio. EUR. Verantwortlich dafür war zum einen die Investitionszurückhaltung vieler Unternehmen, zum anderen gab es einen Einbruch bei den Förderbeteiligungen für Gründung bzw. Unternehmensnachfolge. In der Krise wollten viele ihr Unternehmen zu den niedrigen Preisen nicht verkaufen und warteten ab. Stabil dagegen war der Bereich Innovation/Risikokapital.

VC Magazin: Wie sieht es heute aus, was erwarten Sie für 2010?

Selbherr: Das erste Quartal war schon wieder deutlich besser als im Vorjahr, und ich erwarte für 2010 insgesamt wieder einen Anstieg unseres Finanzierungsvolumens auf mehr als 50 Mio. EUR. Das hängt mit der inzwischen größeren Zuversicht in der Wirtschaft zusammen,



Guy Selbherr

aber auch mit unserem zusätzlichen Instrument der Liquiditätsbeteiligung.

VC Magazin: Was ist das genau?

Selbherr: Im Rahmen des Konjunkturpakets II können wir nun neben Investitionen und Wachstum auch Betriebsmittel finanzieren. Die Liquiditätsbeteiligung soll Firmen in die Lage versetzen, neue Aufträge und entsprechend nötige Betriebsmittel vorzufinanzieren und Liquiditätsengpässe zu vermeiden.

VC Magazin: Welche Probleme stehen nun im Aufschwung im Vordergrund?

Selbherr: Das große Thema 2010 ist Liquiditätssicherung und Eigenkapitalaufbau. Die jetzt hereinkommenden Aufträge müssen vorfinanziert werden. Für manche Unternehmen ist es schwierig, ausreichend Kredit zu bekommen. Das hat zwei handfeste Gründe: Erstens gehen die Ratings wegen der vielfach schwachen 2009er-Geschäftszahlen im Durchschnitt zurück. Und zweitens liegt das auch an den dünneren Eigenkapitaldecken der Unternehmen. Jetzt müssen die Firmen wieder Eigenkapital aufbauen, um ihre Bilanzen zu stabilisieren und ihre Ratings zu verbessern.

Sanfter Druck auf die Management Fee

Aktuelle Studie über Vertragsbedingungen der Private Equity-Branche

In der Markttheorie regeln Angebot und Nachfrage den Preis. Demzufolge müssten im Krisenjahr 2009 mit dem Einbruch im Fundraising die Fondskosten kräftig gesunken sein. Sind sie aber nicht, wie der jüngst veröffentlichte „Annual Review of Private Equity Terms and Conditions“ der Schweizer SCM AG zeigt. Zwar waren die Vertragsbedingungen aus besseren Zeiten insgesamt nicht mehr zu halten. Aber unisono zur Disposition gestellt wurden sie deshalb nicht.

Management investiert weniger

Die SCM-Studie basiert auf Private Placement Memoranda von 2.400 Private Equity-Fonds, bezieht sich aber nicht auf die tatsächlich von Investoren ausgehandelten Konditionen. Die Beteiligung der Fondsmanager bewegte sich bei der überwiegenden Mehrheit im bekannten Korridor von 1 bis 5%, ist aber im Durchschnitt gesunken.

Diese Entwicklung führt SCM auf sinkende Einnahmen der Manager aus Gewinn- und Transaktionsgebühren zurück.

Branchenstandard wackelt kaum

Mit nur leicht sinkender Tendenz sahen mehr als 90% der Fonds einen Carried Interest von 20% vor. Allerdings erlebten die Venture Capital-Fonds deutliche Einschnitte: Gewinnbeteiligungen von 25% und mehr waren nur noch in Ausnahmefällen und mit Abstufungen durchzusetzen. Die marktübliche Hurdle Rate über 8% ist der Fels in der Brandung. Die Zahl der Fonds mit dieser Regel nahm in etwa um jenen Anteil zu, den Vehikel mit einer geringeren Gewinnschwelle eingebüßt haben. Gesellschaften ohne Vorabgewinnschwelle gab es weniger, sie lagen aber immer noch bei deutlich über 10% Marktanteil. Somit hat sich die 20/8-Regel im vergangenen Jahr in der Beteili-

NACHGEFRAGT BEI DR. STEFAN HEPP, CEO DER SCM AG

VC Magazin: Fondsmanager müssen Zugeständnisse machen. Gilt das auch für die Top 10 der Branche?

Hepp: Es gibt immer noch einzelne Fonds, die überzeichnet sind. Jüngstes Beispiel dafür war der LAPEF V von Advent International. Die gestiegene Nachfrage nach Private Equity-Anlagen in Südamerika sowie der gute Leistungsausweis des Managers waren dafür die Ursache. Man kann davon ausgehen, dass es auch in Zukunft weiterhin solche Beispiele geben wird. Ausnahmen bestätigen eben die Regel. Die generelle Aussage, dass sich die Top 10 der Fonds dem Trend zu investorenfreundlicheren Konditionen entziehen können, würde ich jedoch nicht machen. Aufgrund des geringen Realisationsvolumens ist eine schlüssige Festlegung, wer überhaupt in diese Gruppe fällt, im Moment besonders schwierig.

VC Magazin: Sie thematisieren in den Studien vor allem die Management Fee. Wie haben sich denn die anderen Gebühren entwickelt?



Dr. Stefan Hepp

Hepp: Klar auf dem Rückzug sind die verdeckten Fees wie z.B. Transaktionsgebühren und Beratungshonorare, mit denen Portfoliogesellschaften belastet werden. Diese Fees kommen teilweise nicht dem Fonds zugute, sondern fließen oft direkt in die Taschen des General Partners. Diese Zweiteinnahmequelle versiegt gerade. Früher war eine Gewinnaufteilung zwischen Limited und General Partner von 50:50 normal und 80:20 für Investoren günstig. Heute ist die letztere Relation die untere Skala.

VC Magazin: Sie sind mit dem im vorigen September veröffentlichten White Paper der ILPA nicht ganz zufrieden. Was stört Sie am meisten?

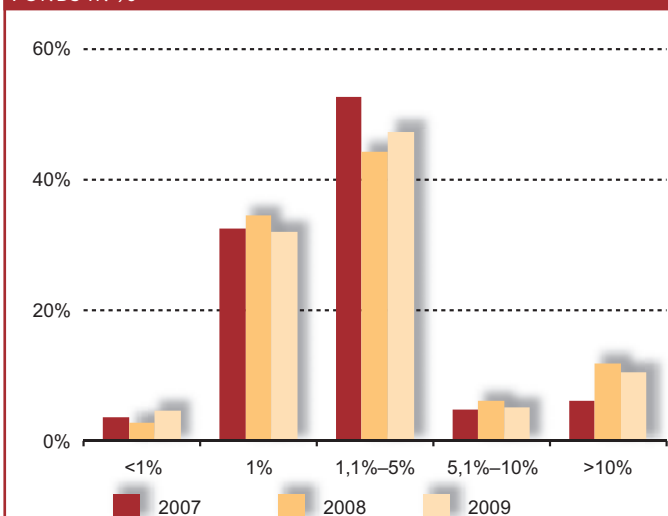
Hepp: Die SCM unterstützt die von der ILPA formulierten Prinzipien. Aber: Die ILPA-Prinzipien umfassen mehr als 80 Punkte, 17 davon befassen sich z.B. nur mit dem Berichtswesen. Wenn also, wie dies geschehen ist, Investoren kundtun, sie würden nur noch dort investieren, wo diese Richtlinien erfüllt sind, dann erscheint mir das etwas vollmundig. Es wäre vielleicht wirkungsvoller gewesen, sich auf weniger Punkte zu beschränken und dann zu versuchen, diese „Killer-Kriterien“ auch wirklich durchzusetzen.

gungsindustrie manifestiert. Bei den Real Estate Private Equity-Fonds sind 8 und 9% Hurdle Rate zur Norm geworden, 10% setzte nur noch weniger als ein Fünftel (2008: etwa ein Drittel) fest.

Zuerst der Einsatz, dann der Gewinn?

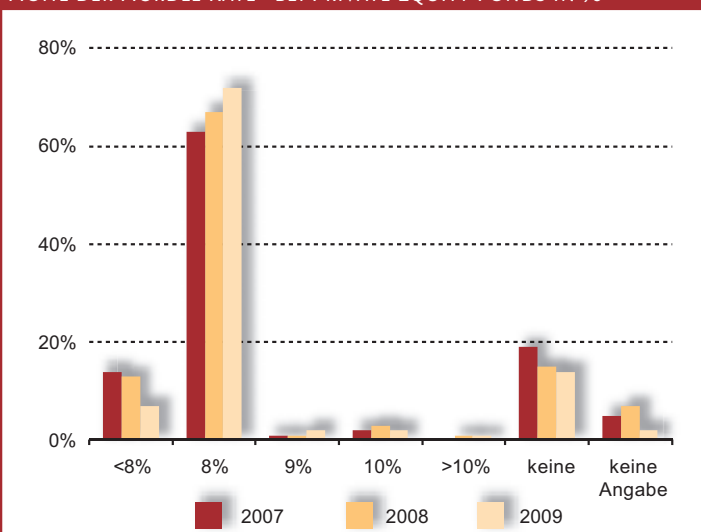
Eine deutliche Trendumkehr gab es aber doch, nämlich bei der Bezugsgröße für den Carried Interest. Kletterte der Anteil jener Fonds, bei denen die Gewinnbeteiligung bezogen auf das eingezahlte Investorenkapital berechnet wird, von 2008 auf 2009 nach oben, war es im vergangenen Jahr – zugunsten des Managements – die Erfolgsvergütung auf Transaktionsbasis, die wieder auf dem Vormarsch war. Allerdings galt das nur noch für 21% (2008: 51%) der Venture-Fonds, die neuerdings zu zwei Dritteln das investierte Kapital an die Investoren auskehren müssen, ehe das Management gewinnberechtigt ist. Im Immobilien-Equity legte das Paid-in Capital als Bezugsgröße erneut zu. Der Carry auf Basis des gesamten kommitierten Kapitals scheint nicht mehr en vogue zu sein.

ANTEIL DER GENERAL PARTNER AM VOLUMEN VON PRIVATE EQUITY-FONDS IN %



Quelle: SCM

HÖHE DER HURDLE RATE* BEI PRIVATE EQUITY-FONDS IN %



* Kalkulatorische Grundverzinsung für die Investoren (Gewinnschwelle), erst nach Überschreiten wird die Gewinnbeteiligung des Managements fällig.
Quelle: SCM

Vergütungen auf dem Prüfstand

Differenziert ist das Thema Management Fee zu betrachten. Einerseits bezieht sich jährliche Festvergütung in mehr als 90% der Fonds und damit unverändert häufig auf das von Investoren zugesagte Kapital. Im Real Estate-Segment sind es nur mehr knapp über 60% (2007: ca. 85%). Als übliche Vergütung für Fonds mit einem Volumen unter 5 Mrd. USD gelten 2%; 2009 lag der Durchschnitt bei 1,7 bis 2,1% und somit marginal unter dem Niveau von 2008. Andererseits startete die Hälfte der 2009 lancierten Investmentvehikel mit indirekt geringeren Provisionen. Denn auf Druck der Investoren werden die zusätzlichen Fees beispielsweise für Transaktionen, Beratungs- und Aufsichtsratsaktivitäten immer häufiger in Abzug zur Management Fee gebracht. Diese Entwicklung stellte SCM als unabhängig von der Fondsgröße fest. Für Real Estate-Fonds gilt Ähnliches, wobei die Vergütungen leicht unter denen der Private Equity-Fonds lagen.

Alexander Endlweber
redaktion@vc-magazin.de

M&A im Segment „Software as a Service“

Interessante Chancen für Finanzinvestoren

Zum Autor



Daan Löning ist seit 2007 Mitglied des europäischen M&A-Teams für Technologie bei der Close Brothers GmbH in Frankfurt. Das Team berät seit über zehn Jahren schwerpunktmäßig europäische Software-, IT- und Onlineunternehmen. Vor seinem Eintritt bei Close Brothers arbeitete Löning bei einem Londoner Medienunternehmen.

„Software as a Service“ (SaaS) war in der europäischen Softwareindustrie eines der größten Buzzwords 2009. Insbesondere durch die weltweite Finanzkrise wurde in den vergangenen 18 Monaten der nachhaltige Trend zu Miet-Software beschleunigt. Viele Anwender haben die Vorteile von SaaS für sich erkannt: sofort einsatzbereit, keine hohen Anfangsinvestitionen in teure Lizenzen oder Hardware, ein Wegfall von Systemintegrationsrisiken.

Fast alle großen US-Softwarehersteller versuchen zurzeit, ihr Engagement im SaaS-Bereich durch Akquisitionen zu verstärken. Viele haben sich das Thema explizit für 2010 auf die Fahne geschrieben. Zusätzlich suchen führende amerikanische SaaS-Unternehmen – häufig als Spezialisten in einzelnen Bereichen wie CRM positioniert – Möglichkeiten, ihr Produktportfolio um angrenzende Software zu ergänzen. Wir erwarten daher einen nachhaltigen Anstieg an M&A-Transaktionen in den nächsten Quartalen. Neben höheren Multiples aufgrund der höherwertigen und planbaren Umsätze erleben wir bei SaaS-Targets eine deutlich höhere Bereitschaft, eine strategische Prämie zu zahlen, als bei klassischen Softwareunternehmen. Auch der amerikanische IPO-Markt ging als Erstes für SaaS-Softwareunternehmen, wie z.B. LogMeIn (IPO im Juli 2009), wieder auf.

