

VentureCapital

Magazin

www_vc-magazin_de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure



Ursprung, Geschichte und Entwicklung des VentureCapital Magazins – Erinnerungen an besondere Momente im Beteiligungsgeschäft – alle Serien, Sonderausgaben und -beilagen im Überblick – Analyse der Titelblätter 2000-2010 – Highlights aus Sicht der Redaktion – Fallstudien, Fotos, Glückwünsche u. v. m.



Affiris AG, Wien



nfon AG, München



Protagen AG, Dortmund



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

Editorial

Einen besseren Zeitpunkt gab es nicht

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der Höchststand der deutschen Aktienindex lag bereits über zwei Monate zurück, als das VentureCapital Magazin am 20. Mai 2000 das Licht der Welt erblickte. Der Markt hyperventilierte noch, und kein Akteur konnte oder wollte sich zu diesem Zeitpunkt den langen Abschwung vorstellen, der folgte. „Solche Zeitschriften werden gegründet, wenn es opportun ist“, merkte jetzt Rolf Dienst von Wellington Partners trocken im Interview an (S. 20–22). Tatsächlich nahm der Markt dankbar die junge Zeitschrift auf, damals noch als Abo-Beilage des GoingPublic Magazins. So war beispielsweise die vom Verlag mitkonzipierte „Venture Capital World“ im Rahmen der Messe Internet World vom 23.–25. Mai 2000 stets zum Bersten gefüllt. „Besser hätte der Zeitpunkt nicht gewählt sein können“ für das neue Magazin, stieg die damalige Redaktionsleiterin Gudrun Kosche daher in ihr zweites Editorial ein.

Zahlreiche Akteure hat es bis 2004 dann aber doch vom Markt gefegt, weil sie zu viel Kapital verbrannten und zu wenig frisches erhielten. Ambitionierte Start-ups, die eben noch einen Milliardenmarkt adressieren wollten, gingen ebenso in die Insolvenz wie Venture Capital-Gesellschaften, die kurz zuvor noch über Fonds im dreistelligen Millionenbereich verfügten. Es hätte ebenso auch das VentureCapital Magazin dahinraffen können, aber eine alte Unternehmerweisheit gilt auch für Verlage: Wer in einer Krise loslegt und sich mit der richtigen Kombination aus defensiver und offensiver Taktik clever durchschlägt, nimmt den nächsten Aufschwung voll mit. Als es ab 2005 rechtzeitig zum fünfjährigen Jubiläum wieder aufwärts ging, hatte sich das VentureCapital Magazin – seit Ausgabe 8/2002 als eigenständige Publikation – nachhaltig als einziges deutschsprachiges Fachmagazin der Private Equity-Szene etabliert. Vor diesem Hintergrund gab es im Rückblick tatsächlich keinen besseren Zeitpunkt, als nach dem Platzen der



Torsten Paßmann, Redaktionsleiter

Dotcom-Blase zu starten. Denn fünf Jahre später steckt der Markt erneut in einer Krise, aber das VentureCapital Magazin wird als mittlerweile erfahrener Player diese Zeit erneut überstehen.

Zum zehnjährigen Jubiläum haben wir inne gehalten und uns noch einmal ausführlich mit den vorhergehenden 117 Ausgaben beschäftigt. Auf den nachfolgenden Seiten erhalten Sie nun interessante Einblicke in das Innenleben des VentureCapital Magazins: So beschreibt ein Grafiker den Produktionsprozess aus seiner Sicht und Redakteure erzählen von ihren persönlichen Highlights, dazu werden auch Serien, Sonderausgaben und -beilagen aufgeschlüsselt. Außerdem führen wir auch zwei alte Fallstudien fort: Was wurde aus handy.de (Ausgabe 4/2003) und Fahrzeugelektrik Pirna (4/2004)? Spannend sind ebenfalls die zahlreichen Zwischenrufe von Marktteilnehmern, die Analysen von PR-Spezialisten zu unseren Titelblättern oder die Statements von Interviewpartnern, die alte Aussagen neu kommentieren.

Für Ihre Treue und Ihr anhaltendes Interesse darf ich Ihnen an dieser Stelle herzlich danken. Selbstverständlich werden wir das gewohnt hohe Niveau auch in den kommenden zehn Jahren aufrecht erhalten und das VentureCapital Magazin kontinuierlich weiterentwickeln. Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen in unserer großen Jubiläumsausgabe! ■

Ihr

Torsten Paßmann
torsten.passmann@vc-magazin.de



F C F

THE FINANCING SPECIALIST

CORPORATE FINANCING ADVISORY

- Equity Capital
 - Pre-IPO-financing
 - Public
 - Private
 - IPO-Advisory
- Debt Capital
 - Short term
 - Long term
 - Hybrid
 - Mezzanine

FCF is a Corporate Financing specialist arranging, structuring and placing equity and debt capital for private and listed small/midcap companies. We provide our clients with growth-financing, acquisition-financing and refinancing advice and services, supporting them in implementing an effective and capital market oriented capital structure while reducing the dependency on traditional bank financing.

Happy Birthday!

We wish you all the best for the next 10 years!



Grußwort

*von Dr. Peter Terhart,
Vorstandsvorsitzender BVK e.V. und Vorstand S-Refit AG*

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zehn Jahre VentureCapital Magazin ist ein runder Grund zum Feiern. Noch mehr aber ein Grund, Dank und Anerkennung an alle auszusprechen, die zu diesem Erfolg ihren Beitrag geleistet haben.

Es sind immer Menschen, die die Zukunft bei allen Widrigkeiten des Augenblicks gestalten. Da wundert es nicht, dass mutige Insider der Venture Capital-Branche prominent im Gründerteam und Aktionärskreis vertreten waren und heute noch sind.

Die Zeit war reif im Jahr 2000, ein Medium zu schaffen, das den beginnenden Aufbruch in die New Economy auch in Deutschland medial begleitete und der erstarkenden Branche eine Stimme gab.

Auch wenn der Beginn außerordentlich viel versprechend anmutete, trug die Krise am Anfang des Jahrtausends viel zur Ernüchterung der gesamten Branche bei und hat auch die Mannschaft des VentureCapital Magazins vor ihre erste Bewährungsprobe gestellt. Diese wurde mit Mut, Kreativität und Glauben an sich und die Unaufhaltsamkeit der Idee des Venture Capital gemeistert, wobei die Akteure in ihrem Durchhaltewillen der Branche alle Ehre erwiesen.

Heute ist das VentureCapital Magazin ein etablierter Moderator des Diskurses unserer Branche, und dafür möchte ich mich ausdrücklich als Sprecher des Verbandes unserer Industrie bedanken.

Die Bereitschaft, den vielfältigen Inhalten und Fragestellungen unserer Branche eine Plattform zu geben, ist wichtig, ja gleichsam lebensnotwendig für die Information und Weiterentwicklung unserer Mitglieder.

Ich hoffe, hier ergeben sich zukünftig noch weitergehende Potenziale für die bereits jetzt praktizierte intensive und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften.

In diesen zehn Jahren hat sich nicht nur die Branche entwickelt und gewandelt, auch der BVK hat sich zu einem schlagkräftigen Interessenverband der gesamten Beteiligungsindustrie formiert, nicht nur seiner Venture Capital-Mitglieder.



Dr. Peter Terhart

In diesem Sinne darf ich meiner Hoffnung Ausdruck verleihen, dass sich das VentureCapital Magazin in nicht allzu ferner Zukunft auch im Namen aller Teilnehmer des Beteiligungsgeschehens widmet und sich so, dem Vorbild des Branchenverbandes folgend, zur – sicherlich gehörten – Stimme der gesamten Beteiligungsbranche weiterentwickelt.

Es würde uns freuen und es würde sich lohnen. ■

Mit den besten Wünschen

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Peter Terhart".

Dr. Peter Terhart

Zum Autor

Dr. Peter Terhart ist Vorstand der regional fokussierten Beteiligungsgesellschaft S-Refit AG aus Regensburg. Im April 2007 wurde er erstmals in den Vorstand des BVK gewählt, seit April 2009 bekleidet er dort die Position des Vorstandsvorsitzenden.



Wir stärken Ihr Eigenkapital.

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

- 3 Editorial**
Einen besseren Zeitpunkt gab es nicht
- 4 Grußwort**
Dr. Peter Terhart, Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungs-gesellschaften
- Milestones**
- 8 Statistiken**
- 10 Rückblick auf eine bewegte Zeit**
Zehn Jahre VentureCapital Magazin
- 16 Zwischenrufe**
„Halten Sie die Venture Capital-Fahne weiter hoch!“
- 20 Vis-à-vis**
„Der ganze Markt ist reifer geworden“
Interview mit Rolf C. Dienst, Wellington Partners, und Klaus-Michael Höltershinken, BayernLB Private Equity

VentureCapital Magazin

Impressum

11. Jg. 2010, Nr. 6

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 (Redakteur), Markus Hofelich, Esther Mischkowski, Mathias Renz (Objektleiter),

Gestaltung: Holger Aderhold, Elisabeth Bayer

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

Haftung und Hinweise: Artikel, 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

- 24 Begleiter auf zwei Dritteln des österreichischen Private Equity-Wegs**
So hat sich die Branche in zehn Jahren VentureCapital Magazin entwickelt
Dr. Jürgen Marchart, AVCO

- 25 „Weiterhin engagierte Berichterstattung“**
Kurzumfrage auf der AVCO-Jahrestagung 2010 in Wien

- 26 Venture Capital in der Schweiz**
Der Markt entwickelt sich, aber erfahrene Kräfte fehlen weiterhin
Dr. Christian Wenger, Wenger & Vieli

- 28 Von den Teilmärkten zum großen Ganzen**
Knapp 20 Sonderausgaben seit 2002

- 30 „Stellen Sie weiterhin die aktuellen Trends dar!“**
Kurzumfrage auf dem Deutschen Eigenkapitalforum Frühjahr 2010 in Dresden

- 32 Von Quereinsteigern, Alphatieren und Genussmenschen**
Interessantes und Skurriles rund um die Serie Menschen & Macher

- 36 Vielfalt in der Gesamtheit, Tiefe im Einzelnen**
Über 50 Sonderbeilagen und Specials seit 2002

- 38 Kolumne**
Rückblick auf die letzten zehn Jahre Venture Capital-Industrie
Falk F. Strascheg, Venture Capitalist

Test of Time

- 40 Beständiger Blick für den Wandel**
Gegenwart und Zukunft des VentureCapital Magazins aus Lesersicht
Detlef Mackewicz, Capital Dynamics



10 Rückblick auf eine bewegte Zeit

Zehn Jahre
VentureCapital Magazin

Das VentureCapital Magazin – im Mai 2000 während des Hypes erstmals erschienen – hat seither allen Widrigkeiten trotzen können. Die Macher des Magazins haben die Goldgräberstimmung der Jahre 1999/2000 sowie 2006 bis Mitte 2008 ebenso hautnah mitbekommen wie den Absturz der Märkte und das tiefe Tal der Tränen während der Jahre 2001 bis 2003 sowie nach der Lehman-Pleite im September 2008. Zum runden Geburtstag lassen wir die vergangenen zehn Jahre anhand der Branchenentwicklung Revue passieren.

- 42 Erfolgreiche Kapitalgeber brauchen Ausdauer**
Serie: Investor im Portrait

- 46 Case Study**
„Noch einmal ein großes Abenteuer wagen“
handy.de/blau.de: Eine fortgesetzte Erfolgsgeschichte

- 48 Case Study**
Wenn Mut belohnt wird
Jerini: Rückblick auf ein abwechslungsreiches Jahrzehnt

- 50 Impressionen aus 10 Jahren**

- 52 Gibt es in zehn Jahren noch deutsche Venture Capital-Gesellschaften?**
Welche Perspektiven sich heimischen Investoren bieten
Dr. Hendrik Brandis, Earlybird Venture Capital

- 54 Zwischenrufe**
„Wir hatten das gleiche Ziel“



20 „Der ganze Markt ist reifer geworden“

Interview mit Rolf C. Dienst, Wellington Partners, und Klaus-Michael Höltershinken, BayernLB Private Equity

Eigentlich stehen diese beiden Herren für die Gegensätze der Private Equity-Branche – privat vs. öffentlich, Venture vs. Buyout. Im Interview wollten Rolf Dienst, General Partner von Wellington Partners, und Klaus-Michael Höltershinken, Geschäftsführer von BayernLB Private Equity, davon aber wenig wissen und zeigten sich meist einmüsig. Dennoch wurden ihnen einige deutliche Worte entlockt.

55 Standpunkt Business Angel Fair und fokussiert – Startkapital nach der Krise

Prof. Dr. Ingo Kett, Business Angel

56 Mit Abstand die wichtigsten privaten Seed-Investoren

Business Angels in Deutschland

Dr. Ute Günther, Dr. Roland Kirchhof, BAND

57 Mehr Transparenz und höhere Bekanntheit

Serie: Business Angels-Netzwerke im Portrait

58 Zwischenrufe

„Ich sehe gute Perspektiven für Venture Capital in Deutschland“

60 In zehn Jahren vom Nachfrage- zum Angebotsmarkt

Kann sich deutsches Venture Capital langfristig als Assetklasse durchsetzen?

Arno Fuchs, Fox Corporate Finance

62 Case Study „Die Zeit arbeitet für uns“

Fahrzeugelektrik Pirna GmbH: Im Rückblick nach vorn

64 Case Study Strategie mit Biss

Maredo Restaurants Holding GmbH: Nach Management Buyout auf Expansionskurs

66 Zwischenrufe „Private Equity hat die weitere Expansion voll unterstützt“

68 Quo vadis Mittelstandsfinanzierung?

Zukunftsfähige Finanzierungen für zukunftsträchtige Unternehmen

Dr. Ulrich Link, ISB

69 Zwischenrufe „Genug Themen für die nächsten zehn Jahre!“

70 Dachfonds-Interviews im Rückblick

Gesprächspartner kommentieren frühere Aussagen

72 Großes Angebot für zaghafte Anleger

Dachfondsrückblick: großer Wettbewerb in den Boomjahren

Hall of Fame

74 „Ernste Allegorie oder witzige Symbolik“

PR-Spezialisten bewerten die Titelseiten des VentureCapital Magazins

76 Von der Textsammlung zum druckfertigen Magazin

Ein Grafiker berichtet aus seinem Alltag

78 Impressionen aus 10 Jahren

80 Eine spannende Dekade auch für Redakteure

Erinnerungen an zehn Jahre VentureCapital Magazin

82 „Ich sehe keine längerfristige Krise“

Eine Auswahl der besten Zitate aus zehn Jahren VentureCapital Magazin

ADVICE YOU CAN TRUST

Dieses Leitmotiv prägt unseren Arbeitsstil – höchste Ansprüche an Qualität und Service, die Orientierung am Mandantennutzen und der Ansporn, stets ein Quäntchen besser zu sein. Entsprechend ist unsere Sozietät ausgerichtet: unternehmerisch und partnerschaftlich, interdisziplinär und teamorientiert.

Unsere fachlichen Schwerpunkte liegen in den Bereichen:

- Gesellschaftsrecht / M&A
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Immobilienrecht

WWW.GRAFKANITZ.COM



525%

Die erste Ausgabe des VentureCapital Magazins startete mit 16 Seiten. Üblicherweise liegt der Umfang heute bei 68 Seiten, die fünf größten Ausgaben bislang kamen auf jeweils 84 Seiten. Das entspricht einem Wachstum von 525%. Anlass für diese Ausgaben waren das fünfjährige Jubiläum (6/2005), die 100. Ausgabe (11/2008) und die Jubiläumsausgaben „20 Jahre Private Equity“ zum Geburtstag des Bundesverbandes deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (5/2009) sowie „10 Jahre VentureCapital Magazin“ (6/2010). Als einzige „normale“ Ausgabe erschien 9/2008 in diesem Umfang.

Zwei Dauerbrenner im Serienformat

Die älteste Serie fliegt unter dem Radar: Schon seit der ersten Ausgabe erscheint regelmäßig die VC-Kolumne, allerdings wird sie nicht durchnummieriert. Anders dagegen die ähnlich langlebige Reihe „Investor im Portrait“, bei der ebenso wie bei „Menschen und Macher“ kein Ende avisiert ist. Die anderen Serien waren von vornherein zeitlich befristet.

SERIEN IM VENTURECAPITAL MAGAZIN				
Titel	Teile	Start	Ende	
Investor im Portrait	104	5/01	offen	
Menschen und Macher	42	8/06	offen	
Business Angels-Netzwerke	19	5/05	11/06	
How to ... – ein Leitfaden für Entrepreneure	12	8/04	7/05	
Controlling für junge Unternehmen	7	9/04	3/05	

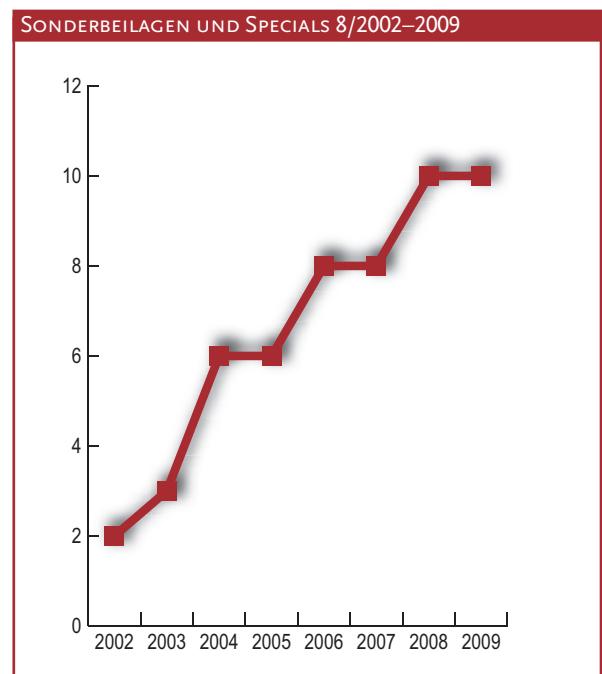
Im Durchschnitt 23,6 Editorials pro Autor

118 EDITORIALS VON 6/2000 BIS 6/2010			
Autor	Anzahl	Zugehörigkeit zum VentureCapital Magazin	
● Karim Serrar (erstes Editorial: 3/2001)	51	2001–2005	
● Andreas Uhde (erstes Editorial: 7/2006)	37*	2006–2010	
● Mathias Renz (erstes Editorial: 11/2002)	16*	seit 2001	
● Gudrun Kosche (erstes Editorial: 6/2000)	9	2000–2001	
● Torsten Paßmann (erstes Editorial: 11/2009)	6	seit 2007	

* gemeinsames Editorial in Ausgabe 01/07

Rekordjahre 2008 und 2009

Seit der zweiten eigenständigen Ausgabe 9/2002 liegen dem VentureCapital Magazin Sonderbeilagen und Specials bei (siehe S. 36–37). Diese Extrahefte verzeichneten dabei ein kontinuierliches Wachstum: Wurden im ersten vollen Kalenderjahr 2003 nur drei Ausgaben veröffentlicht, waren es 2009 bereits zehn.





**Geburtstage zählt man nicht,
man feiert sie.**

10 Jahre VC-Magazin.
Herzlichen Glückwunsch.

e CAPITAL
entrepreneurial Partners AG

Wir haben noch viel vor.

Rückblick auf eine bewegte Zeit

Zehn Jahre VentureCapital Magazin



Viele Unternehmen kommen und gehen, werden hochgejubelt und später verurteilt. Andere bewegen sich leise im Hintergrund, realisieren ihre Ziele Schritt für Schritt und wachsen langsam, aber beständig. Viele von denen, die um die Jahrtausendwende „viel Staub aufgewirbelt haben“, sind heute nicht mehr am Markt oder haben ihre Geschäftsstrategie komplett umgestellt und mehr oder weniger von vorne angefangen. Das VentureCapital Magazin – im Mai 2000 während des Hypes erstmals erschienen – hat seither allen Widrigkeiten trotzen können. Die Macher des Magazins haben die Goldgräberstimmung der Jahre 1999/2000 sowie 2006 bis Mitte 2008 ebenso hautnah mitbekommen wie den Absturz der Märkte und das tiefe Tal der Tränen während der Jahre 2001 bis 2003 sowie nach der Lehman-Pleite im September 2008. Zum zehnten Geburtstag des VentureCapital Magazins lassen wir für Sie, werte Leser, die letzten Jahre des Venture Capital- und Private Equity-Business einhergehend mit der Weiterentwicklung des VentureCapital Magazins Revue passieren.

Ende 1999/Anfang 2000 – Planungsphase

Der Neue Markt-Index steht bei knapp 8.000 Punkten. Monatlich schaffen im Schnitt rund 20 Unternehmen den Sprung an die Börse. Die meisten IPOs sind mehrfach überzeichnet. Altaktionäre, darunter in vielen Fällen Venture Capital-Gesellschaften, machen Kasse. An vielen Orten formieren sich neue Venture Capital-Gesellschaften. Durch die wachsende Zahl der Kapitalgeber und die hohen Börsenkurse klettert auch im vorbörslichen Bereich das Bewertungsniveau auf Schwindel erregende Höhen.

Das „GoingPublic Magazin“ hat mittlerweile einen Umfang von bis zu 180 Seiten pro Ausgabe. Da viele IPO-Kandidaten Venture Capital-finanziert sind, wird für die Leser die Rubrik „Venture Capital“ eingeführt. Die Anfrage von erfolgreichen Gastautoren aus der immer größer werdenden Venture Capital-Gemeinde und das Angebot an vermeintlichen Success Stories ist von Anfang an enorm und auf wenigen Seiten nicht mehr darstellbar. Bereits im Herbst 1999 werden erste Pläne zur Schaffung einer Publikation als Plattform für Venture Capital-Investoren und Unternehmer geschmiedet. Darauf aufbauend wird das Konzept für das VentureCapital Magazin entwickelt.

Mai 2000 – Die erste Ausgabe

Mit der Ausgabe 6/2000 erscheint am 20. Mai 2000 die erste Ausgabe des VentureCapital Magazins als 16-seitige Abo-Beilage des GoingPublic Magazins. Das Magazin wird auf der Internet World in Berlin vorgestellt und findet reißenden Absatz. Projektmanagerin und spätere Chefredakteurin ist Gudrun Kosche. Fast zeitgleich wird die Münchner „VentureCity“ – ein brandneuer Treff für Gründer und Investoren – vorgestellt. 500 Besucher kommen zum „Kick-off“ des vom Förderkreis neue Technologien e.V. (FNT, heute: Munich Network) veranstalteten „Come together“ im Münchner Schlachthof.

August 2000 – Ausbau auf 24 Seiten

Die Resonanz von Unternehmern und VCs auf die ersten beiden Ausgaben ist positiv. Der Magazinumfang wird auf 24 Seiten ausgeweitet. Andrew Richards, damaliger Geschäftsführer der 3i Group, London, die kurz zuvor die Technologieholding übernommen hatte, verspricht, für das laufende Geschäftsjahr 100 bis 120 Neubeteiligungen mit einem Investitionsvolumen von 900 Mio. DM realisieren zu wollen. Gregor vom Scheidt, Gründer und CEO der NxN Software AG aus München, stellt in seinem „Standpunkt Gründer“ fest: „Ein Großteil der ‚High Potentials‘ will die Dynamik und möglichen Erfolge über Stock Options bei einem Start-up erleben.“ Tatsächlich ziehen damals etablierte Unternehmen beim Werben um talentierte Nachwuchsmanager vielerorts den Kürzeren und müssen sich mit den „Second Best“ zufriedengeben.

März 2001 – Neuer Chefredakteur an Bord

Karim Serrar, erster Chefredakteur des GoingPublic Magazins und Vorstand der GoingPublic Media AG, übernimmt den Posten des Chefredakteurs des VentureCapital Magazins, Mathias Renz die Position des Projektmanagers. Zum ersten Mal beträgt der Umfang einer Ausgabe 32 Seiten.

2010
2009
2008
2007
2006
2005
2004
2003
2002
2001
2000
2006

August 2001 – „Volle Taschen und volle Hosen“

Falk F. Strascheg titelt angesichts der Investitionsverweigerung vieler VCs in seiner Kolumne „Volle Taschen und volle Hosen“ und trifft damit den Nagel auf den Kopf. Denn dem Investitionsrausch der Jahre 1998 bis 2000 folgt trotz vorhandener Liquidität die große Zurückhaltung seitens der Venture Capital-Geber.