Sowohl die Umstellung als auch die Neugründung einer SaaS-Softwarefirma ist deutlich kostenintensiver als die einer klassischen „Lizenz“-Softwarefirma. Einmalige Lizenzumsätze werden durch monatliche Mieteinnahmen ersetzt. Es findet dadurch eine vorübergehend kapitalintensive

Verschiebung der Umsätze in die Zukunft statt. Diese Umstellung ist für viele mittelständische Softwarefirmen aus dem operativen Geschäft heraus nicht möglich. Da die qualitativ hochwertigen Mietumsätze von SaaS-Firmen in der Regel deutlich attraktiver bewertet werden als die einer klassischen Softwarefirma, findet bereits durch die Bereitstellung dieses vorübergehenden Kapitalbedarfs eine tiefe Wertschöpfung statt. Eine attraktive Investitionsmöglichkeit für Venture Capital- und Private Equity-Fonds.

Auch für Softwarehersteller bietet das SaaS-Modell Vorteile:

- Signifikante Reduzierung der Sales Cycle durch den Wegfall von hohen Investitionsrisiken für Kunden.
- Höhere Qualität der Umsätze durch planbare monatliche Lizenzmieteinnahmen. Volatile Lizenzumsätze für Großprojekte (in der Industrie häufig als „elephant hunting“ bezeichnet) entfallen.
- Weltweit skalierbare Umsätze, da die Auslieferung der Software über das Internet eine höhere Standardisierung ermöglicht und dadurch lokale Systemintegrationspartner ersetzt.
- Wegfall von Projektrisiken aus der nicht nötigen Systemintegration.

Über eine große Peergroup von weltweiten SaaS-Firmen sehen wir gängige Bewertungsniveaus zurzeit bei ca. 3–5x Jahresumsatz 2010. Führende SaaS-Unternehmen wie Salesforce.com (CRM) oder Successfactors (HR) liegen im Schnitt sogar bei 4–6x Jahresumsatz 2010. EBITDA- und EBIT-Multiples sind in der Regel im hohen zweistelligen Bereich. Aufgrund von häufig noch nicht vorhandener Profitabilität sind diese allerdings nur bedingt aussagekräftig.

Einige europäische Softwareanbieter haben die Krisenjahre 2008 und 2009 dazu genutzt, ihre Software und ihr Lizenzmodell auf SaaS umzustellen. Dazu gehören u.a. Update Software (CRM), CAS Software (CRM), Netviewer (Web Collaboration) und FRS Global (Risk Management). Zusätzlich haben Fonds wie Hg Capital (Step Stone Software) und TA Associates (ecircle) ihr Engagement im SaaS-Bereich kürzlich ausgebaut.

Mit interessanten Investitionsmöglichkeiten – insbesondere für Venture Capital- und spezialisierte Private Equity-Fonds – bleibt der weltweite SaaS-Markt hochattraktiv. Wir erwarten eine weiterhin spannende Entwicklung. ■

MANAGER
MEETING
EUROPE
2010

evoworkx live presents
Leaders we love

FRANKFURT, 23. JUNI 2010
Tickets: www.managermeeting-europe.com



Dr. Stephen R. Covey

Prof. Sudhir Venkatesh

Dr. Jonas Ridderstråle

Werner M. Bahlsen

Schaffen Sie die Grundlage für Ihren nachhaltigen Geschäftserfolg



Christian Gansch

Prof. Dr. Heike Bruch

Prof. Dr. Gunther Olesch

Roland Koch

Frühbucher-Angebot: 990,- € zzgl. MwSt., gültig bis 07.05.2010

Anmeldung: +49 (0)69 13384680 oder www.managermeeting-europe.com

evoworkx **LIVE**
EVOLVING LEADERSHIP

Official Automotive Partner:



Main Sponsors:



Supporting Partner:



Media Partner:



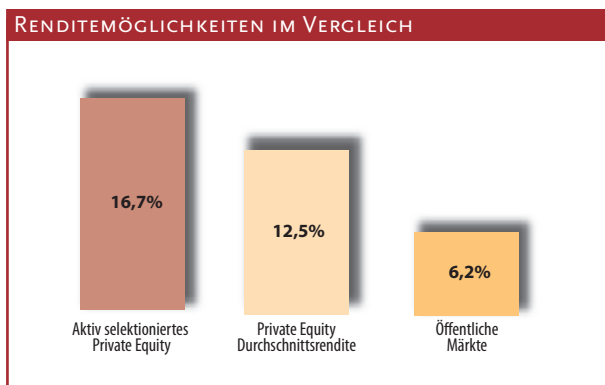
Regelmäßig und detailliert prüfen

Wie gute Managementteams identifiziert werden können

Der Startpunkt der Investitionstätigkeit in Private Equity, wie auch in anderen Anlageklassen, ist immer eine möglichst genaue Asset-Allokation. Allerdings unterscheidet sich Private Equity von traditionellen Anlageklassen dahingehend, dass oft keine Manager der entsprechenden Strategie oder ausreichender Qualität zur Verfügung stehen, um die Allokation entsprechend umzusetzen. Dies erfordert eine regelmäßige Überprüfung der Allokation im Zusammenspiel mit einem guten Marktüberblick und einer detaillierten Qualitätsprüfung der vorhandenen Opportunitäten.

Due Diligence auch bei Folgefonds ratsam

Die sorgfältige Auswahl der Opportunitäten in Private Equity ist ein wichtiger Bestandteil der zu erwartenden Rendite. Dies ist nicht nur dann notwendig, wenn es sich um eine Investition in den Fonds eines Managers handelt, mit dem man bisher noch nicht zusammengearbeitet hat, sondern ist in zunehmendem Maße auch bei Folgefonds von Managern ratsam, mit denen man bereits seit Jahren zusammenarbeitet.



Quelle: Capital Dynamics, basierend auf Thomson One und Bloomberg

Vier wesentliche Bausteine

Jeder Due Diligence-Prozess sollte qualitative sowie quantitative Analysen beinhalten, um alle Aspekte eines Fonds abzudecken. Das Hauptziel besteht darin, hinter die „Marketing-Story“ zu schauen und die wirklichen Qualitäten des Managers sowie die wirklichen Risiken einer neuen Fondskonstruktion zu identifizieren und entsprechend ihrem Einfluss auf den zu erwartenden Erfolg zu gewichten. Eine Due Diligence sollte aus vier Bausteinen bestehen:

- **Qualität des Teams:** Das Team muss über einen relevanten Erfahrungsschatz verfügen, einen guten Zusammenhalt basierend auf gegenseitigem Vertrauen und Respekt haben und über gut abgestimmte und komplementäre Kompetenzen verfügen, um die spezifischen

Anforderungen der gesamten Wertschöpfungskette gut abdecken zu können – vom Firmenkauf über die Weiterentwicklung der Firmen bis hin zum Exit.

- **Investitionsstrategie:** Die Strategie eines Managers sollte beständig und nachhaltig sein und auf die spezifischen Fähigkeiten der agierenden Personen sowie auf das Marktumfeld abgestimmt sein.
- **Markt:** Um erfolgreich zu sein, muss ein Manager gut in einem Markt positioniert sein und über einen langjährigen guten Ruf verfügen. Außerdem muss das gewählte Marktsegment über ausreichend Dealfow verfügen und auch in Zukunft noch Potenzial aufweisen. Man sollte in Private Equity davon absehen, zyklisch zu investieren. Allerdings muss man sehr genau verstehen, wie sich die Märkte entwickeln, um ein gutes Verständnis dafür zu entwickeln, welche Manager die richtige Strategie sowie die richtigen Fähigkeiten haben, um die vorhandenen Opportunitäten erfolgreich zu nutzen.
- **Track Record und quantitative Analyse:** Die Analyse der mit den Vorgängerfonds generierten Performance erlaubt es, die Leistung eines Managers im Verhältnis zu den Wettbewerbern im gleichen Marktsegment zu beurteilen. Sie dient auch dazu, die bisher verwendete Strategie zu verifizieren und die Position im Markt zu überprüfen. Die quantitative Analyse sollte aber hauptsächlich zur Validierung des Gesamtbildes und nicht als Entscheidungsgrundlage herangezogen werden.

Operatives Geschäft nimmt an Bedeutung zu

Die letzten 18 Monate haben die Bedeutung einer guten Due Diligence nochmals deutlich hervor, denn die Krise hat das Geschäftsmodell von Private Equity grundlegend verändert. Momentan ist die Verfügbarkeit von Fremdkapital stark eingeschränkt und Unternehmen müssen mit höherem Einsatz von Eigenkapital finanziert werden. Bei



Quelle: Capital Dynamics

attraktiven Deals sind die Fonds bereit, dies zu tun. Die Volkswirtschaften werden den Tiefpunkt des aktuellen wirtschaftlichen Abschwungs voraussichtlich während des Lebenszyklus eines heute erworbenen Unternehmens durchschreiten. Daher ist es ein wichtiger Bestandteil der Wertsteigerungsstrategie, darauf zu achten, die einzelnen Portfoliounternehmen operativ zu verbessern. Werden sie heute richtig positioniert, können sie vom nächsten wirtschaftlichen Aufschwung voll profitieren. Allerdings gehen wir davon aus, dass sich der Fokus ganz klar zu solchen Unternehmen hin verschieben wird, die ein klares Wertsteigerungspotenzial im operativen Bereich ausweisen können. Investitionen, die hauptsächlich finanzierungsgetrieben sind, werden im jetzigen Zyklus in der Minderheit sein. In Bezug auf die Private Equity-Manager erwarten wir ein zunehmendes Auseinanderdriften der Renditen von denjenigen Managern, die sich schnell an die neuen Gegebenheiten anpassen, im Gegensatz zu solchen, die diesen Wandel nicht nachvollziehen oder bisher operativ nicht sehr stark engagiert waren.

Fazit:

Eine detaillierte, professionelle Due Diligence ist ein elementarer Baustein für eine attraktive Rendite. Die Aussichten auf Erfolg sind bei solchen Managern am höchsten, bei denen das Team, die Strategie und der Markt gut ineinandergreifen und sich ein konsistentes Bild ergibt, das sich durch die Analyse bereits getätigter Investitionen verifizieren lässt. Eine detaillierte Due Diligence hat

auch deshalb an Bedeutung gewonnen, weil sich die Märkte unter dem Einfluss der Finanzkrise verändert haben. Auch ist es wesentlich komplexer geworden, diejenigen Manager zu identifizieren, die sich den veränderten Rahmenbedingungen entsprechend angepasst haben und auch in Zukunft gute Aussichten besitzen, eine attraktive Rendite für ihre Investoren zu generieren. Bei adäquater Allokation und professioneller Selektion der zur Auswahl stehenden Fonds erwarten wir nach wie vor eine Outperformance von Private Equity-Fonds, die mindestens 400 bis 600 Basispunkte über den öffentlichen Märkten liegt. ■

Zum Autor



Dr. Katharina Lichtner ist Managing Director und Mitgründerin der Schweizer Dachfonds-Gesellschaft Capital Dynamics. Dort leitet sie die Research-Abteilung und war verantwortlich für die Entwicklung und Einführung der Investitionsprozesse.

Dachfonds-News

Großes Joint Venture unter Dach und Fach

Die Fusion der Dachfondsgeschäfte von Hermes und der Gartmore Group ist abgeschlossen. Das britische Joint Venture trägt den Namen Hermes GPE LLP und verwaltet derzeit ein Vermögen von 4,1 Mrd. GBP. Das in London ansässige Team besteht aus 29 Personen mit zum Teil 20 Jahren Branchenerfahrung und wird von CEO Alan Mackay geführt.

Deutsche Bank stellt neu auf

Nachdem die Deutsche Bank im März die Übernahme des Private Equity-Managers SOPEP abgeschlossen hat, gründete der Konzern Anfang April die „DB Private Equity“. In dieser Einheit sind die Private Equity-Aktivitäten aus dem Bereich Private Wealth Management, des Secondaries Private Equity-Teams von RREEF und der SOPEP gebündelt. Die Assets unter Management belaufen sich auf rund 6 Mrd. EUR. Geleitet wird die neue Abteilung von Managing Director Chris Minter; der frühere SOPEP-Partner Rolf Wickenkamp wurde zum Vice Chairman ernannt.

Von Amsterdam nach London

Der Dachfondsmanager HarbourVest, der an der NYSE Euronext in Amsterdam gelistet ist, strebt eine zweite Börsennotierung in London an. Dafür sollen derzeitige Aktienbesitzer 6,7 bis 8 Mio. der insgesamt 83 Mio. ausgegeben Anteilsscheine für 40 Mio. USD an neue Investoren verkaufen. Innerhalb von 18 Monaten können die neuen Aktionäre ihre Anteile an HarbourVest zurückverkaufen. Durch diese Maßnahme will die Managementgesellschaft für britische Investoren attraktiver werden.

UKFTF investiert in DJF Esprit III

Der staatliche Dachfonds UK Future Technologie Fund (UKFTF) wird sich in einer nicht bekannten Höhe am Venture Capital-Fonds DFJ Esprit III beteiligen. Die Beteiligungsgesellschaft plant 130 Mio. GBP Kapital einzwerben. Der UKFTF hat nach seinem First Closing ein Volumen von 200 Mio. GBP, das je zur Hälfte der britische Staat und die Europäische Investitionsbank bereitstellen.

Idee gut, Ansatz nicht schlecht, Umsetzung verbesserungswürdig

Deceha Unternehmensbeteiligungsfonds 1

Klein- und Mittelbetriebe sind das Rückgrat unserer Gesellschaft. Sie leisten ohne viel Aufhebens einen wichtigen Beitrag zur deutschen Volkswirtschaft. Gesellschaftern von Mittelständlern einen Beteiligungsexit zu ermöglichen und die Mitfinanzierung von Börsengängen sind die Ziele des vorliegenden Publikumsfonds. Das Angebot hat allerdings Haken und Ösen.

Premiere ohne Background

Das Anfang 2008 gegründete Emissionshaus Deceha hat bislang einen geschlossenen Fonds aufgelegt sowie mehrere Private Placements in Energiecontainer und Kleinwasserkraftanlagen. In der Private Equity-Branche ist Geschäftsführer Bernd Stille ein Neuling, er kommt aus dem Bankenvertrieb. Für seinen aktuellen Dachfonds arbeitet Stille mit der vio Fonds GmbH, deren geschäftsführender Gesellschafter Alexander Schwaab ist, zusammen. Er fungiert zudem als Geschäftsführer bei der Trust Research GmbH, die Unternehmens-, Markt- und Wertpapieranalysen für börsennotierte Unternehmen erstellt. Potenzielle Anleger werden jedoch über den Track Record seiner bisherigen Transaktionen im Dunkeln gelassen.

Definierte Zielfonds mit viel Spielraum

Das geplante Volumen des gewerblichen Dachfonds beträgt 12 Mio. EUR, wobei die Einstiegshürde für Anleger bei 10.000 EUR plus 3% Agio liegt. Immerhin wagt sich Deceha nicht mit einem reinen Blindpool in das Fundraising. Die beiden Zielbeteiligungen – der hauseigene Mittelstandsfonds 1 und der externe vio Fonds 1.0 – stehen fest und sollen 4,3 bzw. 6 Mio. EUR Investitionskapital erhalten. Die konzeptionellen Merkmale sind jedoch äußerst vage. Der Mittelstandsfonds 1 soll in mindestens fünf Jahre alte profitable kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland investieren. Sie müssen jährlich zumindest einen Teil ihrer Gewinne ausschütten. Dem vio Fonds 1.0 sind Pre-IPO-Investitionen und klassi-

sche Private Equity-Beteiligungen im OECD-Raum gestattet. Zu den bevorzugten Regionen und Branchen gibt es keine Vorgaben. Um schnell agieren zu können, wurde auf einen Investitionsbeirat verzichtet.

Durchgehende Prognose

Die im Prospekt dargestellte Ausschüttungsprognose ist für diese Assetklasse ungewöhnlich. Die Zielfonds dürfen maximal 500.000 EUR bzw. 1 Mio. EUR pro Deal ausgeben. Die Beteiligungen des Mittelstandsfonds sollen jährlich um 10% wachsen und trotzdem ausschütten. Der vio Fonds 1.0 plant ausschließlich Pre-IPO-Deals und Börsengänge nach sechs bis zwölf Monaten mit 17% Ertrag p.a. So soll das gesamte Portfolio ein Mal pro Jahr umgeschlagen werden. Die Laufzeit ist bis Ende 2021 vorgesehen, wobei die Anleger 2011 die erste Auszahlung erhalten und am Ende insgesamt 208,4% vor Steuern zurück erhalten haben sollen. Die Fondsmanager erhalten einen Carry von 15 bzw. 20%, wobei eine Hurdle Rate von 10 bzw. erfreulichen 19% vertraglich fixiert ist. Die jährliche Management Fee beträgt 2,5% des investierten Kapitals im Mittelstandsfonds 1 und stolze 3,35% der Kapitaleinlage im vio Fonds 1.0. Derzeit werden die ersten Beteiligungen geprüft.

Fazit:

Deceha ist ein bemühter Newcomer – aber leider mit zu wenig Transparenz. Im Übrigen täte dem Fonds ein klareres Investitionsprofil gut. Auch der Prospekt ist verbesserungswürdig, denn wesentliche Fragen bleiben offen. Die auf Vertriebsdruck eingebaute vorzeitige Kündigungsmöglichkeit für Anleger im Jahr 2015 ist aus wirtschaftlichen Gründen unsinnig, da ab diesem Jahr der Return on Investment gerade so richtig zu laufen beginnen soll und für den Exit der Aussteiger Assets der Zielfonds verkauft werden müssen. Die Idee, gezielt in kleine und mittlere Unternehmen zu investieren und Gesellschafter, die aussteigen wollen oder müssen, zu ersetzen, damit die Unternehmensliquidität nicht gefährdet wird, klingt plausibel. Positiv zu bewerten sind die persönliche Kommunikation von Deceha-Chef Stille und die 1 Mio. EUR große Beteiligung externer Investoren am vio Fonds 1.0. ■

Alexander Endlweber
redaktion@vc-magazin.de

DECEHA UNTERNEHMENS BETEILIGUNGSFONDS 1	
• Zielvolumen	12,36 Mio. EUR (inkl. Agio)
• Laufzeit	bis 31.12.2021
• Zeichnungsschluss	spätestens 31.12.2011
• Investitionsthema	Eigenkapital für den Mittelstand
• Internet	www.deceha.de

21. und 22. Juni 2010,
Sofitel Munich Bayerpost

10. Handelsblatt Jahrestagung

Private Equity.

Unternehmensfinanzierung durch Beteiligungskapital sichern

Die Top-Sprecher in diesem Jahr:



Thorsten Gladiator,
Commerzbank AG



Stephan M. Illenberger,
AXA Private Equity



Britta Lindhorst,
Generali Private Equity
Investments GmbH



Prof. Ernst-Moritz Lipp,
Odewald & Compagnie
Gesellschaft für
Beteiligungen mbH



Yvonne Stillhart,
LODH Private Equity AG



Stefan Zuschke,
BC Partners

Neu in diesem Jahr!

- ▶ **Live Stimmungsbarometer** –
durch TED-Umfragen vor Ort.
- ▶ **Kompakt** –
Beginn der Tagung am 21. Juni 2010
erst um 15.00 Uhr.
- ▶ **Direkt** –
Senden Sie uns Ihre Fragen an die Referenten
per Blackberry. Wir leiten diese anonym weiter!

Ausführliche Informationen über die Tagung finden Sie auch unter: **www.vc-pe.de**.
Verschaffen Sie sich einen Eindruck von der Veranstaltung!
Auf unserer Homepage finden Sie einen Videotrailer zur Tagung.

Handelsblatt

Substanz entscheidet.

Handelsblatt Veranstaltungen

Private Equity.

Bitte faxen an: 0211 9686 4506

- ☐ **Ja**, ich nehme teil am 21. und 22. Juni 2010 in München zum
Preis von € 1.699,- zzgl. MwSt p.P. (P1200344M012)
- ☐ Bitte senden Sie mir unverbindlich das Tagungsprogramm zu.
- ☐ Bitte informieren Sie mich über Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.

E-Mail: kristina.angeli@euroforum.com
Bitte rufen Sie uns an: 0211 9686 3506 (Kristina Angeli)

Name	
Firma	
Anschrift	
Telefon	
E-Mail	
Datum	Unterschrift

DI001664/Z0748

Hochsaison für Gründerwettbewerbe

In den letzten Wochen haben einige Gründerwettbewerbe mit bundesweiter Ausrichtung losgelegt oder stehen kurz davor. So locken beispielsweise der BPW Medizinwirtschaft mit Geldpreisen im Gesamtwert von 70.000 EUR und der Gründerwettbewerb der Zeitschrift Wirtschaftswoche mit Sachleistungen im Wert von 300.000 EUR. Weitere Informationen auf den jeweiligen Websites.

AKTUELLE GRÜNDERWETTBEWERBE

Name	Branche	Bewerbungsfrist	Website
BPW Medizinwirtschaft	Medizin- und Gesundheitswirtschaft	08.07.2010	www.startbahn-ruhr.de
Clean Tech Media Award	Umwelttechnologie	15.05.2010	www.cleantech-award.de
Fast-50-Award	Kommunikation, Life Science, Technologie	30.06.2010	www.deloitte.com
Technology Innovation Awards	u.a. Biotech, Medizin, Software und Hardware, Internet	07.05.2010	www.dowjones.com/innovation
WiWo Gründerwettbewerb	offen	30.06.2010	www.wiwo.de/gruenderwettbewerb

Quelle: eigene Recherche

Vier Sieger in Phase II bei FutureSax

In Phase II des Businessplan-Wettbewerbs futureSax 2010 wurden vier Gründerteams als Sieger geehrt: In der Kategorie Bio-/Nanotechnologie gewann Fortech mit einem Wundpflaster zur Behandlung von Hornhautverletzungen am Auge. In der Kategorie Informations- und Kommunikationstechnologie setzte sich Caterna (Sehtraining als stark individualisierbare Computernutzung) durch. Mobilitas Sedes überzeugte mit Leichtbaumöbelstücken in der Kategorie Service und das SMILE.medibiz-Team mit ihrem Ovulationsmessring, einem System zur natürlichen Fruchtbarkeitskontrolle. Weitere Details unter www.futuresax.de.

MBPW unter neuer Führung

Zum Ende des Münchener Businessplan-Wettbewerbs 2010 wird Werner Arndt nach zwölf Jahren als Geschäftsführer der MBPW GmbH ausscheiden und sich eigenen Projekten im Bereich Entrepreneurship widmen. Seine Nachfolge übernimmt Dr. Carsten Rudolph, der bereits seit Oktober 2009 an Bord ist. Zu seinen früheren Stationen gehören die Gründerinitiative von Microsoft und das Netzwerk Nordbayern. Mehr Informationen unter www.mbpw.de.

Strom, Unterricht und Brillengläser

In der fünften Saison hat der Businessplan-Wettbewerb Gipfelstürmer für die Region Oberbayern mit 27 Einreichungen einen neuen Rekord verzeichnet. Als Sieger wurde das Team AlvaTec, das aus Abwärme von Blockheizkraftwerken Strom erzeugt, gekürt. Auf den Plätzen folgten Petö-Inklusions-Schule (Konzept für den Unterricht behinderter und nicht-behinderter Kinder) und FreeSee (halter- und rahmenlose Brillengläser). Weitere Informationen unter www.gipfelstuermer-bpw.de.



Die Sieger des Gipfelstürmer-Wettbewerbs 2010

NEWTICKER

+++ **Berlin/Potsdam** – Die Messe „Deutsche Gründer- und Unternehmertage“ (deGUT) ist von der Standortinitiative „Deutschland – Land der Ideen“ für ihr bereits 25-jähriges Engagement zu einem der 365 bundesweiten „Ausgewählten Orte 2010“ gekürt worden. +++ **Bonn** – Mit www.nano-map.de informiert das Bundesministerium für Bildung und Forschung darüber, wo die Akteure der Nanotechnologie aus Wirtschaft, Forschung und Finanzierung sitzen. +++ **Oestrich-Winkel** – Am 5. Mai startet an der European Business School der Kurs „Wissen und Innovation – Erfolgsfaktoren für Ihr Unternehmen“. +++ **Berlin** – Das neue Internetportal „kultur-kreativ-wirtschaft.de“ der Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung bietet Informationen für Gründer und Unternehmen, die in der Kultur- und Kreativwirtschaft tätig sind.

Online-Games im Rampenlicht

Auf der Hamburger Venture Lounge Ende März setzte sich das auf Online-Gaming spezialisierte Start-up GameGenetics durch. Der Zweitplatzierte Feedfabrik will Anwendern dabei helfen, digitale Inhalte aufzuwachen. Der dritte Sieger ProMediaScan bietet Lösungen für die Vergütungen aus Urheberrechten an. Aktuelle Informationen unter www.venture-lounge.de.

SIEGER DER VENTURE LOUNGE

Firmenname	Firmensitz	Website
GameGenetics	Berlin	www.popmog.com
Feedfabrik Media Services	Hamburg	www.feedfabrik.com
ProMediaScan	Baar (CH)	www.promediascan.ch

Quelle: Venture Lounge



avco

Austrian Private Equity and
Venture Capital Organisation

Freier Eintritt für
Unternehmer

Jahrestagung der AVCO Private Equity – Quo Vadis?

6. Mai 2010

Haus der Industrie · Schwarzenbergplatz 4 · 1030 Wien

Referenten (Auszug):



Doris Agneter
AVCO



Markus Fellner
Fellner Wratzfeld Partner
Rechtsanwälte GmbH



Markus Fichtinger
Aktienforum



Anton Stumpf
Recap Management GmbH

Themen (Auszug):

- **Current LP Investor appetite – Austria vs. rest of the world**
- **Strategien zur Krisenbewältigung**
- **Internationale Expansion mit Venture Capital**
- **Alternative Fund Manager (AIFM) – Guideline und ihre Auswirkungen auf die österreichische Private Equity- und Venture Capital-Industrie**

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

Veranstaltungspartner

CONVENT.de
KONGRESSE & SEMINARE

Kapitalsuche bei der Masse

Crowd Funding als Alternative zu Finanzinvestoren

Im Sommer 2009 stand Trampoline Systems vor dem Problem, dass weder der bisherige Investor noch andere Venture Capital-Firmen in der Lage waren, das Unternehmen mit Investitionen zu fördern – die Finanzkrise hatte ihre Prioritäten verändert. Auf der Suche nach Kapital machte die Not den Unternehmensgründer erfinderisch.