Dezember 2001 – Neues Sponsoring-Modell

Obwohl die Anzeigenumsätze branchenübergreifend rapide zurückgehen, die Venture Capital-Industrie kränkt und sich eine ganze Reihe von teils erst kurz zuvor ins Leben gerufenen Publikationen vom Markt verabschiedet hat, gelingt es, zwölf namhafte Adressen aus der Venture Capital-Industrie als Sponsoring-Partner des Magazins für das Jahr 2002 zu gewinnen: 3i, AdAstra, BayBG, b-business partners, Corporate Finance Partners, Dr. Neuhaus Techno Nord, enjoyventure, innotech, Polytechnos, S-Refit, TFG Venture Capital und WGZ Venture Capital. Das Zustandekommen des Sponsoring-Modells belegt die

Bedeutung des VentureCapital Magazins für die Branche und stellt in der Entwicklung des Magazins einen Meilenstein dar. Die neuen Erlöse sichern in erster Linie den Fortbestand der hohen Qualität der Berichterstattung, die sich die Macher des VentureCapital Magazins als eigenen Anspruch gesetzt haben. Darüber hinaus gelingt es durch die Einbindung der Sponsoring-Partner und deren Netzwerke, neue Zielgruppen zu erreichen und die Auflage signifikant zu erhöhen.

Juni 2002 – Der erste Roundtable

Die Redaktion des VentureCapital Magazins lädt zum ersten Roundtable ein, zu dem sich 15 Manager aus der Venture Capital- und Private Equity-Industrie zu einem familiären Gedankenaustausch im Münchener Ratskeller zusammenfinden. Die Zeiten sind nicht gut, die Stimmungslage gespalten. Wertberichtigungen bestimmen das Tagesgeschäft und die Schlagzeilen. Thomas Paul, Marketingleiter von 3i, merkt an, dass „in den nächsten 15 Jahren die Zukunft wohl nie mehr so gut bezahlt werden wird wie 1999 oder 2000“, und Eric Achtmann, Partner von Polytechnos, beendet prägnant eine aufkeimende Diskussion zu Exit-Optionen: „Das Entscheidende ist, dass wir gute Firmen bauen. Erst dann können wir wieder schauen, wie wir einen Exit hinbekommen.“

Anzeige

Milestones



Nerds
are
welcome!

Wir gratulieren! · 10 Jahre VentureCapital Magazin

Innovation realisieren – Zukunft gestalten: Wir investieren in junge, chancenreiche Technologie-Unternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen. Investoren des 272 Mio. Euro Gründerfonds sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, die KfW Bankengruppe, Deutsche Telekom, Daimler, BASF, Siemens, Robert Bosch und Carl Zeiss. >>> www.high-tech-gruenderfonds.de



High-Tech Gründerfonds

Mit Ausgabe 8/2002 Schritt in die Eigenständigkeit

Dem VentureCapital Magazin gelingt trotz der bereits 28 Monate andauernden Baisse der „Schritt in die Eigenständigkeit“. Im Zuge eines inhaltlichen wie grafischen Relaunchs erscheint das „Magazin für Investoren und Entrepreneure“ fortan nicht mehr als Beilage für Abonnenten des Going-Public Magazins, sondern als eigenständige Publikation.



Die erste Ausgabe umfasst 44 Seiten. Neben dem bisherigen Themenspektrum wird der Schwerpunkt der Berichterstattung zukünftig verstärkt auch auf Later Stage-Investments, Buyouts und M&A gelegt.

Oktober 2002 – Erste Sonderausgabe „Nanotechnologie“

Mit der Sonderausgabe „Nanotechnologie“ erscheint die erste Sonderpublikation des VentureCapital Magazins, Projektleiter ist Markus Hofelich.

März 2003 – Erstmals „Mittelstandsfinanzierung“

Die Debatte um die Rolle der mittelständischen Unternehmen in Deutschland wird intensiver. Basel II ist in aller Munde und damit die schwierige Finanzierungssituation der deutschen Mittelständler. Das VentureCapital Magazin reagiert mit einer umfassenden Sonderausgabe zum Thema Mittelstandsfinanzierung, in der u.a. Wirtschaftsminister Wolfgang Clement und Michael Rogowski zu Wort kommen. Die Sonderausgabe hat einen Umfang von 156 Seiten und wird aufgrund der Brisanz und der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Themas in den Jahren 2004 und 2005 erneut aufgelegt.

Juni 2003 – Das Ende des Neuen Marktes

Der für das Venture Capital-Geschäft so wichtige IPO-Markt ist zum Erliegen gekommen und bewegt sich ebenso wie die Veräußerungserlöse der Venture Capital-Geber entlang der Nulllinie. Das privatrechtliche Segment Neuer Markt der Deutschen Börse wird am 5. Juni 2003 geschlossen. Die neueste BVK-Statistik belegt die Risikoaversion der letzten 15 Monate: Während sich Buyouts weiter im Aufwind befinden, sind Early Stage-Investments noch weiter zurückgegangen. Thomas Pütter, Vorsitzender der Geschäftsführung der Allianz Capital Partners GmbH, München, und späterer BVK-Vorstandsvorsitzender, nimmt im VentureCapital Magazin in einem ausführlichen Interview zum Buyout-Markt Stellung und prognostiziert „die weitere Industrialisierung des Private Equity-Geschäfts“.

September 2003 – Stoiber fordert Rechtssicherheit

Edmund Stoiber äußert sich im VentureCapital Magazin zu den Themen Mittelstandsfinanzierung und Private Equity und fordert „Rechtssicherheit, was die Besteuerung von VC-Fonds“ angeht. Dies ist bitter nötig: Ein halbes Jahr zuvor hatte die European Venture Capital Association (EVCA) ihre „Benchmarkstudie“ veröffentlicht, die Deutschland hinsichtlich der Standortbedingungen für Private Equity-Investments auf den dritten Platz von hinten in Europa verweist.

Februar 2004 – Mehr Sponsoren und Seiten

Die Liste der Sponsoring-Partner des VentureCapital Magazins liest sich mittlerweile wie das Who is who der Branche: 3i, Apax Partners, Atlas Venture, TVM, DVC, First Ventury, RWB ... – ein Beleg für die Akzeptanz der Publikation innerhalb der Private Equity- und Venture Capital-Industrie.

Doch nicht nur in der Branche stößt das VentureCapital Magazin auf positive Resonanz. Auch das Feedback aus Politik und Wissenschaft wächst kontinuierlich – ebenso wie der Seitenumfang des Magazins. Dieser bewegt sich mittlerweile beständig zwischen 52 und 60 Seiten.



März 2004 – Zeiten der Konsolidierung

Die Finanzierungsmisere der Venture Capital-Industrie erreicht eine neue Dimension. Nachdem im Jahr 2003 insgesamt 39.320 Unternehmen Insolvenz anmelden müssen, trifft der bereits seit Langem den Redakteuren prognostizierte Shake-out nun auch die Venture Capital-Branche selbst: Mit IMH, innotech und BdW verabschieden sich namhafte Adressen, denen es nicht gelingt, einen neuen Fonds aufzulegen oder Altinvestoren zu überzeugen. In den folgenden Monaten folgen die Corporate Venture Capitalisten Daimler Chrysler Venture, Infineon Ventures sowie Teile von T-Venture, die nicht mehr in die Konzernstrategie passen.

November 2004 – Anstieg der M&A-Deals

Die Private Equity-Industrie gewinnt im M&A-Business stetig an Bedeutung. Zehn der Top-20 M&A-Deals in Deutschland wurden im ersten Halbjahr 2004 von internationalen Investoren durchgeführt. Das VentureCapital Magazin beleuchtet den M&A-Markt in einer 108-seitigen Sonderausgabe.

Die RWB gratuliert zur Erfolgsgeschichte des VentureCapital Magazins!

10

Weiter so!

Wir sind auch im nächsten Jahrzehnt ein treuer Partner an Ihrer Seite.



Spezialist für Private Equity

RWB AG • Keltenring 5 • 82041 Oberhaching

Tel.: +49 (0)89 / 66 66 94 - 0 • Fax: +49 (0)89 / 66 66 94 - 20

info@rwb-ag.de • www.rwb-ag.de

Februar 2005 – Rückkehr der Zuversicht

Die Situation im Markt entspannt sich weiter. Die BVK-Statistik weist für das Gesamtjahr 2004 im Vergleich zum Vorjahr Zuwächse in allen Segmenten auf: Buyout, Later Stage und Early Stage. Die zunehmende Anzahl der Deals kann auch im VentureCapital Magazin nicht übersehen werden. Belief sich der durchschnittliche Umfang des Deal-Monitors in den Jahren 2002 und im ersten Halbjahr 2003 noch auf zwei bis vier Seiten, so mussten für den Abdruck aller Finanzierungsrounden, Exits und Fund-News ab Herbst 2003 durchschnittlich vier bis sechs Seiten reserviert werden.

Mai 2005 – Erster runder Geburtstag

Die Redaktion des VentureCapital Magazins kann auf fünf bewegte Jahre zurückblicken. In den Wolfratshauser Redaktionsräumen wurden mit überschaubarem personellem Aufwand insgesamt 60 reguläre Ausgaben, acht Sonderausgaben und 16 Sonderbeilagen erstellt. Trotz teils widriger Marktbedingungen wurde der Magazinumfang über die Jahre von 16 Seiten auf aktuell 86 Seiten ausgeweitet.



Bestandteile des Verlagsprogramms.

DER VENTURE CAPITAL-MARKT VON 2005 BIS 2010

- Der High-Tech Gründerfonds wird 2005 als Public-Private-Partnership von Bundesregierung und privaten Konzernen mit einem Volumen von 272 Mio. EUR aufgelegt und investiert bis 2010 in rund 200 Unternehmen.
- Erfolgreiche Börsengänge unter Venture Capital-Beteiligung aus dem Cleantech-Sektor im Herbst 2005: u.a. Q.Cells und Ersol.
- Die Bewertungen für junge Unternehmen verharren auf relativ niedrigem Niveau; institutionelle wie private Investoren zeigen wenig Interesse an Börsengängen von Technologieunternehmen, die Exit-Möglichkeiten für Risikokapitalgeber bleiben begrenzt.
- Wenige Übernahmen im Life Science-Sektor, zu den größten in Deutschland zählen Jerini (328 Mio. EUR), Direvo Biotech (210 Mio. EUR) und U3 Pharma (150 Mio. EUR).
- Ab Ende 2008: Das Fundraising gestaltet sich zunehmend schwierig, nur sehr etablierte Gesellschaften schaffen es überhaupt noch, neue Fonds aufzulegen.

DER PRIVATE EQUITY-MARKT VON 2005 BIS 2010

- Bis Herbst 2007 Aufwärtsbewegung an den Börsen, Liquidität im Überfluss vorhanden, Banken vergeben großzügig Fremdkapital zu günstigen Konditionen. Abgesehen vom 1988 durch KKR durchgeführten Buyout von RJR Nabisco fanden die bislang zehn größten Buyouts in den Jahren 2005 bis 2007 statt, mehrere Fonds von über 10 Mrd. EUR werden aufgelegt.
- 2008 bis Herbst 2009: Nach der Pleite der Investmentbank Lehman Brothers herrscht weitestgehend Stillstand, Fremdkapital für Buyouts steht kaum noch zur Verfügung. Das Fundraisingvolumen bricht ein.
- Ab Mitte/Ende 2009: leicht zunehmende Aktivität und größere Transaktionen (Springer Science+Business Media als größter Buyout in Europa 2009).

September 2005 – Abschied von Karim Serrar

Chefredakteur Karim Serrar gibt nach fünf erfolgreichen Jahren das Steuer des Magazins ab. Interimistisch übernimmt Mathias Renz für neun Monate die Redaktionsleitung.

April 2006 – Erstes Spin-off

Die erfolgreiche Sonderausgabe Mittelstandsförderung des VentureCapital Magazins ist Nukleus der neuen Publikation Unternehmeredition (und damit das erste Spin-off aus dem VentureCapital Magazin), die ab 2007 vierteljährlich und ab 2008 alle zwei Monate als eigenständiges Magazin für mittelständische Unternehmen erscheint.

Juni 2006 – Neuer Chefredakteur

Andreas Uhde – langjähriger und preisgekrönter Autor des Magazins – wechselt zur GoingPublic Media AG und wird neuer Chefredakteur des VentureCapital Magazins, Mathias Renz widmet sich fortan dem Business Development der Schwesterpublikationen VentureCapital Magazin und Unternehmeredition.

August 2006 – Neue Rubrizierung

Eine neue Rubrizierung wird eingeführt. Die Aufteilung erfolgt nicht mehr wie bislang in „Investment, Markt und Entrepreneurship“ sondern künftig nach Finanzierungsphasen: Early Stage & Expansion, Mittelstand/Buyouts, Private Equity-Dachfonds und Entrepreneurship – eingegrenzt von Marktmeldungen (Auslese, Märkte & Zahlen) ganz vorne im Magazin und der „Datenbank“ (Deal-Monitor, Events und Personalmeldungen) im hinteren Teil. Dazu startet die Serie „Menschen & Macher“. Als erster Venture Capitalist wird Rolf Christof Dienst von Wellington Partners portraitiert, es folgen Prof. Klaus Nathusius, Dr. Gottfried Neuhaus und Hellmut Kirchner.

Oktober 2006 – Erster Roundtable in NRW

Auf Wunsch vieler Sponsoring-Partner findet der Roundtable erstmals in Düsseldorf statt. Hoch über den

Dächern der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt spricht u.a. Dr. Matthias Ummenhofer im GAP 15 über Auswahlkriterien des EIF.

Januar 2007 – Torsten Paßmann stößt zum Team

Der heutige Redaktionsleiter Torsten Paßmann verstärkt als Volontär die Redaktion des VentureCapital Magazins und konzentriert sich verstärkt auf die Bereiche Frühphaseninvestments und Entrepreneurship.

November 2007 – Mehr Statistiken und Zahlen

Auf Wunsch einiger Leser wird der Zahlenteil des Magazins aufgewertet. Eine Statistikseite zu Beginn der Auslese-Meldungen verschafft Überblick über aktuelle Marktzahlen, Studien, Umfragen und Rankings.

Januar 2008 – Umzug nach München

Das VentureCapital Magazin zieht um – vom beschaulichen 30 km südlich von München gelegenen Wolfratshausen direkt in die bayerische Landeshauptstadt und damit ganz nah an die in München stark vertretene Venture Capital-Szene.

November 2008 – 100. Ausgabe und Roundtable

Die 100. Ausgabe des VentureCapital Magazins erscheint. Statt des gewohnten orangefarbenen Schriftzugs präsentiert sich der Schriftzug auf der Titelseite der Jubiläumsausgabe in Gold. Die folgende Ausgabe stellte eine Zäsur dar: Seit der ersten Ausgabe des Magazins schrieb Falk Strascheg seine beliebte VC-Kolumne, mit dem 100. Text (einmal fehlte die Kolumne) verkündete er seinen Abschied.

Der Roundtable 2008 findet in der neuen Münchner Allianz Arena statt. Als Gäste können der Chefvolkswirt der Bayerischen Landesbank, Dr. Jürgen Pfister, und „Fußball-Weltmeister“ Stefan Reuter, damaliger Geschäftsführer des TSV 1860 München, begrüßt werden.

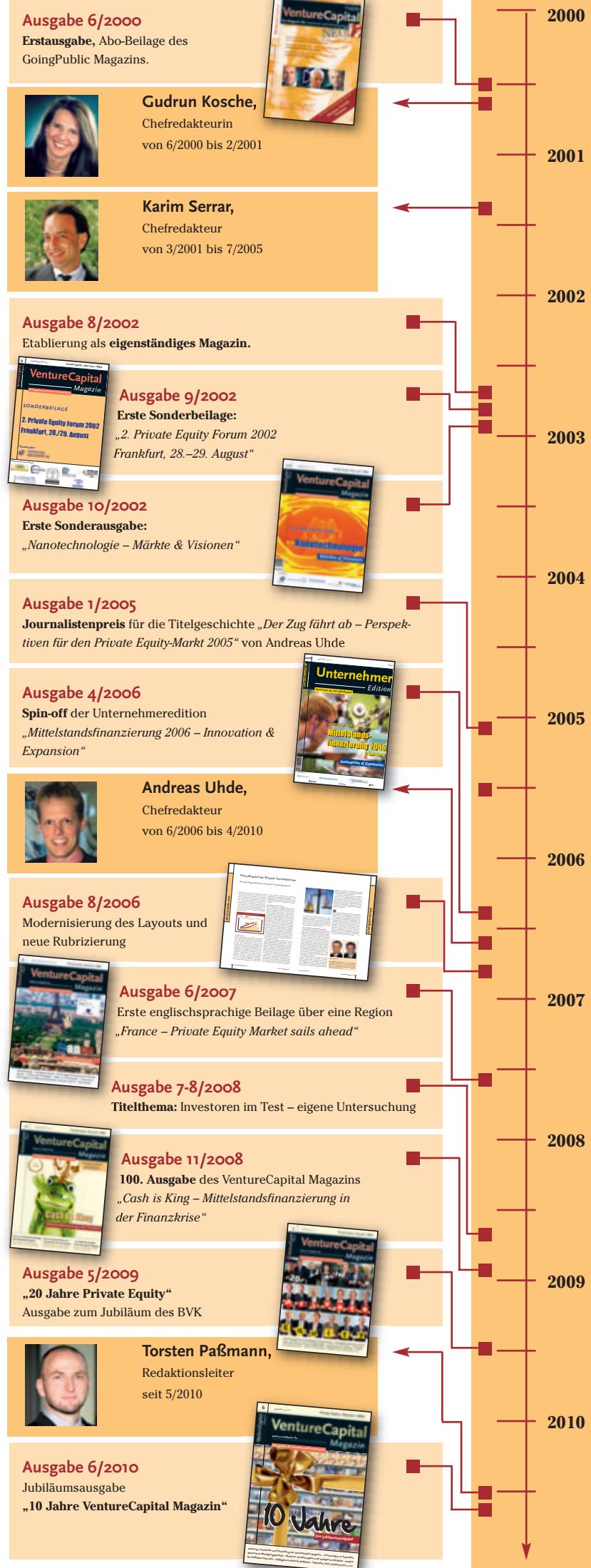
Oktober 2009 – Roundtable in der BMW Welt

Zum Roundtable kommen rund 30 Venture Capitalisten in die BMW Welt nach München. DiBa-Gründer Matthias Kröner berichtet über das Banking der Zukunft, Dr. Helmut Vorndran (Ventizz), Horst Güdel (RWB) und Dr. Matthias Hallweger (Alfred Wieder) diskutieren über das Fundraising der Zukunft.

April 2010 – Neue Funktionsverteilung

Andreas Uhde zieht es nach vier Jahren bei der Going-Public Media AG in die Ferne. Als Analyst bei der Partners Group in Singapur bleibt er der Branche und auch dem VentureCapital Magazin freundschaftlich und teils auch beratend verbunden, die Position des Chefredakteurs kann er fortan jedoch nicht mehr ausfüllen. Torsten Paßmann fungiert seit Ausgabe 5/2010 als Redaktionsleiter des VentureCapital Magazins, die Objektleitung übernimmt Matthias Renz.

redaktion@vc-magazin.de



Zwischenrufe

„Halten Sie die Venture Capital-Fahne weiter hoch!“

ERNST BURGBACHER, PARLAMENTARISCHER STAATSEKRETÄR IM BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE UND BEAUFTRAGTER DER BUNDESREGIERUNG FÜR MITTELSTAND UND TOURISMUS

Die erste Ausgabe des Venture-Capital Magazins fiel in eine Zeit, in der die Dotcom-Blase ihrem Höhepunkt zustrebte und Venture Capital in aller Munde war. Von der anschließenden Marktbereinigung brauchte die Venture Capital-Landschaft lange,



Ernst Burgbacher

um sich zu erholen. Noch heute wirft die damalige Entwicklung Schatten auf die tatsächliche Leistungsfähigkeit deutscher Venture Capital-Fonds. Das VentureCapital Magazin hat auch in schwierigen Zeiten seine Berichterstattung aufrechterhalten, die Leserschaft dem Magazin die Treue gehalten. Auch für die Zukunft halte ich eine ausgewogene Berichterstattung über Venture Capital und Buyout in Deutschland für enorm wichtig.

DR. MARTIN KOCK,
RECHTSANWALT,
JONES DAY*

Einen schwierigeren Zeitpunkt für die Geburt des VentureCapital Magazins hätte es nicht geben können. Im Jahr 2000 wendete sich die Internet-Euphorie ins blanke Entsetzen, und mit den Börsenkursen schrumpften auch die Budgets interessierter Leserkreise. Aber das Baby war zäh und lernte laufen, als auch die Private Equity-Branche wieder auf die Beine kam. Eine Krise weiter steht das zweite Lebensjahrzehnt bevor. Ich wünsche uns Le-



Dr. Martin Kock

sern, dass das Magazin die wirtschaftlichen Entwicklungen auch weiterhin kompetent kommentieren wird. Dem VentureCapital Magazin einen herzlichen Glückwunsch zum Geburtstag und alles Gute für die nächsten zehn Jahre!

LEO DAUTZENBERG,
MDB (CDU)

Das VentureCapital Magazin steht nun seit zehn Jahren für aktuelle und umfassende Information in der dynamischen Beteiligungsbranche – dazu gratuliere ich ganz herzlich! Die Beteiligungsförderung ist von



Leo Dautzenberg

erheblicher Bedeutung für die Wirtschaft. Gerade innovative und junge Unternehmen profitieren enorm vom Zugang zu Beteiligungskapital. Nach der Krise braucht Deutschland Wachstum, und Wachstum braucht das Kapital der Investoren. Wir haben uns in der Koalition deshalb fest vorgenommen, in dieser Legislaturperiode ein neues und umfassendes Gesetz zur Regelung von Beteiligungskapital vorzulegen.

DR. WOLFGANG WEITNAUER,
RECHTSANWALT,
WEITNAUER RECHTSANWÄLTE

Die Isar-Floßfahrten mit dem Team des VentureCapital Magazins und der GoingPublic Media AG stehen sinnbildlich für das, was Venture Capital ausmacht: Es geht nicht ohne Sponsoren, aber auch nicht ohne einen geschickten Fährmann und gemeinsamen „Spirit“. Stromschnellen bietet unser legislatives Umfeld zur Genüge, sodass hinreichend Gelegenheit besteht, auf der Reise auch einmal nass zu werden. Für Spannung, sei es nun beim Dauerbrenner der Verlustvorträge bis hin zu verborgenen Klippen, wie kartellrechtlichen Hindernissen der Zusammenschlusskontrolle, bleibt gesorgt. Wichtig aber bleibt: Nicht auf dem eigenen Vorteil beharren, sondern die Interessen so austarieren, dass es bei keinem Teilnehmer der Fahrt zu Frustrationerscheinungen kommt (und dazu können vor allem übertriebener Verwässerungsschutz oder Liquidationspräferenzen führen). Die Harmonie im Team zählt. Nur wenn alle anpacken und mithelfen, kommt man ans Ziel. Und ohne den „Ausstieg“ als Ziel vor Augen wird keiner aufs Floß steigen. In diesem Sinne: Halten Sie die Venture Capital-Fahne weiter hoch!



Dr. Wolfgang Weitnauer

* Dr. Martin Kock gehört zu dem Kreis der Leser, die nach dem Schritt des VentureCapital Magazins in die Selbstständigkeit mit Ausgabe 8/2002 ein Abonnement bestellten und dem Magazin seither die Treue halten.

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2010



CapitalDynamics



...CRESCES

e CAPITAL
entrepreneurial Partners AG



LB BW Venture



VR Mittelstandskapital
Unternehmensbeteiligungs AG

WGZ Initiativ-
kapital

WEITNAUER
RECHTSANWÄLTE - WIRTSCHAFTSPRÜFER - STEUERBERATER

ZUKUNFTSFONDS
HEILBRONN

**CHRISTINE SCHEEL,
MDB (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN),
MITTELSTANDSBEAUFTRAGTE**

Seit zehn Jahren bildet das VentureCapital Magazin eine hervorragende Plattform für den verstärkten Einsatz von Risikokapital, das man im Grunde als Chancenkapital bezeichnen müsste. Innovationen, besonders in junge technologieorientierte Unternehmen, erfordern mehr Investitionen. Der Einsatz von Venture Capital eröffnet neue Möglichkeiten und bedeutet viel mehr als eine Kapitalbeteiligung. Venture Capital-Geber stehen den Unternehmen bei strategischen, personellen oder finanziellen Entscheidungen zur Seite. Sie sind häufig Türöffner in neue Netzwerke, zu neuen Kunden und für neue Märkte.