Not macht erfinderisch

Er hätte aufgeben können, als im vergangenen Jahr frisches Venture Capital ein unerreichbares Gut war. Doch dazu war Charles Armstrong, Gründer und Geschäftsführer von Trampoline Systems aus London, nicht bereit. Also entwickelte er die Idee des Crowd Funding – statt weniger Investoren mit großen Summen beteiligen sich hier viele mit kleineren Summen. Die größte Hürde auf dem Weg zu



Charles Armstrong,
Trampoline Systems

einem Investment von 1 Mio. GBP war, die Richtlinien der britischen Finanzaufsichtsbehörde Financial Services Authority zu erfüllen: Nur mit Personen, die sich selbst als High Net Worth Individuals deklarierten, wurde über Investitionen ab 10.000 GBP gesprochen. Um sein Anliegen publik zu machen, setzte Armstrong auf Mundpropaganda und nutzte sein wachsendes Netzwerk, eine Web- und eine Twitterseite zu dem Thema. Drei Monate später hatte die Firma Zusagen für 250.000 GBP und wird ihr Ziel im Mai 2010 erreicht haben. Der Unterschied zu anderen Crowd Funding-Ansätzen wie

z.B. bei der Musikplattform Sellaband liegt darin, dass bei Trampoline kein Mitgliedsbeitrag entrichtet wird, sondern dass Anteile an der Firma vergeben werden.

Wo die Masse zum Problem wird

Wenn sich eine Firma nun – statt ein bis drei – ca. 60 Investoren gegenüberübersieht, ändert sich vieles. Erst müssen genügend Kapitalgeber mit realem Interesse gefunden, später auch betreut werden. Olaf Jacobi, Partner bei Target Partners, hält Crowd Funding für keine Alternative zu Venture Capital: „Jeder einzelne kleine Investor muss überzeugt werden. Der Zeitaufwand für den Gründer ist demnach enorm.“ Den Firmen, die oft mit minimalem Personalbestand auskommen müssen, fehlt diese Zeit dort, wo sie gebraucht wird – im Alltagsgeschäft. Ein weiteres Problem bei der Arbeit mit vielen Investoren erkennt Michael Brehm, Business Angel und Venture Partner bei Target Partners. „Viele Unternehmen arbeiten mit schützenswertem geistigem Eigentum. Wie soll verhindert werden, dass Informationen darüber nach außen dringen? Und in welchem Umfang werden den Investoren Informationen geboten?“ Neben diesen Alltagsfragen wird eine Kapitalerhöhung, an der sich vielleicht nicht alle Investoren beteiligen wollen, zur organisatorischen Hürde. Für Jacobi wäre es der Idealfall, dass die bestehenden Klein-Investoren ihr Investment plus eventuelle Wertsteigerung zurückbekommen, bevor eine weitere Finanzierungsrunde durchgeführt wird. Dieses Vorgehen sei jedoch idealtypisch und werde in der Realität nur selten vorkommen, meint er.



Michael Brehm,
Business Angel



Crowd Funding: Die Investments setzen sich aus vielen kleinen Anteilen zusammen.

Fehlende Expertise

Gerade die fachliche Expertise ist für einen Unternehmer ein wichtiger Punkt, sich einen Investor zu suchen. Letzterer möchte einen gewissen Einfluss auf sein Investment behalten. Im Crowd Funding ist dies schwer zusammenzuführen. Aus Sicht professioneller Eigenkapitalgeber ist es wichtig, die Stimmrechte der beteiligten Anteilseigner zusammenzufassen, z.B. über eine GbR. Wenn eine Firma auf diesem Wege aber eine Finanzierung anstrebt, muss ihr bewusst sein, dass diese eventuell ohne „smart money“ erfolgen wird: 10.000 GBP oder EUR sind für insti-

tutionelle Investoren oder ein Family Office im Regelfall ein zu kleiner Betrag. Der Betreuungsaufwand solcher Investments ist für sie unverhältnismäßig hoch, weil die Beteiligungssumme äußerst klein ist. Ihnen fehlen daher die Anreize, sich in die Geschicke der Firma einzubringen. Um die Investoren an den Prozessen im Unternehmen teilhaben zu lassen, gründete Trampoline einen strategischen Beirat, der aus sieben der Investoren besteht und sich ein Mal im Monat trifft. Die Firma ist ständig bemüht, das Projekt zu optimieren. „Wir überlegen, ob nicht alle Investoren die Beiratsmitglieder aus ihrer Mitte wählen sollten“, sagt Armstrong.

Die eigene Situation entscheidet

Es ist sehr individuell, für wen diese Finanzierungsmethode eine Lösung sein kann. Jacobi meint: „Zur Überbrückung eines Finanzierungsengpasses kann Crowd Funding mit einem deutlichen Mindestinvestment eine Möglichkeit sein.“ Grundsätzlich glaubt er aber, dass fehlendes Investoreninteresse ein ernst zu nehmender Hinweis darauf sei, dass der Gründer sein Geschäftsmodell nochmals überdenken sollte. Brehm dagegen steht dem Thema positiv gegenüber: „Ein Unternehmen, dessen Inhalt sich mit einfachen Mitteln kommunizieren lässt und wel-

ches verhältnismäßig geringe Anfangskosten hat, könnte sich auf diesem Wege finanzieren lassen.“ Einem Unternehmer muss bewusst sein, worauf er sich einlässt. Wichtig für den Erfolg ist eine sehr gute juristische Beratung, denn Crowd Funding ist kompliziert. „Sie müssen eine große Menge an Zeit investieren und ein großes Netzwerk haben und Sie müssen Regelungen zur Einbindung und Führung der Investoren finden“, erklärt Armstrong.

Fazit

Während Jacobi zuversichtlich ist, dass auch in und nach der Finanzkrise vielversprechende Firmen einen Investor finden werden, ist Armstrong hingegen überzeugt, dass die Venture Capital-Investoren in den Bereich von über 2 Mio. GBP/EUR rücken werden und die entstandene Lücke durch Crowd Funding ausgefüllt werden wird. Trampoline hat sich einen engeren Zeitrahmen gesteckt, als es bei Venture-Investitionen üblich ist. Bereits zum Ende 2011 sollen die Investoren zumindest Teile ihres Investments zurückerhalten. „Aber“, so betont Armstrong, „dies wird eine gemeinsame Entscheidung.“ ■

Nicola Bock
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige



Kommen Sie zum

Bayerischen Hochschul-Gründertag

am **16. Juli 2010** in das Konferenzzentrum München.

Diskutieren Sie mit namhaften Experten über aktuelle Themen im Umfeld hochschulnaher Unternehmensgründungen.

Die Fachkonferenz richtet sich an alle Gründungsinteressierten, Berater und Unterstützer von jungen Unternehmen, Gründungsforscher und Gründungsförderer. Neben Vorträgen und Workshops stellen sich Experten im HOCHSPRUNG-Gründercafé den Fragen von Gründern und jungen Unternehmern.

Den feierlichen Abschluss der Veranstaltung bildet die Verleihung des **MediaAward 2010**, mit dem besonders gelungene Kommunikationskonzepte, Homepages und Printmedien von Start-ups und jungen Unternehmen prämiert werden. Interessierte können sich unter www.media-award.de bis 12. Mai 2010 um den Preis bewerben.

Weitere Informationen finden Sie unter www.hoch-sprung.de

Programm unter: www.hoch-sprung.de
Anmeldung per Fax 089/32 19 78 15 oder
per E-Mail: anmeldung@hoch-sprung.de

Kooperationspartner



Sponsoren



Unterstützer

Bayern Kapital GmbH
Landeshauptstadt München -
Referat für Arbeit und Wirtschaft
Maiwald Patentanwalts GmbH

StartingUp Magazin
VentureCapital Magazin

Ständig auf Hochtouren

SciEngines GmbH: von der Kryptoanalyse in neue Marktsegmente

Computer sind aus dem Alltag der Menschen nicht mehr wegzudenken, in vielen Berufen gehören sie zum festen Handwerkszeug: Journalisten recherchieren und schreiben damit, Ärzte schicken computergesteuerte Kameras im menschlichen Körper auf Entdeckungsreise. Doch das Thema Computer noch weitaus komplexere Formen an: Das Kieler Unternehmen SciEngines entwickelt, baut und vertreibt eine auf neuartige Anwendungsgebiete optimierte Plattform für das High-Performance Computing.

Science + Engineering = SciEngines

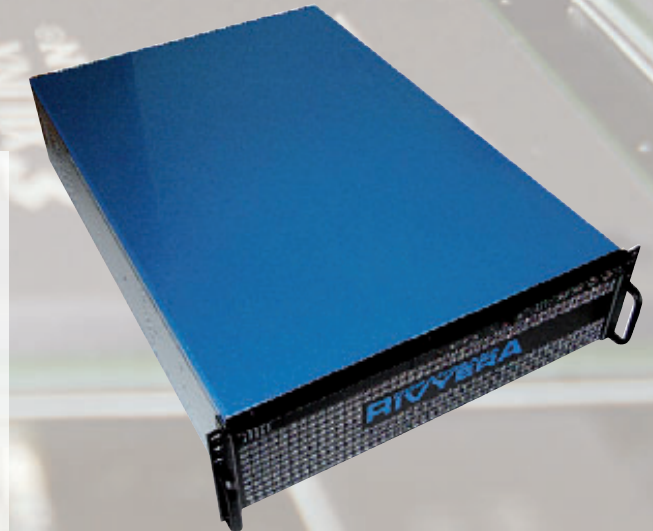
„Wir haben das Unternehmen aus der Universität heraus gegründet, weil wir bereits im ursprünglichen Forschungsprojekt großes kommerzielles Interesse gespürt haben“, erzählt Gerd Pfeiffer, Mitgründer und Geschäftsführer von SciEngines. Das Kieler Unternehmen steht für eine neue Generation von Supercomputern in der Kryptoanalyse und der Bioinformatik. Anders als die normalen, prozessorbasierten Rechner, die Endverbraucher aus dem alltäglichen Hausgebrauch kennen, nutzt SciEngines die sogenannte FPGA*-Technologie, auf deren Basis das Unternehmen einen kosten- und zudem energieeffizienten Hochleistungsrechner entwickelt hat. Dieser wird zurzeit ausschließlich in der Kryptologie z.B. zum Brechen von verschlüsselten Festplatten durch öffentliche Träger eingesetzt. Neue Zielkunden sind u.a. Bioinformatikunternehmen, die ihre Software an pharmazeutisch, biologisch oder medizinisch forschende Unternehmen und Einrichtungen verkaufen.

Gelungener Schulterschluss

Neben dem High-Tech Gründerfonds, der im Januar 2010 bei SciEngines eingestiegen ist, begleitet New Commercial Room das Unternehmen bereits seit Mitte 2009. „Die

* Field Programmable Gate Array

KURZPROFIL SCIENTINES GMBH	
• Gründungsjahr:	2007
• Branche:	High-Performance Computing
• Unternehmenssitz:	Kiel
• Mitarbeiterzahl:	9
• Umsatz 2009:	keine Angabe
• Umsatz 2010 (erwartet):	keine Angabe
• Internet:	www.sciengines.com
• Finanzinvestoren:	New Commercial Room, High-Tech Gründerfonds



Unter dem unscheinbaren Äußeren hat SciEngines einen hochmodernen FPGA-Computer versteckt.

Gründer sind mit der Anfrage einer Beteiligung sowie der Strukturierung der Finanzierungsrunde auf uns zugekommen“, erinnert sich Claas Nieraad, Geschäftsführer der Hamburger Beteiligungsgesellschaft. „Für den Investor sprach seine Expertise im Bereich Life Science in Kombination mit Informationstechnologie. Genau in diesem Schnittbereich arbeiten wir ja auch“, begründet Pfeiffer die Wahl. SciEngines erhielt eine Finanzspritze im sechsstelligen Bereich, die Beteiligung beläuft sich auf einen Zeithorizont zwischen drei und sechs Jahren. Zusammen wollen Unternehmer und Investor die junge Ausgründung aus der Nische der Kryptologie in breitere Anwendungsfelder überführen – im Speziellen sollte es dabei um den Bereich Bioinformatik gehen.

Acht Gesellschafter zu gleichen Anteilen

„Die Strukturierung der Beteiligungsrunde war nicht ganz einfach“, meint Nieraad. Es gab acht Gesellschafter zu gleichen Anteilen. Daher oblag es New Commercial Room, eine Venture Capital-konforme Struktur herzustellen, die zudem Platz für den Einstieg eines Vertriebsleiters ließ und die bisherigen Interessen der Gründer berücksichtigte. Gelungen ist dies, indem der Gesellschafterkreis zweigeteilt wurde: Die passiven Anteilseigner wurden in einen Pool überführt, der Vertriebsvorstand rückte mit drei Gründern auf gleiche Höhe. „Die acht Gesellschafter waren über drei Kontinente verstreut.



Claas Nieraad,
New Commercial Room

Eine Zustimmung zum Vertrag wurde sogar per Handy aus dem Taxi in Jakarta gegeben“, erzählt der SciEngines-Geschäftsführer Pfeiffer und fügt hinzu, dass das Pooling die Gesellschafterversammlung jetzt wieder praktikabel mache. „Momentan haben wir also zusammen mit den Investoren High-Tech Gründerfonds und New Commercial Room insgesamt vier Gesellschafterblöcke“, veranschaulicht er.

Schritt für Schritt

Im Zuge der Finanzierungsrunde ist das junge Unternehmen schon nach kurzer Zeit vom kleineren Büro im Technologiepark KITZ in den neuen Wissenschaftspark der Uni Kiel umgezogen. „Die Nähe des Wissenschaftsparks zur Universität ist für uns ein wichtiger Punkt. Unser akademischer Ursprung hat viele Beziehungen entstehen lassen, die wir nach wie vor pflegen“, erläutert Pfeiffer. Zudem bietet die Anlage den Mietern eine passende Infrastruktur: Das Team um Gerd Pfeiffer kann beispielsweise alle Rechner in einem kleinen Serverraum unterbringen. Pfeiffer fügt hinzu: „Die wären viel zu laut, um sie im Büro zu betreiben. Eigens dafür vorgesehene Räume hat man ja nicht überall.“ Auch die Vernetzungsmöglichkeiten mit anderen jungen innovativen Unternehmen, das ansprechende Ambiente sowie die kostenlos nutzbaren Konferenzräume sind für das Team um Gerd Pfeiffer direkte Standortvorteile.

Kurz nach dem Umzug wurde der Ausbau der strategischen Partnerschaften in Angriff genommen. „Wir wollen mehrgleisig fahren“, sagt Pfeiffer. Auch die Analyse weiterer, profitabler Marktsegmente war ein wichtiger Punkt: Für die SciEngines-Technik wurde zusätzlich der Marktbe- reich des Financial Engineering (u.a. rechenaufwendige Prozesse in der Finanzwirtschaft) identifiziert. In diesem Bereich stimmen viele Anforderungsprofile mit dem überein, was das Unternehmen bieten kann. Außerdem ist der Ausbau von Consulting geplant. „Wir nehmen unsere

Kunden an die Hand, da wir unsere Hochleistungsrechner einer breiten Masse zugänglich machen wollen“, erwähnt Pfeiffer. Wenn diese Themen erfolgreich abgeschlossen sind, werden Investor und Unternehmen versuchen, weitere Marktsegmente zu erschließen.

Ehrlicher Blick in die Zukunft

Beim Thema Wachstumsprognosen nimmt der SciEngines-Geschäftsführer kein Blatt vor den Mund: „In der Kryptoanalyse erwarten wir ein sehr schwaches, aber stetiges Wachstum. Der Markt ist durch gesetzliche Regularien charakterisiert und weist bereits jetzt Grenzen auf. In der Bioinformatik dagegen arbeiten wir über Multiplikatoren und rechnen mit starkem Wachstum.“ Auf diesem Bereich soll in Zukunft das Hauptaugenmerk liegen. Investor Nieraad zeigt sich ebenfalls optimistisch: SciEngines könne in den ersten drei Jahren sicherlich eine gute Entwicklung vollziehen, da der Bereich der beschleunigten Rechenleistung, mittels FPGA-basiertem Supercomputing, noch in den Kinderschuhen stecke und in den nächsten Jahren ein sehr starkes Wachstum verzeichnen werde.

Fazit:

Die SciEngines GmbH kann jungen Gründern aus den Hochschulen als Vorbild dienen: Die Gründer haben ihr Unternehmen frühzeitig fit für Venture Capital-Geber gemacht und es weiterentwickelt, statt langwierige Förderanträge zu schreiben, die Managementkapazität binden. Seit dem Einstieg der Investoren konnte das Team von SciEngines mit seinen bereits auf dem Markt befindlichen Hochleistungsrechnern zeigen, dass es die Entwicklung und Produktion marktfähiger Produkte beherrscht. Das Marktsegment der Bioinformatik will SciEngines als Nächstes erobern. ■

alexandra.roesser@vc-magazin.de

Anzeige

Erfolgreiche Finanzierungen!



Holen Sie sich auf den START-Messen die wichtigsten Informationen für die erfolgreiche Selbstständigkeit – ob als Franchise-Nehmer oder mit einer eigenen Geschäftsidee.

Tipp für Besucher:

Im kostenfreien Vortragsprogramm bietet die START-Messe viele Vorträge speziell zum Thema Finanzierung.

www.start-messe.de



www.agentur-marks.de

Hannover 4. - 5. Juni 2010 · Nürnberg 2. - 3. Juli 2010 · Essen 24. - 25. September 2010

„Gemeinsam geht man besser durch Höhen und Tiefen“

Interview mit Dr. Henrik Colell, Gründer und CEO der Heliocentris AG

Nach seinem Chemie- und Physikstudium widmete sich Dr. Henrik Colell am Berliner Helmholtz-Forschungsinstitut den erneuerbaren Energien, was 1995 zur Gründung der heutigen Heliocentris AG führte. Wichtige Wegmarken seitdem waren u.a. die Expansion in die USA 2002 und der Börsengang. Welche Entscheidungen er erneut treffen würde, wo er sich die Finger verbrannte und wie er sich seine weitere unternehmerische Zukunft vorstellt, berichtet er Alexandra Rößer im Interview.

VC Magazin: Was hat Sie dazu gebracht, aus der Forschung heraus zu gründen?

Colell: Neugier, Drang nach Unabhängigkeit und die Tatsache, voll und ganz hinter dem Thema zu stehen, das ich bearbeitet hatte. Ich war überzeugt davon, dass das Thema der Energiespeicherlösung großes Marktpotenzial hat. Neben der wirklich euphorischen Stimmung unter den Kollegen hatte ich schon immer damit geliebäugelt, selbst etwas auf die Beine zu stellen.

VC Magazin: Sie haben Heliocentris 1995 gegründet. Welche Aspekte sprechen dafür, weiterhin in einem Gründerzentrum zu sitzen?

Colell: Für den Start würde ich es immer wieder so machen. Gründerzentren bieten gerade im Hightech-Bereich eine inspirierende Plattform sowie Unterstützung und Netzwerk. Auch später ist es natürlich von Vorteil, im Umfeld anderer Unternehmen zu arbeiten. Für uns wird es hier sicherlich bald zu eng. Adlershof ist ein großer Technologiestandort: Die Möglichkeit, direkt im Umfeld zu expandieren, ist ausgezeichnet. Aber da ein Umzug natürlich gutes Geld kostet, bleiben wie hier, solange es geht.

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

Colell: Wenn der Markt und das Produkt stimmen, würde ich immer wieder schnell internationalisieren. Für uns war es 2002 die richtige Entscheidung, in die USA zu gehen. Zudem würde ich immer die Führung teilen: Ein gut eingespieltes Vorstands- und Managementteam ist eine wichtige Säule, um voranzukommen. Darüber hinaus sollte man Kapitalgeber als Partner verstehen. Viele haben da Berührungsängste, aber für Hightech-Unternehmen geht das gar nicht anders. Gemeinsam geht man besser durch Höhen und Tiefen. 1999 sind die Investoren bmp und IBB bei

Heliocentris eingestiegen, und wir haben auf gleicher Augenhöhe miteinander gearbeitet. Natürlich gab es auch Auseinandersetzungen, aber daraus lernt man auch.

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

Colell: In den letzten 15 Jahren haben wir natürlich auch harte Zeiten durchlebt. Das Zusammenspiel von Marktumfeld, Timing und Fokus ist für den Erfolg entscheidend. In den Jahren 2002 bis 2004 hatten wir eine schwierige Phase, denn die Kapitalmärkte waren schwach. Unsere gesamte Branche hat festgestellt, dass die Zeit für die Markteinführung von solchen Speicherlösungen noch nicht reif war. Wir haben uns damals auf unser Geschäft konzentriert, uns auf bestimmte Dinge beschränkt.

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

Colell: Für mich als Vorstand ist auch nach 15 Jahren Wachstumsmanagement jeder neue Schritt eine reizvolle Herausforderung. Der Weltenergiebedarf steigt drastisch an – und da ergeben sich viele spannende Chancen für uns.

VC Magazin: Herzlichen Dank für das Gespräch! ■

alexandra.roesser@vc-magazin.de



Dr. Henrik Colell

Zum Gesprächspartner

Nach dem Studium der Chemie und der Physik in Berlin verschrieb sich **Dr. Henrik Colell** einige Jahre den erneuerbaren Energien am Berliner Helmholtz-Forschungsinstitut. 1995 gründete er die Vorgängergesellschaft der heutigen Heliocentris Fuel Cells AG, die 2006 an die Börse ging. Heliocentris arbeitet an Energiespeicherlösungen mittels wasserstoffbasierter Brennstoffzellentechnik.

In der Haut eines Unternehmers

BJU-Aktion „Schüler im Chefsessel“ feiert 30-jähriges Jubiläum

Um Schülern das Unternehmertum näherzubringen, hat der Verband „Die Jungen Unternehmer – BJU“ im Jahr 1980 die Aktion „Schüler im Chefsessel“ ins Leben gerufen. Sie ermöglicht es interessierten Jugendlichen, Unternehmern einen Tag lang über die Schulter zu schauen. Dieses Jahr feiert die Aktion ihren 30. Geburtstag.

Schüler mit großen Erwartungen

Mit großen Erwartungen startete Phillip Panaye in den Tag mit „seinem“ Unternehmer: Der Schüler aus der 12. Klasse der Staatlichen FOS/BOS Schwandorf erhoffte sich „eine andere Sicht von den Mitarbeitern eines Betriebes, da ich sie in der Schule bisher nur als Kostenfaktor kennengelernt habe“ und wollte berufliche Orientierung finden. Er durfte Thomas Busch, den Einkaufsleiter der Hör Technologie GmbH Mitterteich, einen Tag lang begleiten. Seine Eindrücke fasste er so farbenfroh, aber auch kritisch in einem Essay zusammen, dass er damit den 1. Platz des Essay-Wettbewerbs

in Bayern gewann. Bei der GoingPublic Media AG war ebenfalls eine Schülerin zu Gast: Klara Schnitzer vom Maximiliansgymnasium in München erlebte Unternehmertum „live“ an der Seite des Vorstands Markus Rieger.

Ausgewählter Ort im Land der Ideen

In Bayern nutzten im letzten Jahr zwischen Oktober und Ende Dezember 46 Schülerinnen und Schüler die Chance, in den Unternehmeralltag hineinzuschnuppern. Für ihre darauf folgenden Essays wurden sechs von ihnen diesen März ausgezeichnet. Insgesamt nahmen seit Beginn der Initiative bundesweit über 2.000 Schüler an der Aktion teil. Das Engagement des Bildungsprojektes wurde 2009 sogar als „Ausgewählter Ort im Land der Ideen“ ausgezeichnet und ist damit Teil der Veranstaltungsreihe „365 Orte im Land der Ideen“ unter der Schirmherrschaft von Bundespräsident Horst Köhler. ■

esther.mischkowski@vc-magazin.de

Elevator Pitch

Evoluce AG*

Die Evoluce AG liefert großformatige LCD-Bildschirme, die in der Lage sind, beliebig viele Eingaben über Finger, Stift und Gesten auf und vor dem Display zu erkennen. Damit ist eine einfachere, schnellere und intuitivere Bedienung von Computer-Inhalten möglich.

Die vom Unternehmen selbst entwickelte Technologie basiert auf proprietärer Software und optischen Komponenten, die eine kostengünstige Fertigung in hoher Qualität ermöglichen. Der Markt für Touchscreens und Gestenerkennung wird von 971.755 Displays im Jahr 2009 auf 5,4 Millionen Stück im Jahr 2013 anwachsen. Das Unternehmen wird



im Rahmen der High-Tech-Gründerinitiative von Microsoft unterstützt und liefert seine Displays bereits weltweit aus.

In dem sehr schnell wachsenden Markt für interaktive Display-Lösungen hat sich unser Unternehmen eine hervorragende Ausgangsposition erarbeitet. Aufgrund z.T. ausgelagerter Produktion kann ein schnelles Wachstum erreicht werden. Die proprietäre Technologie ist insbesondere für OEM-Partner und international führende Software- und IT-Unternehmen sehr interessant. Aufgrund der sehr stark wachsenden Nachfrage und des bekundeten Interesses großer IT-Unternehmen, in den Bereichen Multi-Touch und Gestenerkennung zu investieren, besteht eine interessante Exit-Option für Investoren. ■

* Selbstdarstellung des Unternehmens

EVOLUCE AG	
• Firmensitz:	Hallbergmoos bei München
• Internet:	www.evoluce.com
• Gründungsjahr:	2001
• Branche:	IT
• Anzahl der Angestellten:	10
• Umsatz/EBIT 2010 (erwartet):	2 Mio. EUR/90.000 EUR
• Kapitalbedarf:	2,5 Mio. EUR
• Alleinstellungsmerkmal (USP):	True Multitouch und Gesture Computing
• Ansprechpartner:	Wolfgang Herfurthner
Funktion:	Vorstand

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

DELPHI OPTICS GMBH LÜBECK

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik/Diagnose von Brandwunden

Volumen: 0,75 Mio. EUR

GRANDCENTRIX GMBH DORTMUND

Tätigkeitsfeld: Internet/Smartphones

Volumen: nicht veröffentlicht

HUMEDICS GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Medizin/Messverfahren

Volumen: 0,5 Mio. EUR

SAW INSTRUMENTS GMBH BONN

Tätigkeitsfeld: Analysesysteme für Life Science/Biosensoren

Volumen: nicht veröffentlicht (Side-Investor KI Kapital GmbH, Frankfurt)

PEPPERPRINT GMBH HEIDELBERG

Tätigkeitsfeld: Laserdruckverfahren/Herstellung von Biochips

Volumen: 0,5 Mio. EUR

SSP EUROPE GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: IT-Sicherheitslösungen

Volumen: nicht veröffentlicht

UP WEB GAME GMBH KÖLN

Tätigkeitsfeld: Internet/Social Web Game

Volumen: in siebenstelliger Höhe

Erst- und Zweitundenfinanzierungen

AI CURIS GMBH & CO. KG WUPPERTAL

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investor: Santo Holding, Pöcking

Volumen: 55 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Nähere Informationen siehe Deal des Monats

AMEDO SMART TRACKING SOLUTIONS GMBH BOCHUM

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik

Investoren: u.a. ELS Fonds, Hannover; High-Tech Gründerfonds, Bonn; KfW Bankengruppe, Frankfurt

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

An der zweiten Finanzierungsrunde von amedo Smart Tracking Solutions haben sich neben neuen strategischen Investoren erneut der ELS Fonds, der High-Tech Gründerfonds und die KfW Bankengruppe beteiligt. Das Bochumer Unternehmen entwickelt eine Technologieplattform, die durch den Einsatz von RFID-Transpondern das drahtlose Positionieren von minimalinvasiven chirurgischen Instrumenten möglich macht.