Christine Scheel

**DR. KLAUS NATHUSIUS,
GENERAL PARTNER,
GENES VENTURES***

Herzlichen Glückwunsch zum 10-jährigen Bestehen des VentureCapital Magazins. Die Entscheidung vor zehn Jahren, eine Zeitschrift für Venture Capital aufzulegen, war risikoreich (aus der Renditesicht des Verlages), aber auch segensreich (aus der Marktsicht). Die Branche braucht ein eigenes Sprachrohr – dies gilt insbesondere heute, da der europäische Branchenverband EVCA und sein deutsches Pendant BVK offensichtlich immer mehr vergessen, dass gesät werden muss, bevor



Dr. Klaus Nathusius

man ernten kann. Vor Private Equity kommt im unternehmerischen Lebenszyklus Venture Capital. Im „Private Equity Brief“ des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungs gesellschaften wird dieser Begriff zunehmend ausgeklammert. Weiter so, VentureCapital Magazin!

**DR. PAUL-JOSEF PATT,
GESCHÄFTSFÜHRER,
ECAPITAL ENTREPRENEURIAL PARTNERS**

Unsere Gesellschaft ist jetzt elf Jahre alt und damit zählen wir bereits zu den Veteranen, die, wie die Branche, durch Höhen und Tiefen gegangen sind und mächtige Achterbahnfahrten erlebt haben. Diese Schmerzen haben Sie in den vergangenen zehn Jahren ebenfalls alle mitgemacht. Das finde



Dr. Paul-Josef Patt

ich klasse, denn das macht das VentureCapital Magazin zu einem authentischen Blatt. Sie verfügen über große Expertise und Überblick und sind für unsere Branche das Fachblatt. Ich glaube aber, dass die Botschaften, die Sie transportieren, es häufig wert sind, von einem größeren Kreis wahrgenommen zu werden. Ich wünsche mir, dass dieses tolle Magazin auch von vielen anderen außerhalb der Branche gelesen wird – für Politiker sollte man es vielleicht zur Pflichtlektüre machen.

**CLAAS H. NIERAAD,
GESCHÄFTSFÜHRER,
NEW COMMERCIAL ROOM***



Claas H. Nieraad

An sich sind zehn Jahre für ein Unternehmen noch kein Anlass für große Jubiläumsfeiern. Doch wenn es Entrepreneuren und Kapitalgebern gelingt, in dieser Zeit Unter-

nehmen zu gründen und zum Erfolg zu führen, so ist dies ein klarer Grund zu feiern. Gleiches gilt für das VentureCapital Magazin. Verlagsleiter Markus Rieger und Mitstreitern ist es gelungen, nicht nur die Aktienkultur in Deutschland durch BVH-News und später das GoingPublic Magazin, sondern vor allem die Gründerkultur nachhaltig durch das VentureCapital Magazin zu fördern und zu prägen. Vielleicht gelingt es mit ihrer Hilfe, die Rahmenbedingungen für Venture Capital-Finanzierungen und Entrepreneurship weiter zu verbessern.

**PROF. DR. DR. ANN-KRISTIN ACHLEITNER,
INHABERIN DES KFW-STIFTUNGSLERNSTUHLS FÜR
ENTREPRENEURIAL FINANCE AN DER TU MÜNCHEN**

Das VentureCapital Magazin bietet Unternehmern und Investoren umfassende Informationen zum Markt für Gründungs- und Eigenkapitalfinanzierung. Es zeigt die Bedeutung von Venture Capital und Private Equity für die Finanzierung des Wachstums aussichtsreicher Unternehmen auf. Das VentureCapital Magazin ist selbst ein Vorbild für erfolgreiches Wachstum – vom Beiheft hin zu einem eigenständigen,



Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner

informativen und qualitativ hochwertigen Magazin. Ich wünsche dem VentureCapital Magazin eine Fortsetzung dieser Erfolgsgeschichte und den zahlreichen Lesern weiterhin eine spannende Lektüre.

* Claas H. Nieraad und Dr. Klaus Nathusius gehören zu dem Kreis der Leser, die nach dem Schritt des VentureCapital Magazins in die Selbstständigkeit mit Ausgabe 8/2002 ein Abonnement bestellten und dem Magazin seither die Treue halten.

Welche Fondsmanager werden die Konkurrenz überragen?

**Sprechen Sie mit uns.
Bevor Sie investieren.**



Private Equity, Immobilien und Infrastruktur Beratung
ZURICH · LONDON · HONG KONG · WWW.SCMAG.COM

SCM

„Der ganze Markt ist reifer geworden“

Interview mit Rolf C. Dienst, Wellington Partners, und Klaus-Michael Höltershinken, BayernLB Private Equity

Eigentlich stehen diese beiden Herren für die Gegensätze der Private Equity-Branche – privat vs. öffentlich, Venture vs. Buyout. Im Interview wollten Rolf Dienst, General Partner von Wellington Partners, und Klaus-Michael Höltershinken, Geschäftsführer von BayernLB Private Equity, davon aber wenig wissen und zeigten sich meist einmütig. Dennoch konnte ihnen Torsten Paßmann, Redakteur des VentureCapital Magazins, einige deutliche Worte entlocken.

VC Magazin: Herr Höltershinken, Sie sind im Jahr 2000, auch das Geburtsjahr des VentureCapital Magazins, Geschäftsführer des Bereichs Private Equity der BayernLB geworden. War das eine gute Zeit, um in das Segment einzusteigen?

Höltershinken: Wir feiern in der Tat beide jetzt zehnjähriges Jubiläum. Da ich aber bereits seit 1992 in der Szene aktiv bin, war es eher der logische Karriereschritt vom Teamleiter zum Geschäftsführer. Davon abgesehen war es damals noch eine junge Branche, die sich bis heute in einem dynamischen Entwicklungsprozess befindet. Und diese Dynamik hat ja offensichtlich auch Ihren Verlag gereizt, die Branche mit einem eigenen Magazin zu begleiten.

Dienst: Solche Zeitschriften werden gegründet, wenn es opportun ist und die Financiers es zulassen. Das machen sie in der Regel in einer Boomperiode – insofern war es für Sie der perfekte Zeitpunkt. Erstaunlich ist, und dazu muss man Ihnen gratulieren, dass Sie dann durch das lange Tal durchgehalten haben. Das ist die große Leistung!

VC Magazin: Wie hat sich in den letzten zehn Jahren seit dem Platzen der New Economy-Blase das Aufgaben- und Tätigkeitsfeld eines Investors gewandelt?

Höltershinken: Der ganze Markt ist reifer geworden. Vor zehn Jahren waren Buyouts für kleinere Gesellschaften wie uns damals die Ausnahme. Dann hat sich die Philosophie durchgesetzt, lieber Mehrheiten zu übernehmen. Damit mussten auch die Fonds und der Leverage größer werden. Eine Sache ist aus meiner Sicht aber gleich geblieben – wir mussten immer Business Intelligence mit Financial Intelligence kombinieren. Reine Finanzmathematik hilft letzten Endes nicht weiter.



Rolf Dienst von Wellington Partners (li.) und Klaus-Michael Höltershinken von BayernLB Private Equity (mi.) betrachten die Private Equity-Branche aus unterschiedlichen Perspektiven. Im Interview mit Torsten Paßmann vom VentureCapital Magazin bezogen sie aber meist eine gemeinsame Position.

Dienst: Es ist ein kontinuierlicher Anpassungsprozess. Der wichtigste Aspekt heute ist, dass sich die Managementgesellschaften Gedanken über das Fundraising machen müssen. Vor dem Jahr 2000 war es eine kleine Nebentätigkeit, heute nimmt es einen guten Teil der Zeit ein. Ich mache der Politik an dieser Stelle Vorwürfe, dass sie die Branche nicht mit einer Verbesserung der Rahmenbedingungen unterstützt hat. Viele Fonds stehen vor dem Aus, weil sie kein neues Geld auftreiben konnten.

VC Magazin: Da es im Fundraising stockt – werden wir Abgänge auf Investorenseite wie in den Jahren 2001 bis 2003 erleben?

Dienst: Die ganz großen Buyouts werden sich ein wenig nach unten anpassen, und der mittlere Bereich hat sich bislang ganz gut geschlagen. Aber das Venture Capital-Segment hat große Probleme, denn hierzulande gibt es neben ein paar staatlichen Quellen nur noch wenige Versicherungen und Family Offices. In Frankreich dagegen ermöglichen steuerliche Maßnahmen Fundraising im großen Stil. In den letzten zwei Jahren haben fünf französische Investoren Büros hierzulande eröffnet, aber umgekehrt nicht. Das sagt alles!

Höltershinken: Einen großen Shake-out möchte ich nicht heraufbeschwören. Die Verluste halten sich bislang in Grenzen, und das unterstreicht auch die wachsende volkswirtschaftliche Bedeutung.

Dienst: Es gibt aber auch gute Nachrichten. Die Lebensversicherungen erkennen, dass sie mit 3,5% für Bundesanleihen keine ausreichende Rendite erzielen. Sie müssen also in Alternativen gehen, da kommt Infrastruktur, da kommt Mezzanine – und am Ende hoffentlich Venture.

VC Magazin: Auf welche Trends und Moden in den letzten zehn Jahren hätte die Branche am besten verzichten können?

Dienst: Sogenannte PIK-Notes, bei denen der Kreditnehmer zunächst weder Zins noch Tilgung zahlt. Die waren das i-Tüpfelchen auf dem Gipfel der Dummheit der Investoren.

Höltershinken: Sämtliche Übertreibungen oder Hypes sind immer verzichtbar – sagt man im Nachhinein. Vorher weiß man es ja leider nicht. Auf der anderen Seite bietet das auch immer wieder die Möglichkeiten zu Kurskorrekturen.

VC Magazin: Wie bewerten Sie die Debatte um das Thema Regulierung in den vergangenen Jahren?

Dienst: Es ist ein deutliches Zeichen, dass irgendetwas nicht stimmt, wenn eine Branche, die eigentlich für Wachstum sorgt, jedes Jahr kleiner wird. In den Koalitionsvereinbarungen 2005 wurde zwar festgehalten, dass es neben einer Steuer- auch eine Private Equity-Reform geben soll. Passiert ist nichts. Außerdem hätte sich der damalige Bundeswirtschaftsminister Glos um unsere Branche kümmern müssen, weil wir strukturelle Aufbauarbeit leisten. Stattdessen hat er sich vom Finanzminister die Kompetenz aus der Hand nehmen lassen. Peer Steinbrück wollte aber ernten, bevor gesät wurde. Das kann nicht gut gehen – und daran leidet die Branche bis heute.

Höltershinken: Wir begrüßen das Thema Regulierung, denn es schafft auch Sicherheit. Natürlich leisten wir auch gerne unseren Beitrag, wenn es zum Wohl der Volkswirtschaft ist. Allerdings geht Überregulierung, die durch falsch verstandene Transparenz den Unternehmen schadet, an denen wir beteiligt sind, in die falsche Richtung.

Dienst: Was derzeit auf europäischer Ebene diskutiert wird, ist teilweise unsinnig. So sollen junge Unternehmen auf einmal ein Reporting machen, sobald ein Finanzinvestor beteiligt ist. Das ist so ähnlich, als ob ein Pferdekutscher auf einmal einen Speditionsschein bräuchte.

VC Magazin: Wie haben Sie in Ihrer Zeit im Vorstand des BVK die Gegensätze der Branche wahrgenommen – Venture Capital vs. Buyout, privat vs. öffentlich?

Höltershinken: Der große Gegensatz wurde von außen diktiert. Im Zuge der Heuschrecken-Debatte 2005 gab es auf einmal gute Investoren und böse Investoren. Die Large Buyouts gerieten unter Generalverdacht, und viele Politiker konnten auch zwischen Hedgefonds und Private Equity nicht unterscheiden.

Dienst: Der Bundesverband der deutschen Industrie hat über 100.000 Mitglieder, vom kleinen Ingenieurbüro bis hin zu Siemens. Im Vergleich dazu ist der BVK ein homogener Verband. So sind wir fast alle eigentümergetriebene Unternehmen, und wahrscheinlich haben 90 bis 95% von uns eine Gewinnbeteiligung.

Anzeige



RAPID VENTURE ACCOUNTING



AIFM DIRECTIVE PPP

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

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

Höltershinken: Ansonsten haben alle Marktteilnehmer Interesse an einer durchgängigen Finanzierungskette von Seed bis Large Buyout. Leider sind die verschiedenen Phasen unterschiedlich stark. Es gibt spannende Themen wie den High-Tech Gründerfonds, aber im Start-up-Bereich ist das zu wenig. Für uns Vertreter der späteren Phase sind solche Kapitalgeber wichtig, weil sie für unseren Nachschub sorgen.

Dienst: Die jungen Unternehmen sind übrigens auch die zukünftigen Kunden der Versicherungsindustrie. Deswegen müsste aus dieser Ecke mehr Geld in Venture-Fonds fließen.

VC Magazin: Herr Dienst, Sie haben bei Ihrer ersten Gründung zwei alte VWs etwas hoch bewertet und als Sacheinlage eingebracht. Wie reagieren Sie, wenn Ihnen heute ein aktueller Businessplan vorgelegt wird, der ein ähnliches Modell enthält?



Rolf Dienst sucht „Unternehmer mit Biss“.

Dienst: Solange alles rechtens ist, finde ich es herrlich, wenn Gründer unternehmerisch und kreativ sind! Eigentlich suchen wir ja nicht spannende Technologien, sondern Unternehmer mit Biss. Konzerne können auch ein Jahr lang ohne Vorstand laufen, aber kleine Gesellschaften stehen und fallen mit ihren führenden Köpfen.

Höltershinken: Problematisch wird es, wenn diese Unterlagen von Beratern erstellt werden und der Unternehmer nicht dahintersteht. Aber letzten Endes zeichnet Kreativität auch im Mittelstand einen guten Unternehmer aus. Die Technologie mag noch so gut sein, für die Wertsteigerung eines Unternehmens sind immer die Unternehmer selbst verantwortlich.

VC Magazin: Welche Investition seit 2000 hat Ihnen besonders Freude bereitet – und über welche verpasste Chance ärgern Sie sich am meisten?

Dienst: Die Gründer von Skype und Interhyp waren bei uns zu Gast, aber wir hatten zu der Zeit schon zu viele Investments in Internet-Start-ups gemacht ... Zwei sehr gute Investments waren das Life Science-Unternehmen Actelion, dessen Umsätze heute im Milliardenbereich liegen, und Immobilienscout. Ich habe die Gesellschaft bei uns im Büro, mit mir als CEO, gestartet.



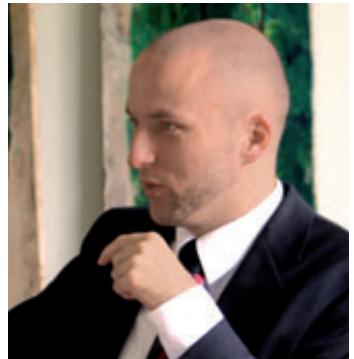
Klaus-Michael Höltershinken haben fast alle Investments der letzten Jahre Freude bereitet. Einzelne mag er nicht hervorheben.

Höltershinken: Der verpassten Chancen gibt es viele, aber darüber mache ich mir lieber keine Gedanken. Ansonsten haben mir fast alle Investments der letzten Jahre Freude bereitet – sie haben sich gut entwickelt und einzelne, ob nun Industrieöfen oder Zeitarbeit, möchte ich hier nicht herausstellen.

VC Magazin: Erinnern Sie sich noch an Ihren ersten Kontakt mit dem VentureCapital Magazin?

Dienst: Ich erinnere mich an ein Interview vor gut vier Jahren, als es um Portraits der alten Kämpen der Industrie ging. Ansonsten hat mich Falk Strascheg immer wieder auf Ihr Magazin angesprochen.

Höltershinken: Einen konkreten Zeitpunkt für den Erstkontakt kann ich jetzt nicht benennen. Aber es wurde irgendwann selbstverständlich, dass es das VentureCapital Magazin gab. Sie haben der Branche in den letzten zehn Jahren ein gutes Forum geboten und bleiben uns hoffentlich lange erhalten!



Torsten Passmann, Redakteur des VentureCapital Magazins, traf seine Gesprächspartner in den Räumlichkeiten von Wellington Partners.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch!

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Rolf Christof Dienst ist Gründungspartner von Wellington Partners. Branchenerfahrung sammelte er zuvor in der Matuschka-Gruppe und beim Aufbau von TVM Capital. **Klaus-Michael Höltershinken** steht der heutigen BayernLB Private Equity seit 2000 als Geschäftsführer vor. Frühere Stationen umfassen u.a. die Westdeutsche Kapitalbeteiligungsgesellschaft (WestKB) und die S-UBG Düsseldorf.



Partnerschaft mit Perspektive

capiton ist eine inhabergeführte Private Equity-Gesellschaft, die ein Beteiligungskapital von derzeit insgesamt 786 Mio. € verwaltet.

capiton begleitet seit über zwei Jahrzehnten als Eigenkapitalpartner Management-Buy-Out's und Wachstumsfinanzierungen bei etablierten mittelständischen Unternehmen mit Sitz in Deutschland, Österreich oder der Schweiz. Investitionsschwerpunkte der capiton AG sind Dienstleister wie Lahmeyer, svt oder RTS, Unternehmen der verarbeitenden Industrie wie GMC Gossen Metrawatt oder SHW Casting Technology sowie Unternehmen im Bereich Gesundheit. Die Unternehmen weisen

üblicherweise eine Umsatzgröße zwischen 50 und 500 Mio. € auf.

Langjährige Erfahrung und unternehmerisches Denken bestimmen unser Handeln. Mit dieser Expertise, der Einbindung von Netzwerkpartnern und der Bereitstellung von zusätzlichem, hierfür reservierten Eigenkapital, begleitet capiton vorzugsweise Zukäufe von Mitbewerbern, Lieferanten oder Vertriebspartnern.

Diese sogenannten buy & build-Strategien wurden allein innerhalb der letzten acht Jahre bei der Mehrzahl der capiton-Portfoliounternehmen bereits über 40 x erfolgreich umgesetzt.

Begleiter auf zwei Dritteln des österreichischen Private Equity-Wegs

So hat sich die Branche in zehn Jahren VentureCapital Magazin entwickelt



Zum Autor



Dr. Jürgen Marchart ist Geschäftsführer der Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO). Der Dachorganisation der österreichischen Beteiligungskapitalindustrie gehören derzeit knapp unter 50 ordentliche und assoziierte Mitglieder an.

Handlungsfähig trotz Krise

Seither leidet Österreich einerseits unter den Auswirkungen der internationalen Finanzkrise, andererseits aber auch unter dem nach wie vor aktuellen Vakuum der nationalen, rechtlichen Rahmenbedingungen. Daher ist es für österreichische Fonds aktuell doppelt so schwer, das gerade in Zeiten wie diesen dringend benötigte Eigenkapital für kleine und mittelständische Unternehmen bereitzustellen. Trotz dieser schwierigen Konstellation wurden im Jahr 2009 von österreichischen Private Equity- und Venture Capital-Fonds insgesamt 133 Mio. EUR an privatem Wachstumskapital in 89 kleine und mittlere Unternehmen investiert. Ein Wert, der ungefähr dem Status quo von 2004 entspricht und belegt, dass die heimische Private Equity- und Venture Capital-Industrie, trotz internationaler Finanzkrise, weiter handlungsfähig bleibt. Insbesondere die Unternehmen, die bereits vor Beginn der Krise einen Private Equity-Miteigentümer an Bord hatten, profitieren nun von der Möglichkeit allfälliger Folgeinvestments und von der aktiven Management-Unterstützung, mit der ein Eigenkapitalinvestment einhergeht.

Im Plus: Early Stage und Fundraising

Damit bleibt die Anzahl der Unternehmen, in die investiert wurde, gegenüber dem Vorjahr auf gleichem Niveau, wobei die mittlere Deal-Größe leicht gesunken ist. Das Buyout-Segment ist 2009 rückläufig, jedoch konnten die Frühphaseninvestments zulegen und liegen nun bei 26% des Investmentvolumens. „Business and Industrial Products“ führen auch 2009 wieder das Branchen-Ranking an, gefolgt von „Chemicals and Materials“ und „Computer and Consumer Electronics“. Die weitere Aufrechterhaltung der Investitionstätigkeit, wenn auch auf niedrigerem Level, geht mit einer sogar wieder leicht gestiegenen Fundraising-Aktivität einher: Neu eingeworbene Fondsmittel in der Höhe von 287 Mio. EUR bedeuten eine Steigerung von 16% gegenüber dem Vorjahr.

Die AVCO, als Dachverband der österreichischen Private Equity- und Venture Capital-Industrie, freut sich darauf, die VentureCapital Magazin-Leser auch in den kommenden zehn Jahren und darüber hinaus über den heimischen Markt zu informieren und gratuliert herzlich zum „Zehnjährigen“! ■

Sichtbarkeit der Branche erhöht

Die österreichische Private Equity- und Venture Capital-Industrie ist im europäischen Vergleich eine junge Industrie und entwickelt sich seit Mitte der 1990er-Jahre. Man kann also sagen, dass das VentureCapital Magazin mit seiner zehnjährigen Geschichte knapp zwei Drittel des Weges der österreichischen Private Equity- und Venture Capital-Industrie „begleitet“ hat. Zahlreiche Österreich-Specials haben die Sichtbarkeit unserer Branche erhöht und wichtige politische Themen, vor allem bezüglich der auch in Deutschland aktuellen Rahmenbedingungsdebatte, behandelt.

Wechselvolle Geschichte

VentureCapital Magazin-Leser erinnern sich vielleicht an das eine oder andere dieser Specials, in denen oft auch der Status quo und die Industriekennzahlen dargestellt wurden. In den letzten zehn Jahren hat österreichisches Private Equity eine, vom VentureCapital Magazin stets berichtete, wechselvolle Geschichte erlebt, wie andere europäische Standorte auch. In Erinnerung ist der Peak der Jahrtausendwende, gefolgt von einem, im Vergleich zur aktuellen Finanzkrise leichten, Rückschlag. Danach, ab 2004, verzeichnete die österreichische Branche einen stetigen Anstieg aller Kennzahlen, bis hin zu einem Allzeithoch im Jahr 2007, sowohl was das Fundraising, die Investments als auch die Exits betrifft.

„Weiterhin engagierte Berichterstattung“

Kurzumfrage auf der AVCO-Jahrestagung 2010 in Wien

VC Magazin: An welchen Beitrag aus den vergangenen zehn Jahren erinnern Sie sich besonders gut?



Bernd Lechner, Mitglied des Vorstands, EK Mittelstandsfinanzierungen: Als Österreicher schätze ich natürlich die Abdeckung unseres Marktes durch Spezialeditionen wie „Private Equity in Österreich“. Aus der Sonderbeilage 12/2009 ist mir der Artikel „Eigenkapital ist Wachstum“ in besonders guter Erinnerung geblieben.

Harald Parapatis, Geschäftsführer, Hannover Finanz Austria: Ausgabe 5/2008 mit den Shootingstars des Private Equity. Das war echt ein cooler Artikel, für den ich noch immer sehr dankbar bin.

VC Magazin: Was schauen Sie sich zuerst an, wenn das neue Magazin erscheint?

Dr. Thomas Moser, Managing Partner, Pontis Capital: Berichte zu Märkten & Zahlen, Artikel zu Early Stage & Expansion sowie den Deal-Monitor.



Harald Parapatis, Geschäftsführer, Hannover Finanz Austria: Das Inhaltsverzeichnis, um einen schnellen Überblick zu bekommen.

VC Magazin: Was wünschen Sie sich für die Zukunft vom Venture-Capital Magazin?

Bernd Lechner, Mitglied des Vorstands, EK Mittelstandsfinanzierungen: Weiterhin engagierte Berichterstattung – aber vielleicht etwas mehr davon in Form von Fallstudien/Interviews über getätigte Transaktionen einzelner Fonds.



Dr. Thomas Moser, Managing Partner, Pontis Capital: Noch mehr Meinungen und Analysen von institutionellen Investoren, die in Venture Capital/Private Equity-Fonds investieren, und deren Blick auf die Assetklasse. Fundraising wird auch mittelfristig ein großes Thema bleiben.

Anzeige

Milestones

ISB Investitions- und Strukturbank
Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH

Wirtschaftsförderung



Glückwunsch!

Als Partner des Mittelstands in Rheinland-Pfalz wissen wir: Wer ein Unternehmen führen will, braucht Ideenreichtum, fachliches Know-how und Ausdauer.

Das gilt auch, wenn man ein Magazin erfolgreich am Markt platzieren will. Das Venture-Capital-Magazin beweist seit 10 Jahren, dass seine Macher diese Eigenschaften mitbringen.

Alles Gute für die nächsten Jahre!