BIOCARTIS AG LAUSANNE

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: Debiopharm Group, Lausanne; Johnson&Johnson Development Cooperation, New Brunswick; Aescap, Amsterdam; Biovest, Lörrach; Advent Venture Partners, London

Volumen: 30 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Das Biotech-Unternehmen Biocartis hat die zweite Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen. Insgesamt 30 Mio. EUR fließen den Schweizern zu. Mit diesem Kapital soll die Entwicklung der proprietären, neuen Plattform zur DNA/RNA-Diagnose beschleunigt werden.

BIOCRATES AG INNSBRUCK

Tätigkeitsfeld: Biomarker

Investor: Arax Capital Partners, Wien

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

Der Biomarkerspezialist Biocrates erhält rund 1,2 Mio. EUR an frischem Kapital von Arax Capital Partners. Das Geld soll in den Unternehmenszweig Biomarkerforschung investiert werden, da dieser das größte Wachstumspotenzial aufweist. Das Unternehmen erwartet in diesem Jahr noch eine weitere Finanzierungsrunde in der gleichen Höhe.

AiCURIS GMBH & Co. KG

WUPPERTAL

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie**Investor:** Santo Holding, Pöcking**Volumen:** 55 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Das biopharmazeutische Unternehmen AiCuris hat seine zweite Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen. Das frische Kapital kommt von der Santo Holding, der Beteiligungsgesellschaft von Andreas und Thomas Strüngmann, die bereits Mehrheitseigner bei AiCuris sind. Dank des Kapitals der beiden Hexal-Gründer ist diese Finanzierungsrunde die größte in Deutschland seit Ende 2008. Das Spin-off von Bayer Healthcare und entwickelt Therapien gegen multiresistente Viren und Bakterien. Momentan befinden sich zwei Produkte in der klinischen Phase II. Positive Ergebnisse erzielte dabei zuletzt der Wirkstoff AIC246, der das Humane Cytomegalovirus bekämpfen soll. Zudem konnte beim Helicase-Primase-Inhibitor AIC316 die Phase I abgeschlossen werden. Das Kapital soll in deren Weiterentwicklung fließen sowie allen anderen Pipeline-Kandidaten zugute kommen.

CLEAN MOBILE AG

UNTERHACHING

Tätigkeitsfeld: Motoren**Investoren:** Capital-E, Antwerpen; Emertec Gestion, Grenoble; Earlybird, München; High-Tech Gründerfonds, Bonn; SVTG, Zug**Volumen:** 6,6 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Der Kreis der bestehenden Investoren von Clean Mobile hat sich um Capital-E und Emertec Gestion in der zweiten Finanzierungsrunde erweitert. Insgesamt brachte die Runde dem Hersteller von elektronischen Antrieben u.a. für E-Bikes und Roller 6,6 Mio. EUR ein. Mit den neuen finanziellen Mitteln will Clean Mobile das Wachstum des Unternehmens vorantreiben und das Produktportfolio ausbauen.

CLIQLOC GMBH

KÖLN

Tätigkeitsfeld: Verpackung**Investor:** Rheinland Venture Capital Fonds, Bonn**Volumen:** nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Der Rheinland Venture Capital Fonds unterstützt die cliqloc GmbH. Das Kölner Unternehmen steht kurz vor der Einführung eines neuen Verschlusses für Getränkedosen. Das Besondere an den Deckeln ist, dass sie wiederverschließbar, druckdicht und wiederverwendbar sind.

Anzeige

„Tech-Guide 2010 – Innovation & Finanzierung“

Eine Sonderausgabe des VentureCapital Magazins (6. Jg.)

Anzeigenschluss: 28. Juni 2010

Erscheinungstermin: 10. Juli 2010

Anzeigen/Heftabnahmen:

Katja Sauerbrey

sauerbrey@goingpublic.de

Tel. +49 (0) 89-2000 339-56



DAILYDEAL GMBH BERLIN**Tätigkeitsfeld:** Internet**Investoren:** Mangrove Capital Partners, Luxemburg; Adinvest, Solingen**Volumen:** 7 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Das Couponing-Portal DailyDeal.de konnte die zweite Finanzierungsrunde erfolgreich abschließen. Die 7 Mio. EUR an frischem Kapital sollen in die weitere Expansion investiert werden. DailyDeal.de bietet Dienstleistungen aus den Bereichen Beauty, Wellness usw. und kann durch das Couponing-Prinzip Preisnachlässe zwischen 40 und 80% erwirken.

HUMANGRID GMBH DORTMUND**Tätigkeitsfeld:** Internet**Investoren:** SeedCapital, Dortmund; High-Tech Gründerfonds, Bonn; KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds Prof. Dr. Conen, Klaus Wecken, Ina und Ferry Wecken**Volumen:** ca. 3 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Im Zuge einer zweiten Finanzierungsrunde fließen der Humangrid GmbH rund 3 Mio. EUR weiteres Kapital zu. Die Internetplattform basiert auf dem Crowdsourcing-Prinzip und vergibt Kleinstaufträge an sogenannte Clickworker. So können anspruchsvolle Aufgaben in kurzer Zeit gelöst werden. Mit dem Kapital will das Unternehmen, dessen Konzept schon mit mehreren Preisen ausgezeichnet wurde, weiter wachsen.

IMPOSSIBLE SOFTWARE GMBH HAMBURG**Tätigkeitsfeld:** Software**Investor:** Cinco Capital GmbH, Hamburg**Volumen:** nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Cinco Capital investiert in die Softwareentwicklung des Start-ups Impossible Software. Das Unternehmen bietet Echtzeit-Video-Technologie an. Diese Technik soll es ermöglichen, dass Videos von mehreren Nutzern gleichzeitig für Webseiten und mobile Geräte konfiguriert werden.

JENAVALVE TECHNOLOGY GMBH MÜNCHEN**Tätigkeitsfeld:** Medizintechnik**Investoren:** Gimv, Antwerpen; Atlas Venture, London; Edmond de Rothschild Investment Partners, Paris; Neomed Management, Oslo; VI Partners, Zug; Sunstone Capital, Kopenhagen**Volumen:** 19 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

JenaValve hat die zweite Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen. Insgesamt 19 Mio. EUR fließen dem Medizintechnik-Unternehmen, das sich auf Transkatheter-Herzklappenimplantation spezialisiert hat, zu. Während der ersten Finanzierungsrunde 2006–07 wurden bereits 13,5 Mio. EUR in JenaValve investiert.

MADVERTISE MOBILE ADVERTISING GMBH BERLIN**Tätigkeitsfeld:** Mobile Advertising**Investoren:** Earlybird, München; Team Europe Ventures, Berlin**Volumen:** mittlerer einstelliger Millionenbetrag (1. Finanzierungsrunde)

Die madvertise Mobile Advertising GmbH hat in der ersten Finanzierungsrunde einen mittleren einstelligen Millionenbetrag von Earlybird und Team Europe Ventures erhalten. Madvertise plant die Aktivitäten im deutschsprachigen Raum weiter auszubauen und die Internationalisierung voranzutreiben.

TERRALUX INC. COLORADO**Tätigkeitsfeld:** Technologie**Investoren:** Emerald Technology Ventures, Zürich; Access Venture Partners, Austin**Volumen:** 5,6 Mio. USD (1. Finanzierungsrunde)

Die in Colorado ansässige TerraLux Inc. hat die erste Finanzierungsrunde abgeschlossen. Mit dem neu gewonnenen Kapital soll das weitere Wachstum vorangetrieben werden. TerraLux bietet energieeffiziente LED-Module für normale Beleuchtungsanlagen und speziell für tragbare Geräte an.

XAMINE GMBH MÜNCHEN**Tätigkeitsfeld:** Marketing**Investor:** bmp Media Investors AG&Co. KGaA, Berlin**Volumen:** nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Xamine hat sich auf den Bereich von Onlinemarketing spezialisiert. In diesem Bereich bietet das Unternehmen neben Tools für die Suchmaschinenoptimierung auch Tools für Suchmaschinenmarketing an. Im Zuge einer Kapitalerhöhung von 30% unterstützt bmp Media Investors das junge Unternehmen.

Weitere Finanzierungsrunden

AFFECTIS PHARMACEUTICALS AG MARTINSRIED**Tätigkeitsfeld:** Pharmazie**Investoren:** Life Science Partners, Amsterdam; Aescap Venture, Amsterdam; KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main; Bayern Kapital, Landshut; EMBL Ventures, Heidelberg**Volumen:** 3,3 Mio. EUR (4. Finanzierungsrunde)

Affectis Pharmaceuticals erhält aus der 4. Finanzierungsrunde über 3,3 Mio. EUR. Das biopharmazeutische Unternehmen ist auf die Behandlung von psychischen und entzündlichen Erkrankungen spezialisiert. Zu den Investoren des Spin-offs des Max-Planck-Instituts für Psychiatrie gehören LSP, Aescap Venture, KfW, Bayernkapital und EMBL Ventures.

EISENBEISS SOLAR AG AUGSBURG**Tätigkeitsfeld:** Solarenergie**Investor:** Murphy&Spitz Green Capital, Bonn**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Murphy&Spitz Green Capital unterstützt Eisenbeiss Solar mit einem Wandeldarlehen, um damit das weitere Wachstum des Unternehmens zu fördern. Besonders das Management soll personell ausgebaut werden. Eisenbeiss Solar bietet Wärme-Hybrid-Lösungen für die häusliche Wärmeerzeugung an und positioniert sich damit auf einem Markt mit hohem Wachstumspotenzial. Seit 2007 hat das Unternehmen seinen Umsatz beinahe vervierfacht. ▶

Game Changer

Das Web verändert die Spielregeln

Wie die App Economy die digitalen Strategien von Unternehmen beeinflusst.

next

CONFERENCE
2010

BERLIN
MAY 11 & 12
STATION-BERLIN

Die Networking- und Trendkonferenz der digitalen und kreativen Wirtschaft mit 2.000 Teilnehmern und über 100 internationalen Sprechern, u.a.:

Sparen Sie 20 Prozent und registrieren Sie sich jetzt mit dem Promotional Code **VentureCapital10** auf www.nextconf.eu!



Louis Rossetto
TCHO



Dennis Crowley
foursquare



Wendy Lea
Get Satisfaction



Simone Brummelhuis
The Next Women



Peter Lovatt
University of Hertfordshire



John Rogers
Local Motors



Pablos Holman
Komposite



JUNG v. MATT



this is sinnerschrader

ii4sm LTD.	BASEL
------------	-------

Tätigkeitsfeld: Medizinische Software
--

Investor: Constellation Switzerland Ltd., Zug
--

Volumen: nicht veröffentlicht (3. Finanzierungsrunde)
--

Der Softwareanbieter ii4sm hat eine Softwareplattform für den Austausch und die Bearbeitung medizinischer und pharmazeutischer Daten entwickelt. Constellation erwirbt in einer dritten Finanzierungsrunde eine Minderheitsbeteiligung an dem Basler Unternehmen.

NANDA TECHNOLOGIES GMBH	UNTERSCHLEISSHEIM/MÜNCHEN
-------------------------	---------------------------

Tätigkeitsfeld: Technologie

Investoren: Capital-E, Antwerpen; Brains-to-Venture AG, St. Gallen; KfW Bankengruppe, Frankfurt; Ventegis Capital AG, Berlin; Bayern Kapital GmbH, Landshut; DEWB AG, Jena

Volumen: 4 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)
--

Die Finanzierungsrunde wurde von Capital-E und der KfW Bankengruppe geleitet. Zusammen mit den bisherigen Investoren kamen rund 4 Mio. USD zusammen, die in Nanda Technologies investiert wurden. Das Unternehmen entwickelt und produziert Inspektionssysteme für die Prozesskontrolle in der Halbleiterproduktion.

OASIS HEALTHCARE	BRISTOL
------------------	---------

Tätigkeitsfeld: Zahnmedizin

Investoren: Partners Group, Baar; Duke Street, London
--

Volumen: 30 Mio. GBP (Wachstumsfinanzierung)

Oasis Healthcare betreibt eine Kette von 170 Zahnarztpraxen mit rund 700 Ärzten. Zur neuen Finanzierungsrunde trägt Duke Street, seit 2007 Haupteigentümer von Oasis, 10 Mio. GBP bei. 20 Mio. GBP kommen von der Partners Group. Weitere 20 Mio. GBP aus dem operativen Cashflow von Oasis sollen ebenfalls in die Wachstumsfinanzierung fließen.

SAFE ID SOLUTIONS AG	UNTERHACHING
----------------------	--------------

Tätigkeitsfeld: Hard- und Software

Investoren: Safe ID Growth Fund, München; b-to-v Investorenkreis, St. Gallen

Volumen: hoher einstelliger Millionenbetrag (Wachstumsfinanzierung)
--

Der Safe ID Growth Fund und der b-to-v Investorenkreis beteiligen sich an der Safe ID Solutions AG mit einem hohen einstelligen Millionenbetrag. Safe ID hat sich auf Lösungen für Grenzkontrollsysteme und die Erstellung und Ausgabe elektronischer Ausweisdokumente spezialisiert. Seit der Gründung 2003 ist das Unternehmen stetig gewachsen und heute weltweit in mehr als 20 Ländern aktiv. Das frische Kapital will die Safe ID Solutions AG in das weitere Wachstum investieren.