Investitions- und Strukturbank
Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH
Holzhofstraße 4, 55116 Mainz
Telefon 06131. 985-0, Telefax 06131. 985-299
E-Mail: isb-marketing@isb.rlp.de
Internet: www.isb.rlp.de

Berater-Telefon: 06131. 985-333
Standortinfos für Investoren: www.gewerbeflaechen.rlp.de

www.isb.rlp.de

Venture Capital in der Schweiz



Der Markt entwickelt sich, aber erfahrene Kräfte fehlen weiterhin

Zum Autor



Dr. Christian Wenger ist ein Gründungspartner der Zürcher Anwaltskanzlei Wenger & Vieli, welche u.a. auf Unternehmenstransaktionen und -restrukturierungen spezialisiert ist. Darüber hinaus ist Wenger u.a. Mitglied der Geschäftsführung des Schweizer Private Equity-Verbandes SECA.

Politik agiert konzept- und strategielos

Um ihre Innovationskraft aufrechtzuerhalten, braucht eine Volkswirtschaft Venture Capital und Unternehmertum. Die jüngste Zehnjahresstudie des schweizerischen Branchenverbandes SECA zum Thema „Venture Capital in der Schweiz“ bringt klar zum Ausdruck, dass in Venture Capital-finanzierten Technologieunternehmen qualitativ hochstehende Arbeitsplätze geschaffen werden, die den Werkplatz Schweiz nachhaltig stärken. Die Schweizer Politik erkennt zwar den Charme dieser noch jungen Branche, agiert aber letztlich in der Entwicklung dieser Industrie konzept- und strategielos. Seit mehreren Jahren konzentriert sich die SECA im Bereich Venture Capital darauf, den Markt zu professionalisieren und politisch attraktive Rahmenbedingungen zu schaffen. Dazu gehört insbesondere auch die systematische Öffentlichkeitsarbeit, die in den letzten zehn Jahren mit dem qualitativ hochstehenden VentureCapital Magazin eine wichtige und zuverlässige Stütze erhielt.

Kräfte bündeln, geeint auftreten

Deutschland und die Schweiz stehen sich im Bereich Venture Capital sehr nahe. Beide Länder zeichnen sich durch qualitativ hochstehende Hochschulen und Forschungszentren sowie leistungsfähige und zuverlässige Arbeitskräfte aus. Während die Schweiz nur einen kleinen unbedeutenden Heimmarkt aufweist und auf eine internationale Ausrichtung ihrer Unternehmen angewiesen ist, stützt sich Deutschland auf eine breitere Basis. Technologiefirmen müssen sich in der Regel in einer globalisierten Wirtschaft behaupten. Entsprechend ist es sinnvoll, die Kräfte im deutschsprachigen Europa zu bündeln und geeint aufzutreten. In dieser Hinsicht kann das VentureCapital Magazin auch künftig eine wichtige Aufklärungs- und Vermittlungsfunktion einnehmen.

Erhebliche Fortschritte seit 2000

In den letzten zehn Jahren hat sich der Venture Capital-Markt in der Schweiz erheblich entwickelt. Der Technologietransfer von den Hochschulen funktioniert mit einer Standardisierung der Transferbedingungen immer besser. Mit der vom Bund lancierten Initiative Venturelab wird gezielt und systematisch das Jungunternehmertum gefördert. Die Kommission für Technologie und Innovation (KTI), die für die schweizerische Innovationslandschaft wohl wichtigste Institution, verbesserte ihr Leistungsangebot der angewandten Forschung und führte im Jahre 2003 mithilfe der SECA das CTI Start-up Programm ein. Im Rahmen dieses Programms erhalten Technologieunternehmen nach Erfüllung von gewissen Leistungskriterien einen vom Bund finanzierten, qualifizierten Coach, mithilfe dessen die Finanzierungsfähigkeit erreicht werden soll. Dazu zählt neben einer guten Corporate Governance die Erarbeitung eines plausiblen, marktorientierten Businessmodells mit entsprechenden Technologien und Produkten. Erfolgreichen Unternehmen wird das CTI Start-up Label erteilt. Diese erhalten sodann die Möglichkeit, sich im Rahmen der 2003 gegründeten Plattform CTI Invest einer großen Zahl institutioneller Investoren zu präsentieren. Gut die Hälfte der präsentierenden Unternehmen wird finanziert.

Business Angels engagieren sich

Auch wenn sich der Markt für Venture Capital entwickelt, fehlt es nach wie vor an professionellen und erfahrenen Venture Capitalisten. In der Schweiz reichen zwei Hände, um die lokalen relevanten Marktteilnehmer aufzuzählen. In Deutschland sieht die Situation nicht viel besser aus. Wir sind gefordert, die Rahmenbedingungen attraktiver zu gestalten. Dazu zählen insbesondere auch steuerliche Anreize, die politisch heute jedoch einen schweren Stand haben. Erfreulicherweise wird heute ein erheblicher Teil der Finanzierung für junge Technologieunternehmen von Business Angels übernommen. Dabei haben sich leistungsfähige Netzwerke wie Brains-to-Ventures oder Startangels gebildet, die heute zunehmend professionell am Markt auftreten.

Die SECA ist froh, dass das VentureCapital Magazin regelmäßig auch die Schweiz abdeckt und so deutschen Interessenten Zugang zum attraktiven schweizerischen Technologiemarkt verschafft.



Wir investieren in die besten Unternehmer



Heliad ist eine börsennotierte Beteiligungsgesellschaft, die in wachstumsstarke mittelständische Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum investiert. Heliad setzt auf etablierte, eigen tümergeführte Geschäftsmodelle mit einem Umsatz zwischen 10 und 150 Mio. Euro und konzentriert sich dabei grundsätzlich auf Mehrheits- und kontrollierende Minderheitsbeteiligungen.

Heliad fokussiert sich auf Dienstleistungsunternehmen mit einem Alleinstellungsmerkmal und Wachstums potenzial. Eine kontinuierliche Buy-and-Build-Strategie und aktives Management der Unternehmen gemeinsam mit den bestehenden Geschäftsführern sind der Schlüssel für die Wertsteigerung der Unternehmen.

Die derzeit acht Kernbeteiligungen im Portfolio von Heliad erwirtschaften zusammen mit knapp 3.000 Mitarbeitern einen Umsatz von über 300 Mio. Euro.

WKN: A0L1NN

www.heliad.com

Von den Teilmärkten zum großen Ganzen

Knapp 20 Sonderausgaben seit 2002

Gerade selbst den Kinderschuhen entwachsen, knüpfte das VentureCapital Magazin an eine Tradition der Schwesterpublikation GoingPublic Magazin an: Im November 2002 erschien die erste Sonderausgabe, die sich speziell einem Thema widmete. „Nanotechnologie – Märkte & Visionen“ war der Auftakt, sechs weitere Schwerpunktthemen folgten. Daraus sind ein eigenständiges Magazin sowie zwei langlaufende Serien entstanden.

„Aktuelle Trends beleuchtet“

Der selbst gewählte Anspruch ist hoch: Die Sonderausgaben des VentureCapital Magazins wollen dem fachkundigen Leser wie dem interessierten Einsteiger als Orientierungshilfe zu verschiedenen Themen rund um Finanzierung und Technologie dienen. „Diese Sonderveröffentlichungen

greifen regelmäßig aktuelle Trends der Investmentszene auf und beleuchten sie von verschiedenen Seiten“, erklärt Achim Lederle, Venture Partner bei Cipio Partners. „Während die Redaktion oftmals frühzeitig auf diese Trends aufmerksam macht, greifen einige Investoren erst dann bei Investments zu, wenn das Thema in aller Munde ist, die Preise hoch und damit die Renditen niedrig sind“, ergänzt er. Ein Überblick über

die bislang 18 veröffentlichten Sonderausgaben zeigt dabei, dass eine Entwicklung vom fokussierten Blick auf einen Teilmarkt hin zum „großen Bild“ stattgefunden hat.

Teilmärkte im Blick

Die erste Sonderausgabe, erschienen 11/2002, widmete sich detailreich dem Segment der „Nanotechnologie“ und beleuchtete den Status quo und die Visionen dieser Querschnittstechnologie. So stellte das Kapitel „Forschung & Anwendung“ die unterschiedlichen Teildisziplinen von



Achim Lederle,
Cipio Partners

der Nanoanalytik bis zur Halbleiterindustrie dar und „Venture Capital“ widmete sich den Herausforderungen der Nanotechnologie aus Investorenansicht. Zwölf Monate später (11/2003) erschien dann der zweite Jahrgang, der mit Mikrotechnologie/Mikrosystemtechnik einen weiteren Schwerpunkt enthielt. Allerdings zeigte sich die Thematik anschließend ausgereizt für eine derart umfassende Darstellung, weitere spezielle Nanotech-Ausgaben gab es nicht mehr. Eine noch kürzere Lebensdauer hatten drei andere spezialisierte Publikationen: „Software“ (12/2003), „Buy-outs“ (7/2004) und „M&A“ (11/2004) sollten die einzigen Vertreter ihres Schwerpunktes bleiben. Gänzlich verschwunden sind diese Themenfelder damit aber nicht, sie haben vielmehr Eingang gefunden in drei andere Sonderausgaben, die aus der Vogelperspektive den jeweiligen Markt betrachten.

Zukunftsträchtige Ideen

Unter dem Motto „Innovation & Finanzierung“ widmete sich der erste „Tech-Guide“ (7/2005) den Stärken des Standorts Deutschland, gab Einblicke in zukunftsfähige Technologiefelder und beleuchtete die Herausforderungen für Start-ups und deren Investoren. Für den „Tech-Guide 2006“ wurde die Rubrizierung mit „Technologien & Märkte“, „Finanzierung“ oder „Entrepreneurship“ noch beibehalten, seit dem „Tech-Guide 2007“ aber werden die Technologien feiner aufgeschlüsselt, z.B. in Umwelttech-



DEN MITTELSTAND IM BLICK

Eine Sonderstellung nimmt im Reigen der Sonderausgaben die „Mittelstandsfinanzierung“ ein, die 4/2003 als ingesamt zweite Sonderausgabe erschien. Nachdem jeweils im April 2004 und 2005 weitere Jahrgänge folgten, war 2006 die Zeit reif für den Schritt in die Selbstständigkeit. Als „Unternehmeredition“ geht diese Sonderausgabe mit Chefredakteur Markus Hofelich, der zuvor alle Sonderausgaben des VentureCapital Magazins als Projektleiter betreute, seitdem eigene Wege. Die bis heute fortgesetzte Reihe „Mittelstandsfinanzierung“ hat sich dabei als Überblicksausgabe etabliert, die alle wesentlichen Finanzierungsaspekte abdeckt. Die mittlerweile fünf weiteren Ausgaben pro Jahr widmen sich dann jeweils Teilbereichen wie Nachfolge, Turnaround oder Internationalisierung.

SONDERAUSGABEN DES VENTURECAPITAL MAGAZINS

Titel	Jahrgang
• Nanotechnologie	2002–2003
• Mittelstandsfinanzierung	2003–2005
• Software	2003
• Buy-outs	2004
• M&A	2004
• Tech-Guide	seit 2005
• Start-up	seit 2005

nik, Software, Neue Materialien oder Medizintechnik. Je nach Entwicklung der Märkte wird dabei ein Teil dieser Themenfelder gegen andere ausgetauscht. „Der Tech-Guide überzeugt mit einer ausgewogenen Mischung aus aktuellen Technologie- wie Kommerzialisierungstrends“, urteilt Dr. Heiko Milde, Geschäftsführer von MAZ Level One.



Dr. Heiko Milde,
MAZ Level One

Leitfaden für Gründer

Einen anderen Ansatz verfolgt die ebenfalls 2005 gestartete und bis heute fortgesetzte Reihe „Start-up“. Der „Leitfaden zu Gründung & Finanzierung“, so der Untertitel der ersten Ausgabe 11/2005, richtet sich vorrangig an angehende bzw. junge Unternehmer und will ihnen praktisches Rüstzeug an die Hand geben. Fachbeiträge beschäftigen sich regelmäßig mit Themen wie Businessplan, Fördermittel und Networking. „Derart komprimiert wie mit den Sonderausgaben Start-up findet man selten einen so umfassenden Überblick über die Gründerszene“, sagt Milde. Waren die ersten drei Jahrgänge allgemein generalistisch angelegt, gab es in den jüngsten Sonderausgaben jeweils eine andere Schwerpunktsetzung. Zusätzlich zu den bewährten Rubriken „Know-how“ und „Gründerklima & Studien“ wurde in „Start-up 2009“ (10/2008) anhand der Himmelsrichtungen die Situation vor Ort dargestellt. In „Start-up 2010“ (10/2009) orientierte sich die Gliederung an der Finanzierungskette von Förderangeboten bis zur Early Stage-Phase. ■



torsten.passmann@vc-magazin.de
alexandra.roesser@vc-magazin.de

Frühphasenfonds Brandenburg

Eigenkapital für junge Unternehmen in Brandenburg

Wir finanzieren innovative Unternehmen mit bis zu 1 Mio. €, die im Land Brandenburg zuhause sind oder ihre unternehmerische Zukunft dort aufbauen wollen.

Wir freuen uns auf spannende Projekte und potenzielle Co-Investoren für Brandenburg. Sprechen Sie uns an!

Kontakt:
bmp Aktiengesellschaft

Büro Potsdam
Steinstraße 104–106
14480 Potsdam
Telefon: 0331 / 660 42 43
Fax: 0331 / 660 32 45

Büro Berlin
Schlüterstr. 38
10629 Berlin
Telefon: 030 / 20 30 50
Fax: 030 / 20 30 55 55

fruehphasenfonds@bmp.com
www.fruehphasenfonds-brandenburg.de

Investition in Ihre Zukunft!



EUROPAISCHE UNION
Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung
www.efre.brandenburg.de

Der Frühphasenfonds ist eine Initiative des Ministeriums für Wirtschaft und Europaangelegenheiten des Landes Brandenburg und der InvestitionsBank des Landes Brandenburg. Die Fondsmittel werden zu 75 % aus dem Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) und zu 25 % aus Haushaltssmitteln des Landes Brandenburg bereitgestellt.

„Stellen Sie weiterhin die aktuellen Trends dar!“

Kurzumfrage auf dem Deutschen Eigenkapitalforum Frühjahr 2010 in Dresden

VC Magazin: Welcher Beitrag aus zehn Jahren VentureCapital Magazin ist Ihnen besonders gut in Erinnerung geblieben?



Mark Miller, Geschäftsführer von Cat-Cap: Mir machen vor allem die Beiträge Spaß, die über das Leben und die Praxis der Venture Capital-Szene berichten. Sehr gut erinnere ich mich an eine Titelgeschichte aus dem Sommer 2008, als es um die Reaktionszeiten der Venture Capitalisten ging. In dem Beitrag wurde getestet, wie schnell sie auf einen eingesandten Businessplan reagieren.



Manuel Reitmeier, Vorstand der mic AG: Für die Sonderausgabe Tech-Guide 2009 hatte ich einen Gastbeitrag über Neurofeedback geschrieben. Darin ging es um ein Start-up, das ADHS-Kinder ohne Tabletten therapieren kann. Nach der Veröffentlichung des Artikels haben sich verschiedene Investoren bei mir gemeldet, die mehr Informationen haben wollten.



Dr. Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds: Es sind viele Beiträge, die mir sehr gut gefallen haben. Herauszstellen möchte ich allerdings, dass das VentureCapital Magazin durch regelmäßige Berichterstattung dazu beigetragen hat, dass sich der High-Tech Gründerfonds sehr gut in die deutsche Venture Capital-Szene vernetzen konnte. Das ist wichtig, um unseren Start-ups Anschlussfinanzierungen zu ermöglichen. Darüber hinaus erhalten unsere Gründer durch Ihr Magazin eine Art Grundausbildung für die weitere Akquise von Kapital.



Thomas Henrich, Geschäftsführer von EXBA: Besonders freue ich mich über die regelmäßige Rubrik Elevator Pitch. Dort konnte sich auch einmal die Mein-Auto GmbH, ein Start-up aus unserem Netzwerk, vorstellen. Durch den Beitrag hat das Unternehmen wichtige Aufmerksamkeit erzeugt, um sich einen neuen Investorenkreis aufzubauen.

VC Magazin: Was schauen Sie sich zuerst an, wenn das neue Magazin erscheint?



Friedemann Stier, Investment Director beim Technologiegründerfonds Sachsen: Als Erstes lese ich mir bei Gastbeiträgen den Autorenkasten durch. Ich finde es immer hochinteressant, vor welchem Hintergrund der Autor schreibt.



Hubertus Leonhardt, Partner bei SHS: Ich schaue immer zuerst im Inhaltsverzeichnis, ob es eine interessante Segmentberichterstattung gibt. Neulich ging es um die Entwicklung der Venture Capital-Renditen. Die Gegenüberstellung der Branchenperformance in den USA und in Europa war sehr interessant.



Jörg Dannenberg, Wettbewerbsleiter start2grow: Das VentureCapital Magazin gehört zu meiner Standardlektüre. Ich lese das gesamte Magazin – am meisten interessieren mich natürlich Gründungsstorys und -investments.



Ingo Franz, Geschäftsführer von Creator Venture: Ich schaue zuerst auf die Personalmeldungen zum Schluss. Es ist immer interessant zu sehen, wo hin es Geschäftspartner oder ehemalige Kollegen verschlägt.



VC Magazin: Was wünschen Sie sich für die Zukunft vom VentureCapital Magazin?



Michael Steinmetzer, Abteilungsdirektor bei der KfW Mittelstandsbank: Es wäre spannend, wenn Sie Themen an der Peripherie von Venture Capital aufnehmen könnten, z.B. gesellschaftliche Entwicklung, soziologische Trends oder die Rentenkasse. Ich stelle es mir interessant vor, wenn solche Aspekte mit Ihrem wirtschaftlichen Sachverstand beleuchtet werden.



Wolfgang Lubert, Geschäftsführer von EnjoyVenture: Es wäre schön, wenn Sie in die Welt der Business Angels, die ja trotz der mittlerweile über 40 Netzwerke eher im Verborgenen arbeiten, etwas mehr Transparenz bringen könnten.



Dr. Carsten Rudolph, Geschäftsführer des Münchener Businessplan-Wettbewerbs: Stellen Sie weiterhin die aktuellen Trends aus dem Venture Capital-Markt dar! Darüber hinaus kann ich mir vorstellen, dass Sie den Wissenstransfer in Richtung der Gründer weiter intensivieren. Es hilft kapitalsuchenden Unternehmern, wenn sie die typischen Abläufe im Venture Capital-Markt kennen.



**Liquidität schreibt
man mit F.**



In Zeiten knappen Geldes ist Liquidität wichtiger denn je. Mit Factoring werden aus Außenständen sofort liquide Mittel. So werden Unternehmen finanziell unabhängiger und können verlässlich planen – die Liquidität wächst mit dem Umsatz. Fragen Sie eine der führenden Adressen in Sachen Forderungsmanagement und Finanzierung. www.deutsche-factoring.de



Von Quereinsteigern, Alphatieren und Genussmenschen

Interessantes und Skurriles rund um die Serie Menschen & Macher

Dieser Grundsatz, der für zahlreiche Geschäftsbereiche gilt, hat auch in der Welt der privaten Kapitalbeteiligungsindustrie Gültigkeit: „It's a people's business“. Viele Alphatiere sitzen an den Spitzen der Private Equity- und Venture Capital-Häuser. In unserer mittlerweile seit drei Jahren laufenden Serie „Menschen & Macher“ haben wir bislang 42 Köpfe der Szene portraitiert, dabei viel Wissenswertes erfahren und auch schon des Öfteren schmunzeln dürfen.

Wer wird wann portraitiert?

Im Normalfall wählt die Redaktion interessante Personen angesichts der Zugehörigkeit zur Branche oder aufgrund einer aktuellen Begebenheit für das Portrait aus und spricht sie an. In vielen Fällen erhielten wir auf unsere Anfrage eine schnelle Zusage, manchmal aber auch Absagen: „Wir treten nur als Team auf“, „ich möchte nicht in der Öffentlichkeit stehen“ oder „ich fühle mich noch zu jung, um portraitiert zu werden“. Andere mussten wir gar nicht ansprechen, sie brachten sich selbst ins Spiel.

oder wurden über „Mittelmänner“ ins Blickfeld unserer Redaktion geschoben.

Lebensläufe

Eines hatten jedoch alle bislang Porträtierten gemeinsam: hochinteressante und abwechslungsreiche Lebensläufe.

Einige Adressen wiederholten sich in vielen CVs: Matuschka Gruppe, 3i und WestLB

zählen zu den Kaderschmieden der heutigen Beteiligungselite. Kaum ein Beteiligungsmanager verbrachte zudem nicht mindestens mehrere Semester oder Berufsjahre im Ausland. Viele starteten nach dem Studium bei Beratungsgesellschaften oder

Recherchen bekannt. So machte sich Roger Bendisch, Geschäftsführer der IBB Beteiligungsellschaft, nicht nur einen Namen als Venture Capitalist, sondern auch als Autor von Australien-Reiseführern. Dr. Michael Brandkamp, Chef des High-Tech Gründerfonds, schlug sich zu Studentenzeiten mit einem Jeep von Deutschland bis nach Kenia durch, und Rolf Dienst beliebte, um sein erstes Unternehmen zu gründen, zwei alte VW Käfer.

Hobbys und Leidenschaften

Die Mitglieder der Beteiligungsindustrie sind hoch gebildet, gut vernetzt und gehören nicht zu den Schlechtverdienern im Lande. Da Statussymbole in Deutschland im Vergleich zu angelsächsischen Ländern jedoch eher Neid denn Bewunderung hervorrufen, werden diese eher verschwiegen oder nur hinter vorgehaltener Hand genannt. So gaben zwar einige der portraitierten Manager Oldtimer, schnelle Autos oder die Jagd im lockeren Gespräch als Hobbys an, im finalen Text wollten es jedoch



> Wir stecken unsere Nase gern
in fremde Angelegenheiten.



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

Fordern Sie unser Investment Banking-Team:

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

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

investment.bank@quirinbank.de

www.quirinbank.de

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



quirin bank

Investment Banking

nur die wenigsten gerne lesen. Auch die Aussage eines Porträtierten, wonach die Partner-Kollegen auch engen Freunde seien und man benachbarte Ferienhäuser in Südfrankreich besitze, wurde beim finalen Durchlesen wieder aus dem Text gekippt. Eine Leidenschaft eint hingegen fast alle Porträtierten – die Liebe zu gutem Essen und Wein.

Sport steht ebenfalls bei vielen „Menschen & Machern“ hoch im Kurs, selbst wenn es nur der fromme Wunsch für die zukünftige Freizeitgestaltung ist („würde gerne/sollte wieder mehr Sport machen“). Andere suchen in den permanenten sportlichen Betätigung den Ausgleich zur beruflichen Anspannung. Dr. Armin Schuler von BWK verbringt viele Abende im Fitnessstudio und radelt bei nahe jeden Sommer mit dem Mountainbike über die Alpen. Dr. Andreas Fendel von Quadriga beginnt viele seiner Arbeitstage mit einem 10-Kilometer-Lauf, und Detlef Macke-wicz (Capital Dynamics) wie Dr. Frank Golland von M-Cap-Finance sind leidenschaftliche Langstreckenschwimmer. Hoch oben auf der Liste der bevorzugten Freizeitbe-schäftigungen rangieren auch Bergwandern und Skifah-ren. Mit dem kuriosesten Hobby wusste Marc-Michael Braun von Conetwork Erneuerbare Energien aufzu-warten: Chainsaw Carving – das modellieren von Holz-blöcken mit der Kettensäge.

Soziales Engagement

Tue Gutes und rede darüber – ein Sprichwort, das für die Manager aus der Private-Equity-Szene nicht ausschließlich Gültigkeit besitzt. Nur auf Nachfrage geben einige der Portraitierten ihr soziales Engagement preis: Dr. Hellmuth Kirchner, der Gründer von VCM Capital Management, unterhält mittlerweile der Myan-

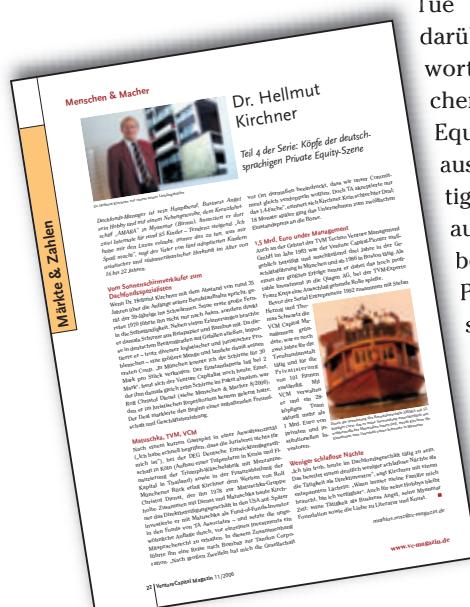
mar-Stiftung zwei 35-Meter-Schiffe im ehemaligen Burma, die Arbeitsplätze für die lokale Bevölkerung bieten. Die Erträge aus der Vermietung der komfortablen Mini-Kreuzfahrtschiffe kommen bedürftigen Familien, Waisenhäusern und Schulen zugute. Hubertus Leonhard von SHS berät in seiner Freizeit caritative Einrichtungen und unterstützt Kinder mit Migrationshintergrund. Wolfgang Lübert von Enjoyventure engagiert sich in der Kirchengemeinde seines Wohnortes Mülheim an der Ruhr und liest als leidenschaftlicher Hobby-Schauspieler jährlich die Weihnachtsgeschichte. Und Falk F. Strascheg stiftete millionenschwere Entrepreneurship-Lehrstühle für die Fachhochschule München und die European Business School in Oestrich-Winkel.

Fazit

Die Beteiligungsin-
dustrie hat in
Deutschland Fuß
gefasst und mit ihr
die involvierten
„Menschen & Ma-
cher“. Das bele-
gen viele Erfolgs-
geschichten wie
Interhyp, Jerini,
Jack Wolfskin
oder Maredo,
die allesamt mit
privatem Betei-
ligungskapital fina-

lungskapital finanziert und von klugen Köpfen aus der Private Equity-Industrie weiterentwickelt und vorangetrieben wurden. Mittlerweile ist die Serie „Menschen & Macher“ bei Teil 42 angelangt und noch lange nicht am Ende. Denn die interessantesten und lesenswertesten Geschichten werden bekanntlich noch immer vom Leben geschrieben. Deshalb freut sich die Redaktion des VentureCapital Magazins auch zukünftig über Anregungen und Insiderinformationen zu Marktteilnehmern und die ein oder andere Anekdoten aus der Beteiligungsindustrie. Denn eines ist die deutschsprachige Private Equity-Szene mit Sicherheit: a people's business!

mathias.renz@vc-magazin.de



Hier entsteht Zukunft



HOTSPOT FÜR LIFE SCIENCE-UNTERNEHMENSGRÜNDER

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



Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie IZB
Martinsried · Freising

wir sind
aktiver Partner im
CLUSTER BIOTECHNOLOGIE BAYERN

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

www.izb-online.de

Unsere Mieter:

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

Vielfalt in der Gesamtheit, Tiefe im Einzelnen

Über 50 Sonderbeilagen und Specials seit 2002

Am 20. Mai 2000 erblickte das VentureCapital Magazin das Licht der Welt. Gut zwei Jahre später nabelte es sich von seiner „Mutter“, dem GoingPublic Magazin, ab und setzte schnell mit einer Sonderbeilage ebenfalls Nachwuchs in die Welt. Über 50 kleine Geschwister sind seitdem gefolgt.

Finanzierungstrends und Regionen

Im Spätsommer 2002 ging das VentureCapital Magazin gleich ein doppeltes Wagnis ein: Zuerst wandelte sich die ehemalige Abo-Beilage des GoingPublic Magazins zur eigenständigen Ausgabe, die bereits ein Heft später selbst eine eigene Beilage (zum zweiten Private Equity Forum)



Bereits die zweite Ausgabe als eigenständiges Magazin (9/2002) enthielt eine Beilage.

enthalt. Das Konzept wurde in beiden Fällen gut vom Markt aufgenommen – über 90 reguläre Monatsausgaben und über 50 Sonderbeilagen und eigenständige Specials im gleichen Format sind bis heute gefolgt. Den Reiz der kleinen Extrahefte, die sich über die Jahre als praktischer Wegbegleiter etabliert haben, machen die Themenvielfalt und -tiefe aus. Ausgaben zu aktuellen Finanzierungstrends und über Regionen informieren in einem Detaillierungsgrad, den die vielseitig ausgelegten Monatsausgaben nur teilweise abdecken können. Im Dezember 2002 wurde dann mit der zweiten Sonderbeilage zum Thema Mittelstandsfinanzierung die Basis für ein weiteres Magazin im Verlagsprogramm gelegt: Über den Zwischenschritt mit drei Sonderausgaben (siehe S. 28–29) entwickelte sich die heutige „Unternehmeredition“.

Kontinuierliches Wachstum

Über die Jahre stieg die Anzahl der Beilagen beständig: Im Jahr 2003 erschienen drei Zusatzhefte, in den beiden darauffolgenden Jahren waren es jeweils sechs. Es folgte

erneut ein Sprung, als 2006 und 2007 acht ergänzende Ausgaben erschienen, und das Wachstum setzte sich 2008 und 2009 mit jeweils zehn veröffentlichten Sonderbeilagen und Specials fort. Einige der Ausgaben haben dabei punktuell ihren jeweiligen Schwerpunkt beleuchtet – so etwa „Unternehmensgründung und Early Stage-Finanzierung“ (Ausgabe 8/2003), das Fundament der späteren Sonderausgabe „Start-up“, und „Mezzanine Capital“ (Ausgabe 10/2004). Andere dagegen haben sich zu kleinen Serien entwickelt, die alljährlich neu aufgelegt werden, so „Private Equity-Dachfonds“ (seit 2005) oder „Cleantech“ (2010 im dritten Jahrgang erschienen). „Die Cleantech-Sonderbeilage vermittelt einen interessanten Überblick über Status und Trends in diesem Bereich und adressiert damit die Bedeutung des Themas für den Kapitalmarkt“, meint Dr. Torsten Wipiejewski von VNT Management. Der Umfang der jeweiligen Exemplare variiert dabei zwischen 16 Seiten – wie etwa bei „Israel“ (Ausgabe 3/2008) – und 52 Seiten wie jüngst bei der Cleantech-Ausgabe im April 2010.

SONDERSTELLUNG DER DACHFONDS

Eine besondere Stellung nimmt das seit 2005 jährlich erscheinende Special „Private Equity-Dachfonds“ ein – es erscheint werbefrei und wird ohne Interviewpartner oder Gastautoren gestaltet. In der Rating-Studie wird die Entwicklung der zwischen 1998 und 2003 aufgelegten ersten Generation der Private Equity-Dachfonds für Privatanleger analysiert.



Regionale Schwerpunkte

Bereits mit der sechsten Sonderausgabe erweiterte sich der Horizont von Themen rund um Finanzierung auch auf die Betrachtung verschiedener Regionen. Den Auftakt machte dabei Norddeutschland (Ausgabe 2/2004, bislang vier Jahrgänge), danach folgten u.a. Nordrhein-Westfalen (Ausgabe 7/2005), Berlin-Brandenburg (5/2006) und

DIE HÄUFIGSTEN SONDERBEILAGEN UND SPECIALS SEIT 2002

Titel	Jahrgänge
• Private Equity-Markt Schweiz	5
• Private Equity in Nordrhein-Westfalen	4
• Private Equity-Dachfonds	4
• Munich Private Equity Training	4
• Viscardi Venture Roadshow	4



Ralf Meyer,
hannoverimpuls

Hannover (8/2008). „Investitionsklima, wichtige Unternehmen, Finanzierungslandschaft, technologische Vielfalt: All diese Informationen bieten die regionalen Beilagen des VentureCapital Magazins sehr umfassend und redaktionell gut aufbereitet. Als Wirtschaftsförderungsgesellschaft, die einen regionalen Beteiligungsfonds unterhält, haben wir uns deshalb auch an einer Beilage über den Technologiestandort Hannover beteiligt“, erklärt Ralf Meyer, Geschäftsführer von hannoverimpuls.

ENGLISCHSPRACHIGE SONDERBEILAGEN 2002–2010

Titel	Kategorie	Erschienen in Ausgabe
Viscardi Venture Roadshow – Leading Technology Companies in the Focus of Investors	Veranstaltung	3/2004, 3/2005, 2/2006, 6/2007
France – Private Equity Market sails ahead	Region	6/2007
Israel – A Hot Spot for Venture Capitalists	Region	3/2008
Secondary Transactions	Finanzen	4/2009
Bio-Cluster Bavaria	Region	6/2009

Quelle: eigene Recherche

Blick über den Tellerrand

Auch die Trends in den deutschsprachigen Nachbarländern wurden und werden regelmäßig beleuchtet. So erscheint bereits seit 2006 alljährlich eine Sonderbeilage zum Private Equity-Markt in der Schweiz, und über die Szene in Österreich wird seit 2007 immer zum Jahresende berichtet. Auch speziell für eine internationale Leserschaft wurden einzelne Länderhefte aufgelegt – so

„France – Private Equity Market sails ahead“ (Ausgabe 06/2007) und „Israel – A Hot Spot for Venture Capitalists“ (Ausgabe 3/2008). Ebenfalls auf Englisch erschienen die Ausgaben zur „Viscardi Venture Roadshow“ (2004–2007), zu „Secondary Transactions“ und dem „Bio-Cluster Bavaria“ (4 bzw. 6/2009). ■

*torsten.passmann@vc-magazin.de
alexandra.roesser@vc-magazin.de*



Im April 2010 erschien die Sonderbeilage zum Thema Cleantech im dritten Jahrgang.

Wir gratulieren dem VentureCapital-Magazin zum 10-jährigen Jubiläum und danken für ausgezeichnetes Research und umfassende Berichterstattung

Seit 10 Jahren am Puls der Private Equity-Welt

VentureCapital
Magazin


SOLUTIO AG
Anlagekonzepte für Institutionen

www.solutio.ag

NACHGEFRAGT BEI DR. PETER-HANNS ZOBEL, GESCHÄFTSFÜHRER INNOVATIONS- UND GRÜNDERZENTRUM BIOTECHNOLOGIE MARTINSRIED-FREISING (IZB)

VC Magazin: Sie waren an mehreren Sonderbeilagen des VentureCapital Magazins beteiligt. Welche Resonanz hatten Sie auf Veröffentlichungen wie „Hier entsteht Zukunft“ oder „Biotech-Cluster Bavaria“?



Dr. Peter-Hanns Zobel

tinsried – einer der besten Campi in Europa mit enormem Wachstumspotenzial – anregen. Alternativ wäre auch „Hightech-Politik in Bayern“ ein interessantes Thema. Hier floss und fließt nach wie vor viel Geld – und das in nachweisbar sehr erfolgreiche Projekte.

VC Magazin: Viele im Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie Martinsried-Freising (IZB) angesiedelte Unternehmen sind mit Venture Capital finanziert oder auf der Suche nach Beteiligungskapital. Welche Rolle spielt für Sie das VentureCapital Magazin?

Dr. Zobel: Für mich als Geschäftsführer des IZB stellt das Magazin einen sehr guten Überblick über die jeweiligen Finanzierungsmöglichkeiten dar. Gute Berichte über sämtliche Branchenteilnehmer, u.a. auch über im IZB beheimateten Firmen, runden die Ausgaben ab.

VC Magazin: Welche Sonderbeilagen oder Schwerpunktthemen würden Sie in der Zukunft gerne einmal im VentureCapital Magazin sehen?

Dr. Zobel: Gerne würden wir eine Sonderbeilage zum Thema Campus Mar-

Rückblick auf die letzten zehn Jahre Venture Capital-Industrie

Zum Autor



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

Jubiläums- und Abschiedskolumne

Diese insgesamt 101. Kolumne ist für mich sowohl eine Jubiläums- wie auch eine Abschiedskolumne. Sie wird anlässlich des zehnjährigen Bestehens des VentureCapital Magazins geschrieben – und wird auch meine unwiderruflich letzte Kolumne sein, die ich für das VentureCapital Magazin schreibe. Sie wird sich mit einem Rückblick auf die Venture Capital-Industrie während der zehnjährigen Existenz des VentureCapital Magazins befassen.

Logische Konsequenz des Gipfels

Das VentureCapital Magazin hat sich vor zehn Jahren vorsichtig aus einer Beilage des Going-Public Magazins entwickelt. Das Jahr 2000 als Gründungsjahr für das eigenständige Venture Capital Magazin ist eine logische Konsequenz des in diesem Jahr erklommenen, aber nie wieder erreichten Gipfels der Venture Capital-Industrie. Dieser Gipfel, der sich später als platzende Blase erwies, bescherte der Industrie und den Investoren in Venture Capital-Fonds zeitweise ungeahnte Gewinne.

Überhitzter Markt

Diese an und für sich erfreuliche Situation führte leider zu einer Reihe von Fehlentwicklungen. Die Unternehmensbewertungen schossen in ungeahnte Höhen, was für die damals anstehenden Exits höchst erfreu-

lich, aber für die Gewinnchancen der Neuinvestitionen tödlich war. Außerdem lockten die Gewinne viele neue Akteure, Venture Capital-Gesellschaften zu gründen. Manche davon hatten leider nicht die notwendige Qualifikation. Durch die Gewinne bei den Realisierungen der Investitionen der letzten Jahre erreichten die Anlagen in Venture Capital-Fonds Rekordhöhen. Sogar die staatlichen Banken wie KfW und Deutsche Ausgleichsbank wetteiferten, wer mehr Geld am Venture Capital-Markt unterbringt. Man kann aus heutiger Perspektive behaupten, dass der Venture Capital-Markt überhitzt war.

„Volle Taschen und volle Hosen“

In den Jahren nach 2000 platzte die Blase, und die Unternehmensbewertungen näherten sich wieder realistischen Werten. Dies hatte zur Folge, dass es erheblichen Abschreibbedarf bei vielen Portfoliofirmen gab, der sowohl durch niedrigere Folgerunden als auch durch in einer schlechteren wirtschaftlichen Umwelt nicht mehr weiterfinanzierbaren Unternehmen entstand. Obwohl die Venture Capital-Fonds noch prall gefüllt waren, scheuteten sich die Venture Capital-Gesellschaften, selbst bei diesen nun niedrigeren Bewertungen zu investieren. Dies verleitete mich zu dieser Zeit für eine Kolumne den bemerkenswerten Titel „Volle Taschen und volle Hosen“ (Ausgabe 2/2001) zu wählen.

Kolumne FALK F. STRASCHEG

Volle Taschen und volle Hosen

Wegen der guten Renditen, die in letzter Zeit Venture Capital-Fonds erzielt haben, was es für die Venture Capital-Gesellschaften in der letzten Zeit sehr leicht, immer größere Fonds zu akquirieren. Dabei sind von vielen Gesellschaften auch Fonds in Dimensionen aufgelegt worden, die sie mit ihrem Investment-Management-Team kaum sinnvoll investieren und auch danach wachstumsfördernd begleiten können.

Durch die enormen Einbrüche am Neuen Markt, der momentan die Haupt-Exit-Variante für die VC-Investitionen darstellt, haben sich natürlich auch die Bewertungen der Unternehmen in den frühen Phasen enorm nach unten bewegt. Dies führt in den meisten Fällen dazu, dass die Gründer erheblich höhere Anteile für die Finanzierung ihres Unternehmens schon in den ersten Finanzierungsrunden abgeben müssen. In nicht allzu seltenen Fällen führt es dazu, dass ein Unternehmen einfach nicht finanziert ist, weil ein zukünftiger Unternehmenswert niedriger als die notwendige Unternehmensfinanzierung zuzüglich einer angemessenen Verzinsung ist.

Falk F. Strascheg ist als Gründer der Technologieholding und ehemaliger Präsident der European Venture Capital Association (evca) einer der bekanntesten Venture Capitalisten Deutschlands.

Dazu kommt, dass den VCs – hervorgerufen durch die jüngsten Entwicklungen am neuen Markt – noch der Schreck in den Gliedern sitzt und sie bei Investitionsentscheidungen besonders vorsichtig macht. Bei einigen Out-Themen der Venture Capitalisten wie B2C, B2B, ASP, ISP etc. sollte man sich überlegen, ob sich der Aufwand rentiert, einen Businessplan zu schreiben. Wir haben die Situation, dass die Venture Capitalisten in der Regel auf riesigen Geldsäcken sitzen, aber die größten Hemmungen haben, dieses Geld auch so zügig zu investieren, wie sie es vorher gewohnt waren. Dazu kommt noch die Bedrohung, dass wegen der fallenden Renditen neue Fonds nur sehr schwierig zu füllen sein werden. Mit einem Wort: Momentan haben die Venture Capitalisten volle Taschen, aber auch volle Hosen.

Schwierige Situation bis 2006

Nachdem die IPO-Aktivität auf null fiel und die strategischen Käufer sich auch zurückhielten, brachen wirklich schlechte Zeiten für die Venture Capital-Industrie an. Viele Spieler verschwanden wieder. Fundraising selbst guter Venture Capital-Gesellschaften wurde sehr schwierig. Diese Situation hielt bis 2006 an. Erst dann wurden Realisierungen in einem positiveren Umfeld wieder möglich, selbst an der Börse, und auch Fonds konnten wieder zumindest moderat gefüllt werden.

Spärliche Versorgung in nächster Zukunft

Das Intermezzo war kurz. Im Jahr 2008 hat uns alle Lehman überrascht, obwohl diese Entwicklung ähnlich dem Platzen der Venture Capital-Blase im Jahr 2000 bei intensivem Nachdenken vorhersehbar gewesen sein sollte. Seither fließt noch weniger Geld in Venture Capital-Fonds. Wir sind dabei auf das Niveau von 1997 zurückgefallen. Momentan ist Fundraising fast nicht möglich. Wo kein Geld ist, kann

auch keines ausgegeben werden (dies gilt nicht für Regierungen). Das heißt, dass momentan und in nächster Zukunft auch die Unternehmer, die Venture Capital suchen, äußerst spärlich mit Geld versorgt werden. Wir können froh sein, dass es einige Initiativen der Öffentlichen Hand gibt, durch die Unternehmen finanziert werden oder deren Finanzierung unterstützt wird. Dies war eine kurze Analyse des Zustands der Venture Capital-Industrie über die bisherige Lebensdauer des VentureCapital Magazins.

Ich glaube, im Sinne aller Leser zu handeln, wenn ich der Redaktion und den Mitarbeitern des VentureCapital Magazins für die exzellente Arbeit der letzten zehn Jahre danke. Sie haben uns mit Informationen versorgt, die für unsere Arbeit wichtig sind, und auch für die Kommunikation innerhalb der deutschsprachigen Venture Capital-Community gesorgt. Wir wünschen weiterhin viel Erfolg und freuen uns, auch in Zukunft regelmäßig durch das VentureCapital Magazin informiert zu werden. ■

Anzeige

0-Saft

Jede Idee verdient eine Chance.



start2grow unterstützt Sie auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit. Wir bieten:

- Netzwerk mit über 600 Coaches
- hohe Geld- und Sachpreise
- kostenfreie Teilnahme

Der Gründungswettbewerb start2grow 2010 # Start ab 10. Mai 2010 # Jetzt anmelden: www.start2grow.de



Beständiger Blick für den Wandel

Gegenwart und Zukunft des VentureCapital Magazins aus Lesersicht

Zum Autor



Detlef Mackewicz arbeitet bei dem schweizerischen Dachfondsanbieter Capital Dynamics im Bereich Business Development für Deutschland und Österreich. Seine erste Station in der Private Equity-Branche war das Beratungsunternehmen Mackewicz & Partner, welches er 1995 gegründet hat.

Seit nunmehr zehn Jahren begleitet das VentureCapital Magazin die junge deutsche Venture Capital- und Private Equity-Branche monatlich aufmerksam und mit beständigem Blick für den Wandel. Das Magazin überzeugte früh durch ein klares inhaltliches Profil und hat bald eine Stammleserschaft unter Gründern, Venture Capital- und Private Equity-Fondsmanagern, Juristen, Beratern sowie kleinen und mittleren Unternehmen gewonnen. Inzwischen gehört auch eine wachsende und treue Zahl privater und institutioneller Investoren zu den Lesern.

Im Zuge der Entwicklung neuer digitaler Medienangebote wird seit Langem und immer wieder behauptet, Zeitschriften seien „todgeweiht“. Das VentureCapital Magazin demonstriert seit zehn Jahren eindrucksvoll, dass davon überhaupt nicht die Rede sein kann. Das Magazin zeigt, dass eine Zeitschrift längst nicht nur bedrucktes Papier ist, das über Sachverhalte informiert.

Richtig: Informationen gibt es im Überfluss! Kapitän, Steuermann und Mannschaft der GoingPublic Media AG verfolgen für das VentureCapital Magazin ein überzeu-

gendes Rezept, bestehend aus besonders guten Informationen, die sorgfältig recherchiert, spannend geschrieben und sehr gut aufbereitet werden. So wird das Magazin respektiert, und so haben sich die handelnden Personen das Vertrauen ihrer Leser erworben. Und deshalb gelingt es dem Team seit zehn Jahren, sehr dicht an der Zielgruppe, nützlich für den Job und relevant für die Karriere seiner Leser zu schreiben. Und vor allem unabhängig, kritisch, seriös und glaubwürdig zu sein.

Die Private Equity-Branche ist dankbar, dass es das VentureCapital Magazin gibt! Denken wir z.B. an die Ohrfeige, die Herr Müntefering unserer Branche mit seinem unqualifizierten Heuschrecken-Vergleich vor fünf Jahren verabreicht hat. Der erste Schock mag schnell vorbei gewesen sein; die Wirkung hat sich aber lange gehalten. Das VentureCapital Magazin hat mit seiner soliden und stetigen Berichterstattung Münteferings Aussagen korrigiert und dazu beigetragen, die Branche „ins rechte Licht zu rücken“.

Den Printmedien und damit auch dem VentureCapital Magazin stehen große Herausforderungen bevor. Aber heißen die Bedrohungen wirklich Internet und E-Book-Technologien, oder sind vielmehr Qualitätsverluste und mangelnde Anpassungsfähigkeit Gründe für die Krise so mancher Zeitschrift? Wichtig ist doch: Wie behalten wir als Leser den Überblick, wer liefert uns das „Big Picture“? Und vor allem: Wo möchten wir eine spannende Reportage, ein interessantes Interview oder einen wertvollen Best Practice-Artikel wirklich lesen?

Wir Leser wünschen den Verantwortlichen und Mitarbeitern des VentureCapital Magazins, dass sie weiterhin ein feines Gespür für Themen beweisen, sich neuen Rahmenbedingungen anpassen und das Magazin auch in den nächsten Jahren ein stetiger Begleiter unserer wachsenden Venture Capital- und Private Equity-Branche bleiben wird. ■

Innovative Geschäftsideen wachsen in innovativen Kapitalmärkten.

XETRA | DEUTSCHE BÖRSE
GROUP

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

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

Deutsche Börse Listing: Welcome to Your Future



Erfolgreiche Kapitalgeber brauchen Ausdauer

Serie: Investor im Portrait

Welche Kriterien legen Kapitalgeber an, in welcher Form stellen sie Mittel bereit und welchen Hintergrund haben die führenden Köpfe der jeweiligen Gesellschaften? Das sind nur drei Fragen, die jeden Monat in der Reihe „Investor im Portrait“ beleuchtet werden. Darüber hinaus dokumentieren die mittlerweile 104 Teile der Serie Trends und Entwicklungen der Investorenszene.

Pfeifen im Wald?

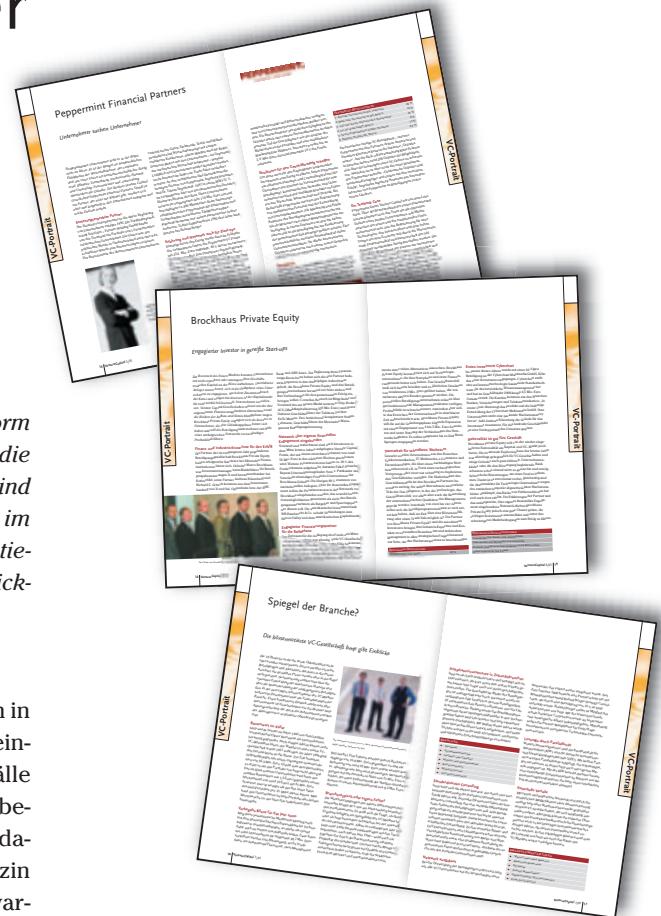
Seit Mai 2001 wurden 104 Private Equity-Gesellschaften in der Serie „Investor im Portrait“ vorgestellt, nur eine einstellige Zahl davon wurde aufgelöst. Die Zahl der Ausfälle

in diesem speziellen Portfolio beträgt deutlich weniger als 10% – damit liegt das VentureCapital Magazin unter dem branchenüblichen Erwartungswert von 20% an Pleiten. Die überzeugt klingenden Aussagen der zitierten Manager hätten aber sogar noch einen niedrigeren Wert vermuten lassen. „Wir sind aktiv auf der Suche nach neuen Beteiligungen und haben in unserem Fonds ausreichend Liquidität“, verkündete Mikael

Karlin, Geschäftsführer der Innotech GmbH, in Ausgabe 3/2003. Allerdings ging Innotech im April 2004, vor dem Aufschwung der Early Stage-Szene ab 2005, doch noch die Luft aus. Etwas früher verabschiedete sich die Unternehmensberatung Accenture aus dem Venture Capital-Geschäft: Auch das mittlerweile erheblich schwierigere Marktklima zum Zeitpunkt des Portraits (10/2001) habe die Berater bislang nicht veranlasst, ihre ambitionierten Pläne zurückzufahren, hieß es dort im Vorspann. Kurze Zeit später wurde Accenture Technology Ventures eingestellt. Das gleiche Schicksal erlitt u.a. auch die IFormation Group (Portrait in Ausgabe 8/2001), ein Gemeinschaftsunternehmen von Goldman Sachs, Boston Consulting und General Atlantic Partners. Die Gesellschaft wollte den weltweit größten Unternehmen mit Know-how und Kapital helfen, die Chancen der New Economy zu nutzen. Noch im Fazit war sich der Autor sicher, dass das Konzept der IFormation Group am Anfang eines Trends stünde.