YOOM GMBH	HAMBURG
-----------	---------

Tätigkeitsfeld: Online-Marktplatz
--

Investor: Earlybird, München

Volumen: mittlerer einstelliger Millionenbetrag (Wachstumsfinanzierung)
--

Der Online-Marktplatz Yoom.de erhielt von Earlybird Venture Capital einen einstelligen Millionenbetrag zur Wachstumsfinanzierung. Yoom.de entwickelt eine Lösung für Mieter, die ohne Makler und zu guten Konditionen umziehen wollen. Im Frühjahr 2009 hatten Angel-Investoren in das Unternehmen investiert.

BUYOUTS

CHERRY LANE MUSIC PUBLISHING INC.	NEW YORK
-----------------------------------	----------

Tätigkeitsfeld: Musik

Investor: BMG Rights Management, Berlin
--

Art der Transaktion: Übernahme

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht
--

Cherry Lane Music Publishing und BMG haben eine Vereinbarung darüber getroffen, dass BMG Cherry Lane vollständig kaufen wird. Durch die Akquisition will BMG weiter wachsen. Das Joint Venture des internationalen Medienunternehmens Bertelsmann und Kohlberg Kravis Roberts & Co. hat sich auf das Rechtemanagement spezialisiert.

HSE 24 GMBH	ISMANING
-------------	----------

Tätigkeitsfeld: Fernsehen

Investor: Axa Private Equity, Paris
--

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung
--

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht
--

Der Teleshoppinganbieter HSE 24 gehörte zum insolventen Arcandor-Konzern. Die französische Beteiligungsgesellschaft Axa Private Equity hat jetzt eine Mehrheitsbeteiligung für eine ungenannte Summe erworben.

J&W REINIGUNGSSYSTEME FÜR TROCKENKÜHLANLAGEN GMBH	BOCHUM
---	--------

Tätigkeitsfeld: Reinigungstechnik
--

Investor: Melius-Capital, Köln

Volumen: nicht veröffentlicht

Melius Capital, Tochtergesellschaft der Kuwaiti German Holding Company, hat die j&w Reinigungssysteme für Trockenkühlanlagen GmbH erworben. Durch den Verkauf sollen dem Unternehmen neue Märkte eröffnet werden. In den letzten Jahren hat sich die Firma stetig weiterentwickelt. Mit der Akquisition soll nun das internationale Wachstum gefördert werden.

KAMMANN GMBH

BÜNDE/WESTFALEN

Tätigkeitsfeld: Maschinenbau**Investor:** Perusa GmbH, München**Art der Transaktion:** Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Zusammen mit dem Kammann-Management hat der Perusa Fonds I die Kammann GmbH vollständig übernommen. Das Maschinenbauunternehmen soll künftig unter dem Namen Kammann Maschinenbau GmbH operieren und sich dabei auf Bereiche wie Direktdruck auf Glas oder Rollendruck konzentrieren. Die neu gestärkte Kapitalbasis soll dem Unternehmen den Neustart nach der Insolvenz erleichtern.

KKB KOLLEKTORBAU GMBH

BERLIN

Tätigkeitsfeld: Solartechnik**Investor:** Murphy&Spitz Green Capital, Bonn**Art der Transaktion:** Minderheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Der Investor Murphy&Spitz hat im Zuge einer Eigenkapitalfinanzierung 20,1% an der KKB Kollektorbau erworben. Die 1993 gegründete KKB hat sich auf die Herstellung von Solarkollektoren spezialisiert.

PAIRAN ELEKTRONIK GMBH

GÖTTINGEN

Tätigkeitsfeld: Elektronik**Investor:** RütInvest, Hamburg**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

RütInvest hat sich mehrheitlich an der Pairan Elektronik GmbH beteiligt. Pairan Elektronik hat sich auf die Entwicklung von Wechselrichtern und Befestigungssysteme spezialisiert. RütInvest plant, das Solarunternehmen Solvelinus GmbH in die Pairan Elektronik einzubringen, was den konsolidierten Umsatz im Jahr 2010 auf über 100 Mio. EUR ansteigen lassen soll.

STEPSTONE SOLUTIONS GMBH

DÜSSELDORF

Tätigkeitsfeld: Software**Investor:** HgCapital LLP, München**Art der Transaktion:** Übernahme**Transaktionsvolumen:** 110 Mio. EUR

Der Axel Springer Verlag hat den Teilbereich Solutions seines Tochterunternehmens StepStone an den Finanzinvestor HgCapital verkauft. StepStone bleibt unter dem Dach von Axel Springer, um die digitale Positionierung im Bereich der Online-Rubrikenmärkte zu stärken. Das Transaktionsvolumen für den Kauf des Anbieters von Talent Management-Software beläuft sich auf 110 Mio. EUR.

SOVELLO AG

THALHEIM BEI BITTERFELD-WOLFEN

Tätigkeitsfeld: Solarenergie**Investor:** Ventizz Capital Fund IV, Düsseldorf**Art der Transaktion:** Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Die bisherigen Eigentümer der Sovello AG haben 100% ihrer Anteile an den Ventizz Capital Fund IV veräußert. Bisher hielten Evergreen Solar, Q-Cells und REC ASA jeweils 33,3% der Anteile. Ventizz plant außerdem, das Unternehmen mit einer Erhöhung des Eigenkapitals in zweistelliger Millionenhöhe weitestgehend zu entschulden. ▶

**CIB Frankfurt**

Investorenkonferenz Weiße Biotechnologie



CIB Invest 2010
Montag, 31. Mai 2010
IHK Frankfurt am Main

4 Gründe für Ihre Teilnahme

- Direkter Zugang zu Unternehmen und Projekten der Weißen Biotechnologie
- Kontakte zu technologieorientierten Investoren
- Einblicke in erfolgreiche Finanzierungs- und Investitionsstrategien
- Marktplatz für Co-Investments

www.cib-frankfurt.de
Cluster Integrierte Bioindustrie Frankfurt

THOMAS KRENN AG	FREYUNG
-----------------	---------

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

Die Thomas Krenn AG, die 2002 gegründet wurde, vertreibt EDV-Server-systeme und konnte 2009 einen Umsatz von 13 Mio. EUR erwirtschaften. Mit der Minderheitsbeteiligung will das Unternehmen, das mit dem Bayerischen Qualitätspreis in der Kategorie Handel ausgezeichnet wurde, weiter wachsen und den internationalen Vertrieb ausbauen.

EXITS

123PEOPLE GMBH	WIEN
----------------	------

Tätigkeitsfeld: Internet
Investor: GCP gamma capital partners, Wien
Art der Transaktion: Trade Sale
Volumen: nicht veröffentlicht

Die PageJaunes Gruppe hat 100% an der Internet-Personensuchmaschine 123people erworben. Veräußert wurde 123people von dem österreichischen Investor GCP gamma capital partners. Die Internetplattform hat sich auf die Suche nach namensbezogenen Informationen im Internet spezialisiert.

BRENNTAG AG	MÜLHEIM/RUHR
-------------	--------------

Tätigkeitsfeld: Chemiedistribution
Investor: Brachem Acquisition S.C.A, Luxemburg
Art der Transaktion: IPO
Transaktionsvolumen: 2,63 Mrd. EUR (MarketCap beim IPO)

Hinter dem Alteigentümer Brachem Acquisition steckt das Private Equity-Haus BC Partners, das den Chemikalienhändler erfolgreich an die Börse brachte. Von dem Emissionserlös in Höhe von knapp 750 Mio. EUR flossen rund 220 Mio. EUR in die Kassen der Alteigentümer, die weiterhin die Mehrheit an Brenntag halten.

CEQUENT PHARMACEUTICALS	CAMBRIDGE (USA)
-------------------------	-----------------

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie
Investoren: u.a. Novartis Venture Funds, Basel
Art der Transaktion: Trade Sale
Volumen: ca. 46 Mio. USD

Das US-amerikanische Biotechnologieunternehmen MDRNA übernimmt den Konkurrenten Cequent Pharmaceuticals. Die beiden Medikamentenentwickler ergänzen sich in den Bereichen Krebsforschung und RNAi-basierte Therapien. An Cequent war u.a. Novartis Venture Funds beteiligt.

IEP GMBH	WIESBADEN
----------	-----------

Tätigkeitsfeld: Biochemie
Investoren: Future Capital AG Hessen Life Sciences Chemie, Frankfurt; Strategic European Technologies N.V., 's-Hertogenbosch; Heidelberg-Capital Private Equity Fund I GmbH & Co. KG, Heidelberg, Management von IEP
Art der Transaktion: Trade Sale
Volumen: nicht veröffentlicht

Das Biochemieunternehmen IEP hat sich auf biokatalytische Prozesse und Enzyme spezialisiert und verfügt über ein patentgeschütztes Portfolio von über 100 Enzymen. Mithilfe dieser Enzyme verbessert IEP die Prozesse zur Herstellung von pharmazeutischen niedermolekularen Wirkstoffen. Die amerikanische Cambrex Cooperations erwarb das Unternehmen von den drei Finanzinvestoren und dem Management.

GENEART AG	REGENSBURG
------------	------------

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie
Investoren: S-Refit AG, Regensburg; EquiNet Early Stage Capital, Frankfurt
Art der Transaktion: Trade Sale
Volumen: ca. 6 Mio. EUR

Über die deutsche Tochtergesellschaft Applied Biosystems hat die Life Technologies Corp. aus Kalifornien 58% der Anteile an Geneart übernommen. Verkäufer waren die Finanzinvestoren S-Refit und EquiNet sowie das Management. Des Weiteren plant Applied Biosystems, die restlichen 42% im Zuge eines freiwilligen, öffentlichen Angebots zu erwerben.

MEYER BURGER TECHNOLOGY AG	BAAR
----------------------------	------

Tätigkeitsfeld: Solartechnik
Investor: New Value AG, Zürich
Art der Transaktion: Aktienverkauf
Volumen: nicht veröffentlicht

Nachdem sich das Solarunternehmen Meyer Burger gut entwickelt hat, zieht sich der Wachstumsfinanzierer New Value zurück und veräußerte Ende März seine Beteiligung. Der Finanzinvestor hatte 3S Industries vor der Fusion mit Meyer Burger über viele Jahre hinweg begleitet.

MIKA PHARMA GMBH	LUDWIGSHAFEN
------------------	--------------

Tätigkeitsfeld: Pharmazie
Investor: Triginta Capital, Düsseldorf
Art der Transaktion: Trade Sale
Volumen: nicht veröffentlicht

Die High Tech Beteiligungen GmbH & Co. KG, ein Private Equity-Fonds von Triginta Capital, hat ihre Anteile an der Mika Pharma GmbH für eine ungenannte Summe an Giuliani S.p.A. verkauft. Das Unternehmen befand sich seit 2002 im Portfolio von High Tech Beteiligungen.

ORIOR AG ZÜRICH**Tätigkeitsfeld:** Nahrungsmittel**Investor:** u.a. Capvis Equity Partners AG, Zürich**Art der Transaktion:** IPO**Transaktionsvolumen:** ca. 297 Mio. CHF (MarketCap beim IPO)

Nachdem 2010 bereits in Deutschland drei Unternehmen aus Private Equity-Besitz an die Börse gegangen waren, glückte auch dem Schweizer Lebensmittelhersteller Orior ein erfolgreiches Kapitalmarktdébüt. Mit seinem Exit sorgte Capvis für das erste echte Schweizer IPO seit 2008. Von dem Emissionsvolumen, das zwischen 164 und 189 Mio. CHF liegen dürfte (die genaue Summe stand bei Redaktionsschluss noch nicht fest), erhält Capvis rund 85 Mio. CHF. Der Private Equity-Geber hatte zuvor rund 80% des Unternehmens gehalten.

PRIVATE EQUITY HOLDING AG ZUG**Tätigkeitsfeld:** Investment**Investor:** Credit Suisse Fonds Strategic Partners (CSFB), Zürich**Art der Transaktion:** Aktienverkauf**Volumen:** nicht veröffentlicht

Credit Suisse hat alle Anteile an der Private Equity Holding (PEH) veräußert. CSFB hatte 2005/06 33% an PEH erworben. Bereits während der Finanzkrise begann CSFB damit, die Beteiligung zu reduzieren und hat mittlerweile alle Aktien vollständig verkauft.

SICRYSTAL AG ERLANGEN**Tätigkeitsfeld:** Technologie**Investor:** S-Refit AG, Regensburg**Art der Transaktion:** Aktienverkauf**Volumen:** nicht veröffentlicht

Der Finanzinvestor S-Refit hat sein 25%iges Aktienpaket der SiCrystal an den japanischen Halbleiterkonzern Rohm veräußert. SiCrystal produziert einkristalline Siliziumkarbid-Substrate und beherrscht den kompletten Fertigungsprozess.

TICKETCORNER HOLDING AG RÜMLANG**Tätigkeitsfeld:** Online-Ticketing**Investoren:** u.a. Capvis Equity Partners AG, Zürich**Art der Transaktion:** Trade Sale**Volumen:** nicht veröffentlicht

CTS Eventim, nach eigenen Angaben europäischer Marktführer im Ticketing, übernimmt den Schweizer Konkurrenten Ticketcorner, der in der Eidgenossenschaft auf einen Marktanteil von etwa 60% kommt. Verkäufer ist ein Konsortium, das von Capvis angeführt wird.