Mikael Karlin von Innotech zeigte sich im Portrait (3/2003) zuversichtlich.



Auf und Ab bei den Corporates

Ab Sommer 2003 aber kehrte für lange Zeit Ruhe ein, zumindest existieren die porträtierten Gesellschaften weiterhin. Stattdessen dokumentierte die Serie einen anderen Trend, der seine Wurzeln ebenfalls in der Hype-Phase Ende der 1990er-Jahre hatte: Strategische Investoren legten eigene Corporate Venture Capital-Gesellschaften auf. Insgesamt neun von ihnen wurden bislang vorgestellt, sieben davon bis April 2004. Danach trennte sich ein Teil der Konzerne von seinen Töchtern – so Siemens von Siemens Mobile Acceleration (Ausgabe 7/2003) und RWE von RWE Dynamics Venture Capital Management (4/2004). Beide Gesellschaften wurden durch einen Management Buyout selbstständig und heißen jetzt smac Partners bzw. Dynamics Venture Capital Fund. Erst ab dem Jahr 2007 hatten renommierte Unternehmen wieder Appetit auf eigene Venture Capital-Zweige, so zum Beispiel DuMont (7-8/2009) und Vorwerk (10/2008).

Neuer Name und/oder neue Strategie

Ein Vergleich der älteren Beiträge mit der Gegenwart zeigt auch, in welcher Form die Szene sich in kleineren oder größeren Schritten gewandelt hat. Auf der einen Seite gab

Europe's Premier Data Reference Resource Out in June

2010 EVCA Yearbook and EVCA Directory Available on CD-Rom

EVCA Yearbook

The most comprehensive data source for European private equity and venture capital.

- Complete pan-European coverage of industry data covering fundraising, investment and divestment activity.
- In-depth trend analysis based on information from more than a thousand private equity firms in Europe.
- Split by country, location of investment firm, location of portfolio company.
- Split by investment stage and sector.
- Statistical analysis based on PEREP_Analytics, endorsed by 18 national associations and EVCA.



EVCA Directory

The EVCA Directory is the most comprehensive listing of active participants in the European private equity industry.

Fund Structure Review – special offer

Buy a full price copy of the Yearbook and receive EVCA's latest Fund Structures Review with a €50 discount.

Get your copies today

Call the EVCA publications hotline on + 32 2 715 00 20 or visit www.evca.eu

Transparency of methodology, highly selective criteria, EVCA's Yearbook is the clearest picture of your industry across Europe

EVCA Yearbook 2010 sponsored by:



EUROPEAN
PRIVATE EQUITY &
VENTURE CAPITAL
ASSOCIATION

PEREP ANALYTICS

Coller Capital
Secondaries Worldwide

EVCA Yearbook cover price - EVCA members: €400, non-members: €450. EVCA Directory cover price - €200. Fund Structures Review cover price - €200. EVCA members receive a 50% discount on publications on full price at all times. Non-member EVCA Yearbook + Fund Structures Review package deal = €600 (incl. €50 discount on Fund Structures Review). The EVCA Yearbook 2010 contains the results of the European Private Equity Activity Survey 2009 carried out by EVCA based on PEREP_Analytics.

European Private Equity and Venture Capital Association, Bastion Tower, Place du Champ de Mars 5, B-1050 Brussels, Belgium Tel: + 32 2 715 00 20 Fax: + 32 2 749 95 15

es einfache Namensänderungen wie bei dem Hamburger Frühphasenfinanzierer Dr. Neuhaus Techno Nord (Ausgabe 7/2002), der seit August 2006 Neuhaus Partners heißt, oder der Sachsen LB Corporate Finance Holding (Ausgabe 11/2004), die mittlerweile als CFH Beteiligungsgesellschaft ein Unternehmen der Landesbank Baden-Württemberg ist. Auf der anderen Seite stehen Investoren, die sich mit geändertem Namen neu aufgestellt haben. So beispielsweise holtzbrinck networXs (Ausgabe 8/2003), die in die beiden Gesellschaften holtzbrinck Networks und holtzbrinck Ventures aufgespalten wurde. Die britische 3i Group dagegen hat ihren Namen beibehalten, aber das Konzept geändert: Im Portrait in Ausgabe 1/2006 hieß es noch, man wolle das Venture Capital-Geschäft hierzulande „mit Augenmaß weiterentwickeln“, im März 2008 verkündete 3i seinen Rückzug aus diesem Segment.



Anfang 2006 fühlte sich Dr. Stephan Krümmel von 3i noch wohl im Segment Venture Capital.

Strategische Flucht

Eine kleine Anzahl vorgestellter Investoren hat sich für einen ähnlichen, aber ungleich drastischeren Schritt entschieden – die Flucht vom deutschen Markt. So wurde in Ausgabe 9/2001 die auf Technologie, Medien und Telekommunikation konzentrierte Spark Ventures portraitiert, und die zweite Überschrift lautete optimistisch „Englischer VC-Geber finanziert Start-ups auch in Deutschland“. Der Ausflug von der Themse an die Spree war aber nicht von Erfolg gekrönt. Das Berliner Büro existiert seit geraumer Zeit nicht mehr, und statt hiesiger Hightech-Investments fallen auf der Website von Spark Ventures zwei deutschsprachige Life Science-Unternehmen im Portfolio auf: Medigene und Glycart. Auch MPM Capital (Ausgabe 4/2003) hat hierzulande die Segel gestrichen. Gab es damals noch ein Münchner Büro, agiert die Gesellschaft aktuell nur noch von Boston und San Francisco aus. Beide Gesellschaften sind weiterhin aktiv, aber vermissen hierzulande etwas, was ein erfolgreicher Investor braucht: Ausdauer. Genau diese Eigenschaft hat auch zwei anderen Investoren gefehlt, die 2007 mit großen Erwartungen angereten sind.

beispielsweise holtzbrinck networXs (Ausgabe 8/2003), die in die beiden Gesellschaften holtzbrinck Networks und holtzbrinck Ventures aufgespalten wurde. Die britische 3i Group dagegen hat ihren Namen beibehalten, aber das Konzept geändert: Im Portrait in Ausgabe 1/2006 hieß es noch, man wolle das Venture Capital-Geschäft hierzulande „mit Augenmaß weiterentwickeln“, im März 2008 verkündete 3i seinen Rückzug aus diesem Segment.

Abgang nach dem Fundraising

Seit dem Aufschwung der Szene ab 2005 haben nur zwei der seitdem porträtierten Gesellschaften ihre Pforten geschlossen. Einer dieser beiden Abgänge ist About Change Ventures (Ausgabe 12/2007), eine Gründung der ehemaligen 9Live-Chefin Christiane zu Salm. Eigenen Angaben folge konnte sie in nur sechs Monaten 100 Mio. EUR einsammeln, die sie vorrangig in Medien-Start-ups investieren wollte. Ihre eigene Zielmarke, die Beteiligungen mindestens drei Jahre zu halten, konnte sie nicht verwirklichen – zwei Wochen nach Erscheinen des Portraits gab sie ihren Wechsel in den Vorstand von Burda bekannt. Auch Baigo Capital (Ausgabe 4/2008) erklärte, als First-Time-Fund 100 Mio. EUR aufgetrieben zu haben. Rund ein Jahr später hat sich die Gesellschaft aber nicht mehr als Investor verstanden, denn für die Sonderausgabe



Bernhard Schmid,
XAnge Private Equity

„Corporate Finance & Private Equity Guide 2010“ des GoingPublic Magazins erbat Geschäftsführer Marcus Bracklo den Wechsel in die Rubrik Corporate Finance-Berater. „Das Geschäft ist extrem langfristig, das unterschätzen viele Neueinsteiger“, kommentiert Bernhard Schmid von XAnge Private Equity solche Kapriolen. „Man braucht drei bis fünf Jahre, um durchzustarten. Die berühmte J-Curve gibt es wirklich“, fährt er fort.

Zuzug aus Nachbarländern

Einigen Neueinsteigern in den heimischen Markt darf diese Ausdauer sicherlich zu Recht unterstellt werden. Die chronische Unterversorgung mit Venture Capital bei gleichzeitiger Vielfalt spannender Unternehmen lockt vor allem ausländische Kapitalgeber an, die hierzulande eigene Büros eröffnen. So wurden in den letzten anderthalb Jahren – stellvertretend für eine größere Gruppe – Seventure und XAnge, die ihre Wurzeln in Frankreich haben, sowie Gimv (Hauptsitz in Belgien) vorgestellt. Alle drei Gesellschaften verwalten für Investitionen in Technologieunternehmen deutlich über 300 Mio. EUR und haben teilweise eine Tradition, die bis in die 1980er-Jahre zurückreicht. „Das Porträt hat definitiv dazu beigetragen, unsere Marke in Deutschland bekannter zu machen“, freut sich Dr. Wolfgang Krause von Seventure Partners. Im Gegenzug kann er mit der Serie aber auch seine Neugier stillen, bekannt er: „Das VentureCapital Magazin ist seit zehn Jahren mein treuer Begleiter, ob als Investor oder Unternehmer. Insbesondere die Reihe Investor im Portrait bietet einen tollen Überblick über die Strategien der doch recht überschaubaren Investorenzene in Deutschland.“ ■



Dr. Wolfgang Krause,
Seventure Partners

CORPORATE VENTURE CAPITAL-GESELLSCHAFTEN IM PORTRAIT

Name	Ausgabe
Accenture Technology Ventures	10/2001
Accera Venture Partners	11/2003
B-business partners BV	10/2002
DuMont Venture Holding	7-8/2009
Holtzbrinck networXs	8/2003
RWE Dynamics Venture Capital Management	4/2004
SAP Ventures	11/2001
Siemens Mobile Acceleration	7/2003
Vorwerk Direct Selling Ventures	10/2008

torsten.passmann@vc-magazin.de

Erfolg

Die BayBG gratuliert dem
VentureCapital Magazin
zum 10. Geburtstag.

»Mit der BayBG erfolgreich durchgestartet...«

*Harm Abrahams und Jürgen Nußbaum
Geschäftsführer der Chrosziel GmbH*



»Beim Kauf der Firma Chrosziel wollten wir von Anfang an Mehrheitsgesellschafter und damit Herr im Haus sein. Mit der BayBG haben wir einen Eigenkapitalgeber gefunden, der die Rolle des Minderheitsgesellschafters übernimmt und uns zusätzlich Mezzaninekapital zur Verfügung stellt. So können wir auf einen Partner zählen, der unsere erfolgreiche Unternehmensentwicklung langfristig begleitet.«

Harm Abrahams und Jürgen Nußbaum haben die Chrosziel GmbH 2006 im Rahmen eines MBI Management Buy-in übernommen. Der Spezialist für optisches Zubehör ist weltweit mit seinen Produkten bei Film- und Fernsehaufnahmen vertreten und in einigen Segmenten Technologieführer.

Eigenkapital. Beratung. Netzwerk.

www.baybg.de
joachim.schroeder@baybg.de · Tel. 089 12 22 80-132

BayBG 
Bayerische
Beteiligungsgesellschaft mbH

Case Study

„Noch einmal ein großes Abenteuer wagen“

handy.de/blau.de:
Eine fortgesetzte Erfolgsgeschichte

Das Dreigespann Martin Ostermayer, Dirk Freise und Thorsten Rehling zählt zu den erfolgreichsten Gründerteams der jüngeren deutschen Wirtschaftsgeschichte. Vor sieben Jahren war ihre damalige Unternehmung handy.de die „Success Story“ der Ausgabe 4/2003. Später bauten sie dann erfolgreich blau.de auf. Den Rückzug auf das Altenteil haben die drei Serial Entrepreneure aber noch nicht avisiert.

handy.de: eine Bresche im Mobilfunkmarkt

Als Martin Ostermayer, Dirk Freise und Thorsten Rehling Ende der 1990er-Jahre ihr MBA-Studium in den USA absol-

vierten, steuerte die New Economy von einem Höhepunkt zum nächsten. Auch das Trio aus Deutschland wurde vom Gründerfieber gepackt. Was für die drei als reine Studienarbeit an der Universität Berkeley begann, entpuppte sich rasch als erfolgreiches Geschäftsmodell. Die Gründung von handy.de schlug neue Breschen in die noch junge Mobilfunkwelt: Der Vertrieb von Logos und Klingeltönen, Mailbox-Sprüchen, SMS- und



Martin Ostermayer,
blau.de

MMS-Grüßen war damals brandneu. „Das Silicon Valley war der Szene in Deutschland um Lichtjahre voraus“, so Martin Ostermayer im Rückblick. Mit der Dr. Neuhaus Techno Nord GmbH, dem Vorgänger von Neuhaus Partners, wurde ein Investor gefunden, der das junge Unternehmen nicht nur finanziell, sondern auch strategisch begleiten sollte. „Der Zeitpunkt unseres Einstiegs bei handy.de fiel in eine Phase, in der die Venture Capital-Welt in Deutschland noch in Ordnung war. Es war die Blütezeit des Internetaufschwungs“, sagt Matthias Grychta, heute Managing Partner von Neuhaus Partners. Im Gegensatz zu jüngeren Gründerkollegen verfügte das Team von handy.de über ausreichende Kenntnisse in Management und Vertrieb. „Wir waren alle um die 30, also für Gründer schon relativ alt. Insofern konnten wir schon einiges an Erfahrung vorweisen“, ergänzt Ostermayer. So trug es auch nicht schwer, als sich Neuhaus bereits 2002 für den Exit entschied. Die Internetblase war



Matthias Grychta
Neuhaus Partner

Was als reine Studienarbeit begann, wurde für die drei Gründer Martin Ostermayer, Dirk Freise und Thorsten Rehling eine bis heute andauernde Erfolgsgeschichte.

geplatzt, doch aufgrund der hohen Bewertung konnten die Investoren einen guten Erlös erzielen. „Wir haben den erfolgreichen Exit eher als Krönung unserer Arbeit angesehen“, betont Ostermayer. Im Februar 2002 übernahm schließlich die Bertelsmann AG das Unternehmen.

blau.de: die wohl schnellste Venture Capital-Runde

Doch der Gründerdurst war nicht gestillt. Nachdem sie für eine Übergangszeit weiter als Geschäftsführer für ihr altes Unternehmen tätig waren, gründeten Ostermayer, Freise und Rehling im Sommer 2005 blau.de, das sich schon bald zum größten unabhängigen Mobilfunkanbieter auf dem deutschen Markt entwickelte. Mit an Bord waren wieder die Investoren von Neuhaus Partners. Das Geschäftsmodell war den Investoren bekannt, hatte Neuhaus doch bereits die Versandhausapotheke Doc-Morris erfolgreich mit Risikokapital unterstützt. „Die Venture Capital-Runde mit Neuhaus war die schnellste Venture Capital-Runde der Welt und hat nur eine Woche gedauert. Im Endeffekt haben wir die alten handy.de-Verträge aus der Schublade geholt und überarbeitet“, begeistert sich

Ostermayer noch heute. Das Investment barg aber gewisse Risiken, denn andere Anbieter standen ebenfalls mit dem Konzept der „Billigtelefonie“ in den Startlöchern. „Der Markt war gesättigt“, erinnert sich Matthias Grychta. Entscheidend war die Internet-Expertise, die sich Ostermayer, Freise und Rehling als Betreiber von handy.de erworben hatten – bei der Konkurrenz agierten vor allem klassische Mobilfunkmanager, denen das Online-Geschäft neu war. Als Umsätze und Bewertungen stiegen, wurde sogar über ein IPO nachgedacht. Intensiv haben Gründer und Investoren diskutiert und eine Entscheidung getroffen, die von allen Beteiligten getragen wurde. „Am Ende haben sie gesagt: „Lasst es uns mal allein probieren“, erzählt Matthias Grychta. 2006 verkaufte Neuhaus Partners seine Anteile. Andere Investoren stiegen ein, und schließlich klopften strategische Anbieter an die Tür. Im März 2008 verkauften die Gründer blau.de an die niederländische E-Plus-Mutter KPN.

Lust auf mehr

Bis mindestens 2013 werden Ostermayer, Freise und Rehling ihre Posten als Geschäftsführer von blau.de weiterführen. „Es ist ein spannendes Unternehmen in einem in-

teressanten Markt. Hinzu kommt natürlich der geschäftliche Erfolg, mit dem wir blau.de zu einem der erfolgreichsten deutschen Mobilfunk-Discounter ausgebaut haben“, erklärt Ostermayer seine Motivation. Wie es danach weitergeht, lässt er offen. „Vielleicht werden wir uns noch professioneller als Business Angels engagieren oder gar im Venture Capital-Bereich.“ Das exzellente Verhältnis zu den Investoren von Neuhaus Partners dauert bis heute an. „Wir investieren in die Neuhaus-Fonds II und III und gemeinsam mit Neuhaus in die Übersetzungsplattform Tolingo“, sagt Ostermayer. Eine Entwicklung, die Matthias Grychta erfreut: „Dass sich so ein enges Verhältnis über einen so langen Zeitraum gehalten hat, ist schon etwas Besonderes in der Venture Capital-Szene.“ Am Ende ist nicht zuletzt die Chemie zwischen Gründern und Investoren und vor allem innerhalb der Gründerteams entscheidend für den unternehmerischen Erfolg. „Dass wir nach all der Zeit noch so befreundet sind, das erfreut mich immer wieder. Und vielleicht werden wir noch einmal gemeinsam ein großes Abenteuer wagen“, schließt Ostermayer. ■

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

Sie suchen Kapital

... wir bieten Partnerschaft
und Venture Capital



AURELIA PRIVATE EQUITY

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

Case Study

Wenn Mut belohnt wird

Jerini: Rückblick auf ein abwechslungsreiches Jahrzehnt

Vor allem Unternehmen der Biotechnologie brauchen einen langen Atem, von der Gründung bis zur erfolgreichen Produktvermarktung ist es ein langer Weg. Dieser wird von verschiedenen Investoren begleitet. Auch das VentureCapital Magazin hat in den zehn Jahren seines Bestehens regelmäßig immer ein Auge auf die Entwicklung mancher Unternehmen geworfen. Ein gutes Beispiel dafür ist die Berliner Jerini AG.

Ursprünge in der Charité

Die 1990er-Jahre waren eine Zeit des Aufbruchs in der deutschen Hightechszene, viele Biotech-Firmen wurden aus der Taufe gehoben. Auch der Start des Berliner Unternehmens Jerini, die später noch an die Börse gehen sollte und heute mit einem eigenen Produkt am Markt ist, fiel in

diese Periode. Jerini war eine Ausgründung aus der Berliner Charité – Gründer war Prof. Jens Schneider-Mergener, der zusammen mit einer Arbeitsgruppe die Charité verlassen hatte, um sich selbstständig zu machen. Dazu gehört Wagemut. Noch wagemutiger war, dass er sich dabei auf die Entwicklung nur eines Wirkstoffes konzentrierte: Icatibant zur Behandlung des hereditären Angioödems (HAE), einer seltenen Erbkrankheit, bei der es zu Schwellungen am ganzen Körper und zu lebensgefährlichen Erstickungsanfällen kommen kann.

Im Jahr 1994 gründete Prof. Jens Schneider-Mergener Jerini.

„Hervorragendes Management“

Der Name Jerini kommt von den jeweils ersten beiden Buchstaben der Vornamen des Gründers (Jens), seiner Frau (Rita) und seines Sohnes (Niklas). Die Entwicklung eines neuen Medikaments braucht viel Zeit und Geld. Anfang 2000 steigen die ersten institutionellen Investoren ein: die IBB Beteiligungsgesellschaft und bmp, beide aus Berlin. „Wir haben damals relativ viel in Life Science investiert“, erinnert sich bmp-CEO Oliver Borrman. „Bei Jerini hatten wir von Anfang an das Gefühl, auf ein ganz hervorragendes Management zu treffen“, fährt er fort.



Oliver Borrman,
bmp

Insbesondere wegen Prof. Schneider-Mergener habe man großes Vertrauen gehabt, dass das Geld sinnvoll verwendet wird. „Das Management hatte damals eine 5-Jahres-Planung von 2000 bis 2004 vorgelegt, und die wurde, was völlig außergewöhnlich für ein Biotech-Unternehmen ist, auf den Punkt erfüllt. Das war unglaublich“, staunt Borrman.

Big Pharma und Small Biotech

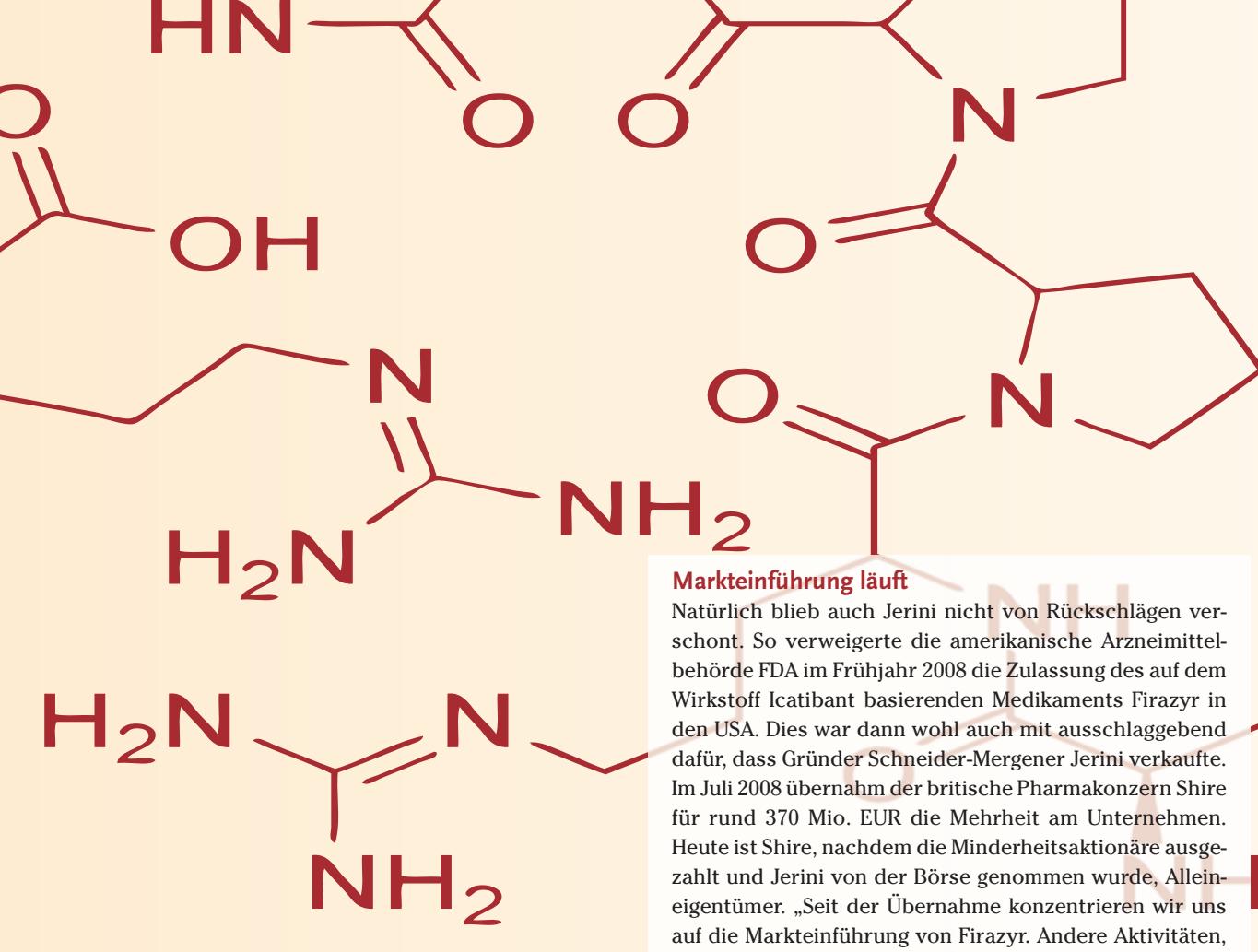
In einer zweiten Finanzierungsrounde Ende 2001 erhielt das Unternehmen 20 Mio. EUR Kapital u.a. durch die Leadinvestoren TVM (München), 3i (London) und Polytechnos (München). Die Biotechnologie war ein sehr wichtiger Innovationsmotor für die ganze Branche, und so hatten große Pharmakonzerne auch schon ein Auge auf die kleinen Newcomer geworfen. Denn wenn ihre eigene Produkt-Pipeline nicht gut gefüllt war und bei umsatzstarken Medikamenten der Patentschutz auslief, dann konnten sie dies durch eine Vertriebskooperation mit einer Biotech-Firma – oder sogar eine direkte Übernahme – ausgleichen. Jerini kooperierte mit der Baxter Healthcare Corporation; damit wurde die Zeit bis zum mittelfristig geplanten Börsengang überbrückt.