TOM TAILOR HOLDING AG HAMBURG**Tätigkeitsfeld:** Modeunternehmen**Investor:** Alpha-Gruppe, Jersey**Art der Transaktion:** IPO**Transaktionsvolumen:** 215 Mio. EUR (MarketCap beim IPO)

Mit Tom Tailor fand ein weiteres Unternehmen aus Private Equity-Besitz den Weg an die Börse. Der Alpha-Gruppe als Alteigentümer flossen von dem Emissionserlös in Höhe von 164 Mio. EUR lediglich gut 21 Mio. EUR zu – und das nur, weil die Mehrzuteilungsoption komplett ausgeübt wurde. Der eigentliche Exit dürfte über den Sekundärmarkt erfolgen.

NEUE FONDS

BÖHRINGER INGELHEIM VENTURE FUND**Fokus:** Biotechnologie**Volumen:** 100 Mio. EUR**Status:** Start

Böhringer Ingelheim richtet einen hauseigenen Venture Capital-Fonds in Höhe von 100 Mio. EUR ein. Das Unternehmen plant, sich weltweit vorrangig an jungen Biotechnologieunternehmen zu beteiligen.

FONDS FÜR MITTELSTAND**Fokus:** Mittelständische Unternehmen**Volumen:** 200 Mio. EUR**Status:** Start

Die Deutsche Beteiligungs AG will 100 Mio. EUR aus eigener Bilanz und weitere 100 Mio. EUR von anderen Investoren bereitstellen. Damit sollen mittelständische Unternehmen unterstützt werden, die Kapital benötigen, um ihr Wachstum in der aktuellen Konjunkturphase zu finanzieren. Dabei konzentriert sich die DBAG auf Unternehmen der klassischen Industrie und auf Industriedienstleistungsunternehmen. ■

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

Der Deal-Monitor entsteht mit
freundlicher Unterstützung des



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Datum & Ort	Veranstalter	Event
04.05.2010 Frankfurt am Main	ConVent www.convent.de	9. Jahrestagung Public-Private-Partnership: verschiedene Foren zu Perspektiven, Praxisthemen und Instrumenten von PPP Teilnahme: 450 EUR, kostenfrei für Vertreter der öffentlichen Hand
05.05.2010 Hamburg	ConVent www.convent.de	6. Norddeutscher Unternehmertag: verschiedene Aspekte von Unternehmenskauf und -verkauf, Internationalisierung und Unternehmensfinanzierung Teilnahme: 400 EUR, kostenfrei für Unternehmer
06.05.2010 Köln	Thierhoff-Consulting www.freigeist-conference.de	FreiGeist Web & StartUp Conference: Veranstaltung für Gründer, Investoren und Berater, Gründungsthemen in den Bereichen Internet, Software, IT, Web 2.0 und Mobile Teilnahme: ab 59 EUR
06.05.2010 Wien	ConVent www.convent.de	Jahrestagung der AVCO (Austrian Venture Capital and Private Equity Organisation): zahlreiche Themen zu allen Bereichen von Private Equity, Venture Capital, Buy-out, Expansion und Private Equity als Anlageklasse Teilnahme: 300 EUR, freier Eintritt für Unternehmer
10.05.2010 Berlin	Mobile Economy GmbH www.greenvsummit.com	Green Venture Summit 2010: internationale Greentech-Konferenz für Start-ups und Investoren Teilnahme: 290 EUR
11.05.2010 Gent	e-unlimited www.e-unlimited.com	Benelux Venture Forum: Treffen internationaler Investoren mit Unternehmern aus den Benelux-Staaten Teilnahme: ab 250 EUR
11.–12.05.2010 Berlin	SinnerSchrader http://nextconf.eu/next10	Next Conference 2010: Trend- und Networkingkonferenz für die europäische Internet-, Technologie-, Medien- und Werbebranche Teilnahme: ab 690 EUR
16.–17.05.2010 Dortmund	ADT www.adt-online.de/fruehjahrstagung	ADT-Frühjahrstagung: Innovationszentren zwischen volkswirtschaftlichem Nutzen und betriebswirtschaftlicher Notwendigkeit Teilnahme: ab 130 EUR
18.–19.05.2010 Berlin	Continua www.europeanventuremarket.com	European Venture Market: Konferenz für Investoren, Dienstleister und junge Unternehmer aus den Sektoren Informations- und Kommunikationstechnologie, Cleantech und Life Science Teilnahme: ab 450 EUR
19.05.2010 Zürich	Swiss Equity Medien AG www.kmuinvestday.ch	Swiss Equity kmu invest day: Kapitalmarktkonferenz für Investoren, Analysten sowie Entscheidungsträger Schweizer KMU Teilnahme: ab 150 EUR
20.05.2010 München	Munich Network www.munichnetwork.com	WakeUp!: Netzwerkveranstaltung mit dem Thema „Die Cloud – ein sicherer Ort für Ihre Daten“ Teilnahme: 28 EUR
20.05.2010 Düsseldorf	NRW.Bank www.nrwbank.de/konferenzzanmeldung	4. Private Equity Konferenz NRW: Vorträge und Diskussionen von Vertretern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik zu den Themen Mittelstandsfinanzierung und Cleantech
26.05.2010 Darmstadt	ConVent www.convent.de	5. Mittelstandsforum Hessen: Unternehmensfinanzierung 2010 – Banken und Sparkassen im Dialog mit dem Mittelstand Teilnahme: kostenfrei
04.–05.06.2010 Hannover	Asfc www.start-messe.de	Start-Messe: Anlaufstelle für Gründer und junge Unternehmer Teilnahme: ab 10 EUR
10.–11.06.2010 München	P + P Pöllath + Partners, DVCI Deutsches Venture Capital Institut www.dvci.de	11. Munich Private Equity Training (MUPET): Finanzinvestoren diskutieren Finanz-, Rechts- und Steuerfragen zu Private Equity mit P+P-Beratern und Vertretern anderer Kanzleien sowie Banken und Beratungsgesellschaften



„Ein kapitalstarker und verlässlicher Partner für Unternehmen zu sein, stellt den Charakter eines Investors auf eine einfache und doch harte Probe.“

Bei seiner Rede auf dem 11. Deutschen Eigenkapitaltag warb Johannes Huth, Deutschland-Chef von KKR, für seine Branche – stellte aber gleichzeitig Ansprüche an deren Vertreter.

Ausblick

Das VentureCapital Magazin
6/2010 erscheint am 21. Mai

Die umfangreiche Jubiläumsausgabe!



Milestones

- Ursprung, Geschichte und Entwicklung des VentureCapital Magazins
- alle Sonderausgaben und -beilagen in der Übersicht
- Erinnerungen prominenter Marktteilnehmer an besondere Momente
- Visionen für die nächsten 10 Jahre

Test of Time

- die Serie „Investor im Portrait“ im Überblick
- historische Interviews – Gesprächspartner kommentieren ihre Aussagen im Rückblick
- Fallstudien – sechs bis zehn Jahre später
- Unternehmer-Testimonials:
Was hat uns Private Equity gebracht?

Hall of Fame

- die besten Zitate
- die Highlights aus Sicht der Redaktion

Impressum

VentureCapital Magazin

11. Jahrgang 2010, Nr. 5 (Mai)

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: Torsten Paßmann (Redaktionsleitung), Markus Hofelich,
Esther Mischkowski, Mathias Renz (Objektleitung)

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Nicola Bock, Oliver Böning, Dr. Michael Brandkamp, Christian Claussen, Alexander Endlweber, Bernd Frank, Dörte Höppner, Dr. Katharina Lichtner, Daan Löning, Dr. Holger Reithinger, Alexandra Rößer, Dr. Alexandra Schluck-Amend, Dr. Marc Seibold, Georg von Stein, Andreas Uhde, Christian Weyers, 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

Gimv baut deutsche Präsenz mit neuem Partner aus

Nach neun Jahren bei TVM Capital, davon vier als Partner, wechselte **Dr. Annegret de Baey-Diepolder** ebenfalls als Partner innerhalb Münchens zu dem paneuropäisch aufgestellten Finanzinvestor Gimv. Mit diesem Schritt will die Gesellschaft, deren Hauptsitz im belgischen Antwerpen liegt, die Investitionsaktivität im deutschsprachigen Raum sowie Expertise im Life Science-Sektor ausbauen. Zu den Transaktionen im Track Record der Medizinerin de Baey-Diepolder gehören u.a. Jerini, Intercell und Medigene.



Seit April verantwortet der Wirtschaftsmathematiker **Jochen Götschel** das operative Geschäft von Leonardo Venture. Er übernimmt die Position des Geschäftsführers und kann seine langjährige Erfahrung im M&A- und Private Equity-Geschäft einbringen. Zuvor war er u.a. für Credit Suisse in Zürich, Berenberg Private Equity in Hamburg und GE Capital in London tätig.



Als Counsel verstärkt Rechtsanwalt **Daniel Schmachtenberg** seit März die Sozietät Simmons & Simmons in Frankfurt. Er berät bei M&A- und Private Equity-Transaktionen, sein Fokus liegt dabei auf Investments und Projekten im Bereich Energie und Infrastruktur. Zuvor war Schmachtenberg über acht Jahre im Frankfurter und Londoner Büro der Kanzlei Ashurst tätig.



Ende März fand im Aufsichtsrat der Deutschen Beteiligungs AG ein Wechsel statt: **Philipp Möller** (geschäftsführender Gesellschafter der Möller & Förster GmbH & Co. KG) und **Gerhard Roggemann** (Aufsichtsrat der Deutsche Börse AG) ersetzen Dr. Hans-Peter Binder und Prof. Dr. Rolf-Dieter Leister.



Daniel Offermann wechselt von United Internet Media zu Team Europe Ventures. Anfang April stieg er dort als Venture Partner ein. Er soll neue

Unternehmen aufbauen und einzelne Portfolio-Unternehmen in Beirats- und Aufsichtsratsfunktionen unterstützen.



Im April hat die Sozietät Ernst & Young Law ihr Hamburger Büro um den Gesellschaftsrechtler **Ilja Schneider** erweitert. Er steigt als Director ein und soll den Corporate-Bereich aufbauen. Schneider wechselt von der Sozietät Lovells, der er seit Ende 2007 angehörte, zuletzt als Senior Associate.

Dr. Burkhard Weber wechselte Mitte April von Close Brothers zu Lincoln International, wo er die Position eines Managing Director einnimmt. Zu seinen früheren Stationen gehört u.a. KPMG Corporate Finance, wo er im M&A-Bereich tätig war.



Die Münchner Sozietät Arqis hat mit **Stefan Kroeker** einen Spezialisten mit Erfahrung im Transaktionsgeschäft gewonnen. Seit April baut Kroeker den Bereich Private Equity und Corporate M&A aus und berät darüber hinaus mittelständische Unternehmen und Finanzinvestoren bei Transaktionen im Small und Mid Cap-Bereich. Zu seinen früheren Stationen zählen u.a. McKinsey in Brasilien, Freshfields Bruckhaus Deringer und Milbank Tweed Hadley & McCloy.



Dr. André Zimmermann, der seit 2002 bei der SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH als Investment Manager fungierte, wurde Mitte

März zum Partner der Gesellschaft ernannt. Zuvor arbeitete er als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Freiburg.



Seit Anfang März gehört **Oliver Sutter** zum Frankfurter Team der internationalen Rechtsanwaltskanzlei Norton Rose. Sutter gilt als Experte auf dem Gebiet der Leihgeschäfte und berät Unternehmen in komplexen Fremdfinanzierungsstrukturen. Er wechselt von der Sozietät Freshfields Bruckhaus Deringer, bei der er zuletzt als Counsel im Bankrecht tätig war.



Die Sozietät Linklaters hat **Dr. Carl-Peter Feick**, einen Experten für Bankrecht, zum neuen deutschen Senior Partner gewählt. Ab Mai liegen seine Hauptaufgaben in der Führung und internen wie externen Repräsentation der deutschen Partnerschaft. Er hat sich u.a. auf die Beratung bei der Finanzierung von öffentlichen Übernahmen, Unternehmensakquisitionen und Leveraged Buyout-Transaktionen spezialisiert.



Seit April ist **Christopher Hoffmann** Geschäftsführer der Londoner Beteiligungsgesellschaft zouk ventures. Als Investment Manager war er seit 2007 in den Bereichen Investments, Due Diligence und Portfolio-Management tätig. Zuvor arbeitete Hoffmann vier Jahre im Corporate Finance-Bereich bei McKinsey in Berlin, Moskau und New York.



Sattelfest in alternativen Finanzanlagen:

Kompaktstudiengänge

■ Private Equity ■ Hedgefonds ■ Rohstoffe

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

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

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

KOMPAKTSTUDIUM HEDGEFONDS

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

Studienbeginn 12. Jahrgang:
17. Mai 2010
in Oestrich-Winkel

KOMPAKTSTUDIUM ROHSTOFFE

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

Studienbeginn 6. Jahrgang:
20. September 2010
in Oestrich-Winkel

KOMPAKTSTUDIUM PRIVATE EQUITY

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

Studienbeginn 8. Jahrgang:
13. September 2010
in Oestrich-Winkel

Mehr Informationen:

info@ebs-finanzakademie.de

www.ebs-finanzakademie.de

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



SUBSTANZ ENTSCHEIDET!

SM101 ist der erste Wirkstoff einer neuen Generation von biologischen Arzneimitteln zur ursächlichen Therapie von Autoimmunerkrankungen wie z.B. Rheuma oder Multiple Sklerose.

SuppreMol GmbH – weltweit führend in der Erforschung und Entwicklung von Fc-Rezeptor basierten Therapieansätzen.

SuppreMol GmbH, ein Beteiligungsunternehmen der MIG Fonds.

Wir finanzieren Spitzentechnologien!

Innovative Unternehmen aus Österreich und Deutschland setzen weltweit neue Standards in potenzialträchtigen Spitzentechnologien. Wachsende Märkte aus den Bereichen 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