Börsengang 2005 in schwierigem Umfeld

In den Jahren 2004 bis 2006 berichtete das VentureCapital Magazin häufiger über Jerini in Überblicksartikeln über die deutsche Biotech-Szene, so u.a. in den Titelgeschichten „Eine Branche wird erwachsen“ (6/2004), „Mutige Investoren gesucht“ (8/2005) und „Auf zu neuen Höhen“ (3/2006). Anfang November 2005 wagte Jerini das IPO. „Ein Biotech-Unternehmen an die Börse zu bringen, war zu dieser Zeit extrem schwierig, ein Kraftakt“, sagt Borrman. Umfeld und Stimmung waren noch geprägt von Misserfolgen und der Erinnerung an das Platzen der Technologieblase wenige Jahre zuvor. Trotz hoher Investitionen hatte noch kein deutsches Unternehmen aus der eigenen Forschung ein nennenswertes Medikament auf den Markt gebracht.

Mehrere Venture Capital-Geber an einem Tisch

Aber der Börsengang gelang, wenn auch etwas holprig, und Jerini gab damit den Investoren in der Szene – auch den auf einen guten Exit hoffenden Venture Capital-Gebern – etwas mehr Zuversicht. Ohne Risikokapital von außen kamen und kommen viele Biotech-Firmen wegen ihres großen und langfristigen Finanzierungsbedarfs nicht



Test of Time

Markteinführung läuft

Natürlich blieb auch Jerini nicht von Rückschlägen verschont. So verweigerte die amerikanische Arzneimittelbehörde FDA im Frühjahr 2008 die Zulassung des auf dem Wirkstoff Icatibant basierenden Medikaments Firazyr in den USA. Dies war dann wohl auch mit ausschlaggebend dafür, dass Gründer Schneider-Mergener Jerini verkaufte. Im Juli 2008 übernahm der britische Pharmakonzern Shire für rund 370 Mio. EUR die Mehrheit am Unternehmen. Heute ist Shire, nachdem die Minderheitsaktionäre ausgezahlt und Jerini von der Börse genommen wurde, Alleineigentümer. „Seit der Übernahme konzentrieren wir uns auf die Markteinführung von Firazyr. Andere Aktivitäten, insbesondere die Forschung mit anderen Wirkstoffen, wurden eingestellt“, sagt Jerini-Finanzvorstand Christian von Volkmann. „Wir versuchen, Firazyr so schnell wie möglich Patienten weltweit zur Verfügung zu stellen. Das Produkt ist bereits in der EU und unter anderem in der Schweiz, Russland und Teilen Lateinamerikas verfügbar.“ Der Umsatz (2009: rund 4 Mio. EUR) soll „signifikant, das heißt zumindest im zweistelligen Prozentbereich“ ausgebaut werden. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige



Eine Unternehmensfamilie für wachstumsstarke Branchen

CRESCES Technologie GmbH & Co. KGaA

Oststraße 10 · 40211 Düsseldorf

Tel.: +49 (211) 913 77 0 · Fax: +49 (211) 913 77 222

iro@cresces.com · www.cresces.com

... CRESCES

Impressionen aus 10 Jahren



(Ausgabe 4/2003) Mathias Renz (2. von re.) reiste zur ersten Venture Lounge nach Hamburg. Neben ihm in der Jury: Dr. Michael Lübbehusen (damals MAZ Level One, li.), Michael Moritz (CatCap, 2. von li.) und Marc-Michael Braun (damals Neuhaus Techno Nord, 3. von re.) mit Gewinner Hans-Peter Schnurr (Ontoprise, mi.).



(Ausgabe 4/2001) Auch das VentureCapital Magazin war mit einem eigenen Stand auf der NewCome 2001 mit Mathias Renz (2. v. re.) und Stephan Glatz (re.) vertreten.



(Ausgabe 7/2000) In der Venture Capital World und im Gründerpavillon boten die Going Public Media AG und das Handelsblatt Gründern und Investoren eine Plattform zum Gedankenaustausch. Anlass war die Messe Internet World vom 23.–25. Mai 2000.



(Ausgabe 8/2002) Eine Momentaufnahme vom ersten Roundtable des VentureCapital Magazins am 20. Juni 2000 – v.l.n.r. Markus Rieger (GoingPublic), Thomas Hutter (S-Refit), Eric Achtmann (Polytechnos), Ludger Bottermann (WGZ Initiativkapital), Bertram Gilka-Bötzow (S-Refit), Thomas Paul (3i).



(Ausgabe 6/2001) Im Sommer 2001 waren Marco Brockhaus (li.) und Richard Gritsch (re.) noch Partner bei Brockhaus Private Equity, kurze Zeit später wechselte Gritsch zu ECM Equity Capital Management. Dr. Cornelius Boersch (damals noch Vorstand des Chipbrokers ACG, 2. von re.) war Mitglied des Aufsichtsrats.



(Ausgabe 8/2004) V.l.n.r: Achim Lederle (3i), Dr. Helmut Vorndran (Ventizz), Markus Hofelich (GoingPublic), Thomas Hutter (S-Refit), Claus-Peter Schrack (Apax), Karim Serrar (damals GoingPublic), Thomas Paul (3i) und Dirk Kanngiesser (Polytechnos) Chefredakteur des VentureCapital Magazins)



(Ausgabe 1/2001) Zum Thema „Inkubatoren – wie warm muß die Brutstätte sein?“ veranstaltete die GoingPublic Media AG auf der exponet in Köln vom 21.–23. November 2000 eine Podiumsdiskussion. Moderiert wurde die Diskussion von Gudrun Kosche, Going Public (re.).



(Ausgabe 1/2005) Auf dem Heidelberger Wirtschaftsforum führten Uwe Feuersenger (First Ventury) und Dr. Hendrik Brandis (Earlybird, re.) eine angeregte Unterhaltung.

Impressionen aus 10 Jahren



(Ausgabe 6/2006) Podiumsdiskussion auf dem Eigenkapitalforum am 27. April 2006 mit Prof. Heinrich von Pierer, Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner, Matthias Hohensee, Corinna Wohlfel (v.l.n.r.)



(Ausgabe 8/2006) Dr. Holger Frommann (damals BVK) und Matthias Wissmann (WilmerHale) beim Interview mit Andreas Uhde in Berlin



(Ausgabe 12/2006) Hoch über Düsseldorf, im 23. Stock des GAP 15, trafen sich die Sponsoring-Partner des VentureCapital Magazins zum Roundtable und führten intensive Gespräche – unser Bild zeigt v.l.n.r. Markus Rieger (GoingPublic Media AG), Matthias Ummenhofer (ELF), Dr. Peter Wolff (Enjoyventure), Dr. Peter Terhart (S-Refit), Wolfgang Lubert (Enjoyventure), Reinhard Löchner (Ventizz) und Matthias Graat (heutige Triginta).



(Ausgabe 2/2007) Christian Näther von Apax Partners im Gespräch mit Andreas Uhde

CHANCEN ENTSTEHEN DORT, WO MAN SIE ERKENNT.



CHANCEN ENTSTEHEN DORT, WO MAN SIE ERKENNT.

Wir gratulieren zum 10-jährigen Jubiläum und freuen uns auf einen gemeinsamen langen Weg sowie eine weiterhin gute Zusammenarbeit im Private Equity Bereich!

Neuhaus Partners gehört zu den führenden Venture-Capital-Gesellschaften in Europa. Investiert wird in Ideen, die sich durch ein technologisches Alleinstellungsmerkmal auszeichnen. Dabei bieten wir unseren Beteiligungsunternehmen eine Verbindung aus unternehmerischem Know-how und langjähriger Erfahrung im Bereich Venture Capital und technischem Fachwissen. Denn nur wer Ideen versteht, kann Chancen erkennen. www.NeuhausPartners.com



Gibt es in zehn Jahren noch deutsche Venture Capital-Gesellschaften?

Welche Perspektiven sich heimischen Investoren bieten

Zum Autor



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

Um eines direkt vorweg zu nehmen: Natürlich wird es in zehn Jahren noch deutsche Venture Capital-Gesellschaften geben. Deutsche und europäische Venture-Investitionen sind eine Erfolgsstory, die bisher noch unzureichend erkannt ist. Das wird sich in den nächsten Jahren ändern, wenn die Zahlen eine deutlichere Sprache sprechen. Und dann wird endlich auch mehr Geld in diesen Sektor fließen.

Aber treten wir einen Schritt zurück. Aktuell klaffen Angebot und Nachfrage für Venture Capital in Europa weit auseinander. Zwar sind Deutschland, Großbritannien, Schweden oder die Schweiz ähnlich innovativ wie die USA. Doch im Vergleich dazu investiert Europa einen viel zu kleinen Anteil dessen wieder in junge Unternehmen. Während in den USA rund 0,12% des Inlandsprodukts in Frühphaseninvestments fließen, sind es in Europa im Durchschnitt nur 0,02%, in Deutschland sogar noch weniger. Das liegt unter anderem daran, dass die europäische Venture Capital-Branche in den vergangenen zehn Jahren durch eine dramatische Konsolidierung ging. Gab es 1999 in Europa noch rund 1.600 aktive Fondsgesellschaften, sind es heute weniger als 600. Davon wiederum haben nur zirka 90 mehr als 100 Mio. USD zur Verfügung und seit 2006 einen Nachfolgefonds erfolgreich aufgelegt.

Ergebnis dieser Angebotslücke ist, dass die aktiven Venture Capital-Fonds in Europa aktuell zu unglaublich vorteilhaften Konditionen investieren können. Die Einstiegspreise für europäische Venture Capital-Investments sind um ein Vielfaches günstiger als in den USA. Bei den Earlybird-Fonds hat sich die durchschnittliche Pre-Money Valuation der Investments seit der Jahrtausendwende um rund 60% und im Vergleich zu 1998 immer noch um rund ein Drittel reduziert – und das für ein Portfolio, das nach drei Jahren schon mehr als doppelt so viel Umsatz macht wie alle Vorgängerportfolios. Gleichzeitig zeigt sich schon heute, dass die Returns für europäische Venture-Investitionen über denen der USA liegen und sich Unternehmen aus europäischen Venture-Portfolios besser an der Börse schlagen als vergleichbare US-Unternehmen.

Diese Erfolgsstory spiegelt sich bisher nur unzureichend in den verfügbaren Zahlen wider. Zum einen ist die Datenbasis in Europa schwächer als in den USA. Infolge der drastischen Konsolidierung während der letzten Dekade fließen viel zu viele Daten von Gesellschaften ein, die es schon gar nicht mehr gibt. Außerdem dominieren die Industriestatistik in Europa mit über 75% Anteil kleine Fonds mit üblicherweise schlechterer Performance. In den USA ist es genau umgekehrt. Zum anderen schlummern nicht zuletzt aufgrund der schwierigen Exit-Märkte der letzten Jahre die meisten erfolgreichen Post-2000-Investments derzeit noch in den Fonds der Venture Capital-Gesellschaften. Sie hoffen auf bessere Zeiten an den Kapitalmärkten. Diese Renditen werden sich erst materialisieren, wenn die Unternehmen in den nächsten drei bis fünf Jahren verkauft werden.

Dann jedoch rechne ich mit einem großen Schub an Kapital für die erfolgreichen Venture Capital-Gesellschaften. Insofern darf man getrost davon ausgehen, dass diejenigen, die aktuell erfolgreich sind, dies auch in zehn Jahren noch sein werden – und zwar ausgestattet mit wesentlich mehr Mitteln.



Muss man sich deshalb paneuropäisch aufstellen? Ich würde argumentieren: nein. Zum einen ist der Markt in Deutschland angesichts der dramatischen Unterversorgung mit Risikokapital noch lange nicht gesättigt. Wir haben noch viel Platz für viele erfolgreiche Venture Capital-Gesellschaften. Als Investoren sind wir nicht darauf angewiesen, jenseits der Grenzen nach attraktiven Investments zu suchen.

Im Gegenteil: Unserer Meinung nach ist es für den Erfolg eines Investments elementar wichtig, nah an dem finanzierten Unternehmen zu sitzen und dieselbe Sprache zu sprechen. In fremden Kulturen fällt es schwer, zwischen den Zeilen zu lesen. Außerdem fehlt das Netzwerk, um Investments zügig zu prüfen und wirkungsvoll in ihrer Entwicklung zu unterstützen. Earlybird investiert zwar auch im Ausland, dann aber immer mit nationalen Partnern. Das hat sich bewährt. Häufig brauchen wachstumsstarke Unternehmen ohnehin ein Syndikat von Investoren. Heute kann es sich kaum ein europäischer Venture-Fonds leisten, seine Unternehmen bis zum Exit alleine zu finanzieren. Vom ersten Investment bis zur Profitabilität verschlingt ein durchschnittliches Technologieunternehmen rund 19 Mio. USD an Venture Capital, ein Biotech-Unternehmen sogar knapp 40 Mio. USD – zu viel für einen einzelnen Fonds.

Deshalb werden wir meiner Meinung nach in zehn Jahren immer noch nationale Venture Capital-Gesellschaften haben – mit internationalen Netzwerken. ■

Bayern Kapital 

Venture Capital für Bayern

Sie suchen Eigenkapital für ihr High-Tech-Projekt?

Bayern Kapital bietet:

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

Neue Fonds mit rund 90 Mio. EUR aufgelegt!

www.bayernkapital.de

Zwischenrufe

„Wir hatten das gleiche Ziel“

CARSTEN SEEL,
GESCHÄFTSFÜHRER,
MEINAUTO GMBH

Wir sind auf Kapitalsuche gegangen, als wir einen ersten Proof of Concept vorweisen konnten. Venture Capital hat uns dann ermöglicht, das Geschäftsmodell bundesweit auszurollen und in großem Umfang und mit hoher Geschwindigkeit in Personal und Marketing zu investieren. So sind wir innerhalb von drei Jahren auf 47 Mitarbeiter gewachsen und vermarkten unser Portal www.mein-auto.de mittlerweile auch per TV-



Carsten Seel

Werbung. Hinzu kommt, dass unser Investor Holtzbrinck Ventures Kontakte zu anderen Onlinebeteiligungen herstellt, woraus sich gute Kooperations- und Vermarktungsmöglichkeiten ergeben.

DR. SIMON MORONEY,
CEO,
MORPHOSYS AG

Als MorphoSys 1992 ins Leben gerufen wurde, gab es keine nennenswerte Venture Capital-Landschaft für die Biotechnologie in Deutschland. Wir haben also am eigenen Leib erfahren, wie schwer es ist, ohne funktionierende nationale Wagniskapitalbranche ein Biotech-Startup aufzubauen. Ein gutes Gleichgewicht zwischen der Weiterentwicklung des Unternehmens und der Suche nach einer neuen Finanzierung ist mit Venture Capital wesentlich leichter.



Dr. Simon Moroney

DR. PETER LÜTH,
GESCHÄFTSFÜHRER,
PROPHYTA BIOLOGISCHER PFLANZENSCHUTZ GMBH

Ich ließ mich 1998 auf das Abenteuer Venture Capital ein. Natürlich war der Blick zuerst auf das Kapital gerichtet. Mit Genius Venture Capital und Vestcorp, vormals TFG, fand Prophyla aller-



Dr. Peter Lüth

dings zwei Investoren, die deutlich mehr mitbrachten. In allen wichtigen Unternehmensfragen standen sie mir zur Seite, schnell und kompetent. Nicht immer waren die Diskussionen einfach, aber wir hatten das gleiche Ziel. Das Unternehmen hat sich sehr erfolgreich entwickelt, ist heute Weltmarktführer für Fungizide auf Basis pilzlicher Mikroorganismen und weiter auf Wachstumskurs.

DR. JÜRGEN PETTER,
GESCHÄFTSFÜHRER,
LUPHOS GMBH

Für ein junges, unternehmungsbereites Team ist eine Ausgründung im Bereich der Hochtechnologie – wie die Luphos GmbH – ohne Fremdkapital quasi unmöglich. Die Verfügbarkeit von Venture Capital macht die Realisierung der technologischen Produktentwicklung und das Überleben in der oft sehr langen Markteinführungsphase einer neuen Technologie überhaupt erst möglich. Wünschenswert ist hier eine verstärkte Beteiligung bereits in der Frühphase, die von privaten Investoren oft noch gescheut wird; Luphos konnte hier vom Investment des High-Tech Gründerfonds profitieren.



Dr. Jürgen Petter

JOHANNES VON BORRIES,
CFO/COO,
NANDA TECHNOLOGIES GMBH

Nanda hat eine innovative Technologie für die Halbleiterindustrie entwickelt und ist im Begriff, diese am Markt einzuführen. Das wäre ohne Venture Capital-Finanzierung nicht möglich gewesen. Unsere Investoren haben die lange Periode der Markteinführung vorfinanziert, da eine hohe Exit-Bewertung erzielt werden kann. Darüber hinaus standen sie als „Sparringspartner“ zur Verfügung, um das Unternehmen erfolgreich



Johannes von Borries

durch die Krise und die kritische Phase der Markteinführung zu steuern. Das ging nicht immer reibungslos, aber am Ende sind tragfähige Entscheidungen gemeinsam erarbeitet und gefällt worden.

Fair und fokussiert – Startkapital nach der Krise

Es lässt sich trefflich darüber streiten, inwiefern die Finanzkrise schon wieder Geschichte ist oder nicht. Fakt ist, dass die Business Angels in Deutschland die Krise vollends verarbeitet haben. Junge Unternehmer haben gute Chancen, Frühphasen-Investoren zu fairen Konditionen zu finden.

Immer stärker setzt sich bei Unternehmern und Investoren die Erkenntnis durch, dass sowohl die Schnäppchenjägermentalität einiger Kapitalgeber als auch die Mondpreisbewertungen einiger Gründer nicht zu einer Synchronisierung der Interessenlagen führen können. Das gemeinsame Bestreben von Gründern und Business Angels, den Unternehmenswert zu steigern, führt im Allgemeinen zu einem wesentlich größeren finanziellen Erfolg als das kurzfristige Schielen auf die Maximierung des persönlichen Anteils.

„Cash is King“ – ausreichende Liquidität ist das A und O für junge Unternehmen. Leider sind die meisten Business

Angels mit der Größe ihrer Engagements eher zurückhaltend. Diese Situation ist ein echter Wachstumskiller, da die rasche Ausweitung des Umsatzes junger Unternehmen mit eingeschränkten finanziellen Mitteln unmöglich ist.

Business Angels sollten daher eher auf wenige größere Engagements setzen und diese in einer fairen Partnerschaft mit den Gründern nachhaltig erfolgreich machen. Das verbessert nicht nur die Erfolgsaussichten ihrer Investments, sondern erleichtert auch das Finden weiterer Wachstumsfinanzierungen. ■



PROF. DR. INGO KETT
BUSINESS ANGEL
DES JAHRES 2009

Anzeige

rap-network.de



Regionaler Finanzierungsfonds für Innovationen und Technologieunternehmen

WIR GRATULIEREN
10 Jahre VC-Magazin & 20 Jahre S-Refit AG

Unternehmer und Entscheider in der Wirtschaft benötigen professionelle Partner. Seit 10 Jahren informiert das VC-Magazin mit Kompetenz und Leidenschaft seine Leser. Seit 20 Jahren unterstützt die S-Refit AG erfolgreich junge Technologieunternehmen und mittelständische Unternehmen in Bayern mit Kapital und Know-how. Eine partnerschaftliche Verbindung, die immer wieder Früchte trägt.

Als fairer und flexibler Partner auf Zeit begleitet die S-Refit Unternehmen von der Seed- oder Start-up-Phase an und gewährt mit offenen Minderheitsbeteiligungen Venture Capital. Sie ist mit über 30 Beteiligungen die größte von Sparkassen getragene Beteiligungsgesellschaft in Bayern. Aktionäre sind alle 21 Sparkassen der Regierungsbezirke Niederbayern, Oberpfalz, Oberfranken sowie Mittelfranken-Süd, Erlangen und Fürth, die tbg der kfw-Mittelstandsbank, Bonn und das OTII e.V., Regensburg.

S-REFIT AG
Sedanstraße 15 · 93055 Regensburg
Telefon +49 (0)9 41 6 95 56-0
WWW.S-refit.de

Test of Time

Mit Abstand die wichtigsten privaten Seed-Investoren

Business Angels in Deutschland

Zu den Autoren



Dr. Ute Günther und Dr. Roland Kirchhof sind seit 2001 Vorstände des BAND Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. Das Netzwerk wurde 1998 gegründet, um die Business Angels-Kultur in Deutschland zu fördern.

Zehn Jahre VentureCapital Magazin, zwölf Jahre Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND). Diese zeitliche Nähe ist kein Zufall. Mit dem Herausbilden eines Marktes entstehen auch die Medien, die über ihn berichten. Die Marktteilnehmer brauchten Informationen über das Marktgeschehen, über Best Practice, über Fehler, über „Dos und Don'ts“. Auch wenn das VentureCapital Magazin in seinem Themenspektrum weit über den Business Angels-Bereich hinausgeht und das ganze Venture Capital-Segment bis hin zu Private Equity abdeckt, vollständig wird die Finanzierungskette nur, wenn die Business Angels, die meist ganz am Anfang stehen, mitgesehen werden. Von daher ist die seit 2001 bestehende Medienpartnerschaft zwischen BAND und dem VentureCapital Magazin nur konsequent.

Es ist also nicht übertrieben zu behaupten, dass das VentureCapital Magazin für Business Angels genau zum richtigen Zeitpunkt startete. Mit der Gründung von BAND im Jahre 1998 nahm der Business Angels-Gedanke in Deutschland Gestalt an als Treibsatz für wirtschaftliches Wachstum und Schlüssel für neue Arbeitsplätze, die Berichterstattung lohnte sich. Seitdem ist viel erreicht worden: Business Angels sind mit Abstand die wichtigsten privaten Seed-Investoren. Sie agieren in einem inzwischen etablierten Markt, der professionelle Standards

ausgebildet hat. In Deutschland sind flächendeckend 44 Business Angels-Netzwerke aktiv. Für junge Unternehmen auf der Suche nach Kapital und Know-how sind sie von unschätzbarem Wert, nicht nur, weil sie den Kontakt zu Business Angels herstellen, sondern weil sie eine gewisse Gewähr für die Seriosität ihrer Netzwerkmitglieder bieten. BAND hat sich zum anerkannten Verband der Business Angels und ihrer Netzwerke entwickelt, das Venture-Capital Magazin ist für viele Business Angels zur Pflichtlektüre geworden.

Es gibt sie, die Erfolgsgeschichten, die erzählt werden können, und umgekehrt gibt es die Protokolle des Scheiterns, die lehrreich sind, die Fallstudien können in der Praxis abgeholt werden. Die Szene hat ihre spezifischen Veranstaltungsformate entwickelt: Der erste „Deutsche Business Angels Tag“ 2001 zählte 100 Teilnehmer und 40 Aussteller, 2008 waren es dann rund 500 Teilnehmer und 150 Aussteller. Inzwischen gibt es Matching Events in großer Zahl, in Ost und West gleichermaßen, für die unterschiedlichsten Branchen, als Speed Date, Elevator Pitch oder ganz klassisch.

Der hiesige Business Angels-Markt setzt auf die fortgesetzte Qualifizierung seiner Akteure und war damit Vorreiter für „investor readiness“- und „investment readiness“-Programme in Europa. Allen Beteiligten ist klar: Durch besseres Wissen auf beiden Seiten können die Dealqualität verbessert, Enttäuschungen vermindert und erfolgreiche Exits vermehrt werden. Nach wie vor wissen wir zu wenig, was im Markt passiert. Aber unter Blinden ist der Einäugige König. Kein anderes europäisches Land verfügt über etwas Ähnliches, wie es das Business Angels Panel darstellt, längst anerkannt als unverzichtbares Barometer des Business Angels-Marktes.

Dennoch: Das Potenzial ist längst nicht ausgeschöpft. Wir wollen mehr Business Angels, mehr junge Unternehmen, mehr Deals, mehr Präsenz in der Öffentlichkeit. Um diese Ziele zu erreichen, hat BAND in Kooperation mit dem Bundeswirtschaftsministerium das Jahr 2010 zum „Business Angels Jahr 2010“ ausgerufen. Auch bei dieser Offensive setzt BAND auf die Kooperation mit dem VentureCapital Magazin: Ende Juni erscheint ein Special zum „Business Angels Jahr 2010“. Wer vorher mehr wissen will, www.business-angels.de. Wir laden Sie ein mitzumachen. ■

Mehr Transparenz und höhere Bekanntheit

Serie: Business Angels-Netzwerke im Portrait

Der typische Business Angel wirkt im Verborgenen und finanziert nur Gründer aus seiner Region und die durch sein eigenes Netzwerk zu ihm gefunden haben. Für Transparenz in diesem Markt sorgen vor allem die derzeit rund 40 aktiven Business Angels-Netzwerke. Für einen steigenden Bekanntheitsgrad unter Gründern sorgte aber auch das Venture-Capital Magazin, das ab Mai 2005 für anderthalb Jahre insgesamt 19, teilweise höchst unterschiedliche Netzwerke in einer Serie vorstellt.

Plattform für Business Angels-Netzwerke

„An die Portraits der hiesigen Business Angels-Netzwerke erinnere ich mich gern. Es war gut, dass sie eine Plattform bekommen haben“, schaut Arne Hostrup, Geschäftsführer des Netzwerk Nordbayern, zurück. Im Jahr 1998 gründete sich BAND als Dachorganisation, im gleichen Jahr legten auch das Netzwerk Nordbayern (Portrait in Ausgabe 6/05) und die Business Angels-Initiative win der NRW.Bank (11/06) los. Sie sind damit die beiden ältesten Vertreter in der Portraitreihe des VentureCapital Magazins. Als jüngster Vertreter wurde im Dezember 2005 das erst wenige Monate zuvor aus der Taufe gehobene Business Angels Netzwerk Sachsen-Anhalt vorgestellt. „Ich wurde später auf einigen Veranstaltungen von Personen angesprochen, die mich nur durch das Bild in dem Beitrag kannten. Das war schon be-



Jörn Fricke,
Business Angels Netzwerk
Sachsen-Anhalt

eindruckend, wie die Leser unsere junge Initiative wahrgenommen haben“, erinnert sich Jörn Fricke, Leiter des Netzwerks.



Vielfalt der Szene dokumentiert

In ihrer Gesamtheit zeigte die Serie auch die Vielfalt der Business Angels-Szene auf: Während das Venture Forum Neckar (9/05) sein Einzugsgebiet auf Nord-Württemberg beschränkte, investierten die Mitglieder von Banko (10/05) bundesweit. Das grenzüberschreitende Netzwerk euBAn (1/06) wurde durch Institutionen gegründet, der Impuls für Banson (3/06) ging von engagierten Privatinvestoren aus. Teilweise deutliche Unterschiede gibt es auch in den fokussierten Branchen, die zwischen IT (z.B. eVenture-Cat Investors, 2/06) oder „offen“ (z.B. Business Angels FrankfurtRheinMain, 7/05) liegen. Die Beiträge der Serie stehen online unter www.vc-magazin.de bereit. ■

GRÜNDUNGSAJAHRE DER PORTRAITIERTEN NETZWERKE	
Jahr	Anzahl
1998	2
1999	3
2000	3
2001	–
2002	3
2003	3
2004	4
2005	1

torsten.passmann@vc-magazin.de

Anzeige



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

Mehr als 60 Unternehmer haben uns
schon überzeugt.

Beeindrucken Sie uns auch.

www.xange.fr | Info@xangevc.de

**XAnge gratuliert dem
Venture Capital Magazin
herzlichst zum
10. Geburtstag und freut
sich auf die weitere
Zusammenarbeit!**

Test of Time

„Ich sehe gute Perspektiven für Venture Capital in Deutschland“



Dr. Michael Inhester,
Rechtsanwalt, P+P Pöllath + Partners

Venture Capital – auch im Bereich des Early Stage-Segmentes – gilt heute wie vor zehn Jahren als schwierige Asset-Klasse. Dennoch war es möglich, auch zehn Jahre nach dem Internet-Hype mit Social Media, Cloud Computing oder Content Management-Systemen

eine weitere durchaus erfolgreiche Investmentphase zu erreichen, die für Investoren wie Gründer in weiten Bereichen sehr erfolgreich verlief. Wenn man sieht, wie hoch der Consumer-Bedarf an neuen Verbreitungstechniken ist, scheint diese Entwicklung nicht abgeschlossen. Das ist gut für Investoren und Gründer und lässt mit Spannung auf die kommenden zehn Jahre hoffen.



Alec Rauschenbusch,
Geschäftsführer, Grazia Equity

Ich gratuliere dem VentureCapital Magazin-Team für zehn Jahre herausragenden Journalismus. Das Magazin hat durch alle Zyklen des Beteiligungsmarkts hindurch mit interessanten und kurzweilig verfassten Berichten und Einblicken seinen Lesern klaren Mehrwert geboten. Weiter so!



Dr. Armin Schuler, Sprecher der Geschäftsführung der BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft

Auf das Ende des Neuen Markts folgte ein eher nüchternes Jahrzehnt, was Venture Capital betrifft. Unter den veränderten Rahmenbedingungen war es deutlich schwerer, ein Unternehmen aufzubauen oder zu finanzieren. Das hatte auch Vorteile, denn so wurden Über-

treibungen vermieden. Und gute Neugründungen konnten sich durchsetzen. Wenn die gegenwärtige Krise abgearbeitet ist, sehe ich gute Perspektiven für Venture Capital in Deutschland. Das Potenzial ist enorm, und auch dank engagierter Medien wie dem VentureCapital Magazin hat sich ein professionelles Umfeld gebildet, das es in dieser Qualität vor zehn Jahren noch nicht gab.



Axel Kommander, Business Development, Wolfsburg AG

Den ersten persönlichen Kontakt mit Redakteuren des VentureCapital Magazins hatte ich auf dem Eigenkapitalforum 2008 in Mainz. Wir waren dort mit einem Unternehmen vor Ort, dem die Welt der Investoren noch zu fremd und zu groß war

und das sein Produkt nicht für ausreichend skalierbar hielt. Auf der Veranstaltung selbst wurden erste Hürden abgebaut, aber noch mehr hat der Elevator Pitch im VentureCapital Magazin geholfen. Das Unternehmen expandiert gerade Richtung Asien. Für diese Unterstützung von jungen Unternehmen einen herzlichen Dank an das Team des VentureCapital Magazins!

Roger Bendisch, Geschäftsführer, IBB Beteiligungsgesellschaft



20 Jahre öffentliches Venture Capital aus Berlin, zehn Jahre VentureCapital Magazin. Berlin war immer Trendsetter der Venture Capital-Entwicklung und ist bis heute Sitz des Verbandes deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK).

Was die Anzahl der Venture Capital-Deals pro Kopf der Bevölkerung betrifft, liegt die Hauptstadt noch immer an der Spitze gemeinsam mit den Bundesländern Bayern und Nordrhein-Westfalen. Von Beginn an berichtete das VentureCapital Magazin detailliert und in analytischer Weise regelmäßig über die aktuellen Entwicklungen und die pulsierende Gründerszene. Einen ganz herzlichen Glückwunsch zum 10-Jährigen und weiter so ...

Lukasz Gadowski, Partner, Team Europe Ventures



Der Ausblick für Frühphaseninvestments im Bereich neue Medien ist sehr positiv. Das Internet wächst nach wie vor, und durch die zunehmende Verbreitung und Akzeptanz ist es jetzt quasi Massenmedium. So manch ein Geschäftsmodell, das ehedem Nische gewesen wäre, ist jetzt gangbar – mobiles Internet und Trends wie „Software as a Service“ tun ihr Übriges. Zudem sind die Modelle zum einen in späteren Phasen nicht besonders kapitalintensiv, und zum anderen sind Technologie-Investments relativ krisensicher – ich bin bullish für Early und Seed Stage und sage: Let's Fetz!



Dr. Matthias Schüppen,
Partner, Kanzlei Graf Kanitz,
Schüppen & Partner

Im Rückblick auf zehn Jahre war für mich bemerkenswert und traurig zugleich vor allem das Scheitern vieler Corporate Venture Capital-Gesellschaften. Die Vorstände der Unternehmen erfassen zwar intellektuell das ökonomische Kalkül von Venture Capital-Investitionen und Venture Capital-Portfolios. Aber nach den ersten Abschreibungen und Insolvenzen setzen sich häufig emotionales Missbehagen und das Denken in Quartalen gegen die Ratio durch – mit fatalen Folgen. Wenn wir Strukturen und Mentalitäten weiterentwickeln können, kann Corporate Venturing in der nächsten Dekade nicht nur in Einzelfällen, sondern breitflächig ein Erfolgsmodell werden.



Andreas Thümmler, Managing Director, Corporate Finance Partners

Corporate Finance Partners hat in den vergangenen zehn Jahren einige der erfolgreichsten, jungen Tech-Unternehmen bei Finanzierungen, M&A und Exits beraten. Heute weltweit präsent, begleiten wir viele unserer Kunden jahrelang durch alle Ups and Downs der Märkte. Neben unserer Beratungstätigkeit haben wir zwei eigene Co-Investment Funds mit einem Gesamtvolumen von 125 Mio. EUR aufgelegt, mit denen wir in Wachstumsunternehmen investieren können. Das VentureCapital-Magazin war immer ein interessanter und gut informierter Begleiter. Wir wünschen unseren Freunden in München für die nächsten zehn turbulenten Jahre viel Erfolg und alles Gute!



Dr. Bernd Geiger, Geschäftsführer, Triangle Venture Capital Group

Als vor mehr als zehn Jahren die Deutschen Small Cap-Aktien entdeckten und sogar Tennis- und Talkshowstars meinten, sich als Venture Capital-Investoren betätigen zu müssen, war das Platzen der Blase geräuschvoller als anderswo in der Welt. Wenn jetzt in einer aktuellen Studie geschrieben steht, dass sich Venture Capital-Geber aufgrund der geringen wirtschaftlichen Orientierung der Gründer nicht mehr für Early Stage interessieren, dann wird Early Stage zum Subventionsbereich erklärt, und jeder institutionelle Limited Partner versteht, dass dies ein staatliches Hoheitsgebiet ist, in dem privates Kapital nichts verloren hat. Deutschland ist bezüglich privatem Geld für Venture Capital Schlusslicht in Europa – und ebenso bei den Exits. Wir sollten alles dransetzen, das zu ändern!

Mehr als Kapital!



Als einer der wenigen echten Frühphasen-Investoren in Deutschland sind wir bereit, junge Technologieunternehmen bereits ab der Ideenphase mit Kapital und Management-Know-how zu unterstützen.

In zehn Jahren vom Nachfrage- zum Angebotsmarkt

Kann sich deutsches Venture Capital langfristig als Assetklasse durchsetzen?

Zum Autor



Arno Fuchs ist Gründer und Geschäftsführer der Fox Corporate Finance GmbH. Als Finanzierungsspezialist ist FCF auf die Beratung von kapitalsuchenden Small- und Mid-Cap-Unternehmen spezialisiert.

Rosinen für Investoren

Im Frühjahr 2000 hatte der Neue Markt seinen Höhepunkt überschritten, aber es war damals noch nicht klar, ob es nur ein kurzes Luftholen war oder der Anfang vom Ende. Der Venture Capital-Beteiligungsmarkt, sowohl Entry als auch Exit, lief auf sehr hohen Umdrehungen. Es war eine große Gründungseuphorie in Deutschland, und die Investoren haben den jungen Unternehmen, die teilweise nur aus aus den USA importierten Konzepten bestanden, das Kapital regelrecht aufgedrängt. Ein klassischer Nachfrage-Markt zu sehr hohen Bewertungen. Im Frühjahr 2010 sieht die Situation dramatisch anders aus. Die Investorengruppe ist mangels eigener Finanzierung auf ca. 20–25 wesentliche Fonds merklich geschrumpft. Dem gegenüber stehen Unternehmen, die im Vergleich zu 2000 wesentlich reifer sind. Diese Unternehmen werden häufig von Entrepreneuren geführt, die bereits durch erfolgreiche frühere Start-ups gestählt und durch bessere Informationsquellen wesentlich besser aufgestellt und informiert sind. Die wenigen Kapitalgeber, die noch aktiv investieren, können sich allerdings die Rosinen herauspicken und zu relativ attraktiven Bewertungen einsteigen. Ein klassischer Angebotsmarkt.

Probleme im Fundraising

Leider können die Venture Capital-Investoren trotz dieser Situation nicht frohlocken, da die Exitkanäle für Portfolio-Unternehmen, wenn überhaupt, weiterhin nur bedingt

offen sind. Es gab zwar im ersten Halbjahr 2010 wieder IPOs, allerdings waren diese mehrheitlich Exits von Buyout-Fonds, da derzeit bevorzugt in bereits etablierte, profitable Unternehmen mit einer Bewertung nördlich der Schallgrenze von 150 Mio. EUR investiert wird. Venturefinanzierte Unternehmen sind bisher nicht in Erscheinung getreten. Ebenso hat der M&A-Kanal bisher nur wenige abgeschlossene Transaktionen gesehen, u.a. da die Käufer weiterhin zurückhaltend agieren. Dadurch müssen die Investoren ihre Beteiligungen wesentlich länger halten, als ursprünglich geplant. Diese mangelnden Exits und damit einhergehend ein nur beschränkt aussagefähiger Track Record sind auch wesentliche Gründe, warum das Fundraising für den nächsten Fonds eine große Herausforderung ist. Da dies in den letzten Jahren nur sehr wenigen Fonds gelungen ist, gibt es auch nur ein sehr eingeschränktes Angebot an Kapital. Diese Lücke konnte nur zum Teil durch ausländische Investoren geschlossen werden.

Wie wird sich die Zukunft entwickeln?

In vielen Venture-Portfolios sind Unternehmen, in die vor zehn Jahren die ersten Mittel investiert wurden und die bereits ab 2007 für einen Exit bereit waren. Aufgrund der Wirtschafts- und Finanzkrise mussten die Pläne allerdings vertagt werden. Viele dieser Unternehmen sind weiterhin in einem sehr guten Zustand und damit attraktive Kandidaten, sowohl für die Börse als auch für einen Verkauf. Es ist daher sehr wichtig, die Unternehmen so vorzubereiten, dass potenzielle Zeitfenster sofort genutzt werden können, sobald sie sich öffnen. Im Hinblick auf IPOs sollte bewusst über kleinere Börsengänge nachgedacht werden, um durch anschließende Platzierungen die Beteiligung sukzessive abzubauen.

Es wäre für alle Beteiligten zu hoffen, dass die Märkte kurzfristig wieder eine Stabilität erreichen, so dass Exits durchgeführt werden können. Dadurch können Wertsteigerungen realisiert und im Track Record dokumentiert werden. Dies sollte zumindest dem obersten Quartil der Venture Capital-Gesellschaften das Fundraising erleichtern, wodurch auch Unternehmen wieder mehr Kapital zur Verfügung steht. Die wesentliche Frage, die sich dann stellen wird, ist, ob deutsches Venture Capital sich als Assetklasse langfristig bei Investoren gegen die Konkurrenz durchsetzen kann. ■



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:

HESSEN



sanofi aventis
Das Wichtigste für die Gesundheit

JETZT
KOSTENLOS
TEILNEHMEN!



Case Study

„Die Zeit arbeitet
für uns“

Fahrzeugelektrik Pirna GmbH: Im Rückblick nach vorn

Als einstiger DDR-Staatsbetrieb hat die FEP Fahrzeugelektrik Pirna GmbH längst den Sprung zu einem der führenden Automobilzulieferer in Europa geschafft. Mit einem engagierten Managementteam und Beteiligungskapital im Rücken wurden die Wehen der Nachwendezeit und die Krise der Automobilindustrie im Vorjahr gemeistert. Heute sind die Geschäftsführer Miteigentümer ihrer Firma und führen den Expansionskurs fort.

Wehen der Nachwendezeit

Schon zu DDR-Zeiten hatte sich Fahrzeugelektrik Pirna (FEP) einen Namen gemacht. Die Exportquote war hoch, und es wurde fortwährend in Forschung und Entwicklung investiert. Doch nach der Wende von 1989 ging die Angst über den Fortbestand des Betriebs um. „Nach der Wiedervereinigung der beiden deutschen Staaten gab es den



Die Geschäftsführer der FEP (v.l.): Wolfgang Thonig, Evelyn Martinez, Wolfgang Osterode

Hauptkunden, die DDR-Fahrzeugindustrie, nicht mehr“ erinnert sich Wolfgang Thonig, Geschäftsführer von FEP. Die Mitarbeiterzahl wurde von 900 auf 120 reduziert, drei der vier Produktionsstten wurden geschlossen. Erst mit der Privatisierung des Unternehmens ging es wieder bergauf. 1992 wurde die heutige Fahrzeugelektrik Pirna GmbH gegrt und aus der Obhut der Treuhand entlassen. Der Konzern wurde von Joachim-Christoph Zarnack aufgekauft und in dessen Unternehmensgruppe eingegliedert. In der Folge verzeichnete FEP jährliche Zuwachsraten von bis zu 30%, die Zahl der Mitarbeiter wurde verdoppelt. Bis 2004 erzielte das Unternehmen eine Umsatzsteigerung von 3 auf 42 Mio. EUR. Zum Jahresende 2003 hatte FEP rund 38 Mio. EUR erwirtschaftet. Als Geschfahrer Zarnack im Zuge anderer Geschäftsaktivitäten auf zusätzliches Eigenkapital angewiesen war, suchte man die Lösung im Management Buyout.

Nach dem MBO auf Wachstumskurs

Mit dem Einstieg von Barclays Private Equity konnte die finanzielle Planung des zukünftigen Wachstums bezüglich Investitionen und Marktaktivitäten gesichert werden. „Wir investieren gerne in Gesellschaften mit sicheren Cashflows, wo wir wissen, wohin der Weg geht“, erklärte damals Dr. Peter Hammermann, Managing Director von Barclays Private Equity (Fallstudie in Ausgabe 4/2004). „Das Investment schien uns nach intensiver Prüfung sehr attraktiv. Die Aussichten in der gesamten Automobilzuliefererindustrie waren zur damaligen Zeit hervorragend“, erläutert Dirk Schekerka, Geschäftsführer von Barclays, heute im Rückblick. Gemeinsam mit dem Management übernahm der Finanzinvestor Anfang 2004 75% der Anteile, Geschäftsführer Zarnack behielt 25%. „Mit dem Erwerb eigener Gesellschaftsanteile wurde die Verbundenheit mit dem Unternehmen und die Zuversicht in die eigenen Gestaltungsmöglichkeiten quasi auf ein höheres Niveau gehoben“, ergänzt Thonig. In der Folge führten Geschäftsführung und Investoren die erfolgreiche Wachstumsstrategie fort und trieben die Ausweitung der Infrastruktur und der Produktion voran. „Wir haben vor allem versucht, strategische Akzente zu setzen“, ergänzt Schekerka. Nach dem Ausstieg von Joachim-Christoph Zarnack erwarb Barclays dessen restliche 25%. Der Kundenstamm wurde weiter ausgebaut. „Bis dato lieferte FEP noch rund 70% seiner Produkte an den Volkswagen-Konzern. In China konnten wir darüber hinaus ein Repräsentationsbüro eröffnen.“ FEP wuchs schnell und lag in der Bilanzierung deutlich über Plan. Ende 2006 lag der Umsatz bei über 50 Mio. EUR. Als strategische Investoren anklopften, entschied man sich zu handeln.



Dirk Schekerka,
Barclays

2006: Secondary Buyout mit Steadfast Capital

Im Dezember 2006 verkaufte Barclays seine Anteile an die Frankfurter Gesellschaft Steadfast Capital. Zugleich



Dirk Schekerka
Barclays

stockte das Management seinen Eigenanteil auf. Da es über seinen MBO bereits positive Erfahrung mit Eigenkapitalpartnern sammeln konnte, unterstützte es den Secondary Buyout. „Seit der Privatisierung nach der Wende hat sich das Unternehmen konsequent durch Wachstum weiterentwickelt“, erläutert Clemens Busch, Managing Partner von Stead-



Clemens Busch,
Steadfast Capital

fast die Motivation des Investments. Heute begleitet Steadfast vor allem strategische Themen und investiert in die Qualität des Managements. Eine Professionalisierung der Geschäftsführung, wie im Falle manch anderer Portfoliounternehmen, etwa durch den Aufbau effizienter Reporting-Systeme oder Management-Strukturen, war im Fall der FEP allerdings nicht notwendig. „Barclays Private Equity hat gute Vorarbeit geleistet und uns ein solide aufgestelltes Unternehmen übergeben“, freut sich Dr. Markus Geiger, Investment Principal bei Steadfast.



Dr. Markus Geiger,
Steadfast Capital

Die Expansion geht weiter

Die Krise der Automobilzulieferer im vergangenen Jahr wurde gut gemeistert. „Gemeinsam mit dem Management sind wir die richtigen Wege gegangen. Wir haben die Liquidität des Unternehmens gesichert, die Kostenbasis gesenkt und die Umsätze stabil gehalten“, fasst Geiger die jüngere Vergangenheit zusammen. So konnte FEP als eines der wenigen Unternehmen der Branche trotz der Krise Geschäfte hinzugewinnen, weil Mitbewerber ihren Verpflichtungen nicht mehr nachkommen konnten. Zudem konnte das Unternehmen 2009 mehr Bankdarlehen tilgen, als vertraglich notwendig gewesen wäre. „Aufgrund der bisher erreichten Ergebnisse 2010 können wir sagen, dass FEP die Krise überwunden hat“, schließt Wolfgang Thonig. Management und Investoren blicken zuversichtlich in die Zukunft, und ein Ende der Zusammenarbeit ist nicht in Sicht. „Wir haben noch operative Ziele, die wir gemeinsam erreichen wollen, vor allem auf dem chinesischen Markt“, fasst Clemens Busch zusammen. FEP sei eines der wenigen deutschen Unternehmen, die Produkte nach China exportieren, so der Investor. Busch: „Dieses Potenzial wollen wir weiter ausbauen. Wir verspüren keinen Druck, und die Zeit arbeitet für uns.“ ■

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

EINKAUFSAAGENDA 2020 BESCHAFFUNG IN DER ZUKUNFT

Klimawandel und **Überfischung** gefährden ihre Nahrungsbeschaffung.



Welches sind die **Einflussfaktoren**, die für **Ihre Beschaffung im Jahr 2020** bedeutsam sind?

Gerd Kerkhoff und sein Team von Beschaffungsspezialisten haben die Zukunft für einen erfolgreichen Einkauf analysiert. Gerade im Einkauf müssen Veränderungen im politischen, gesellschaftlichen, technologischen oder ökologischen Umfeld frühzeitig wahrgenommen werden, um erfolgreiche Strategien zu entwickeln und Zukunftsmärkte zu erkennen. Was unterscheidet erfolgreiche Unternehmen vom Wettbewerb und welche Zukunftstrends haben einen direkten Einfluss auf die Einkaufs- und Beschaffungssituation in Ihrem Unternehmen. **Jetzt zu lesen!**



Erhältlich in allen gängigen Buchhandlungen, in Buchshops an Bahnhöfen und Flughäfen sowie in allen Online-Buchshops. 250 Seiten Umfang · Gebunden · ISBN 978-3-527-50501-2
39,90 €/64,- SFR · www.wiley-vch.de

 **WILEY**

Case Study

Strategie mit Biss

Maredo Restaurants Holding GmbH: Nach Management Buyout auf Expansionskurs

Stets positioniert in guter Innenstadtlage ist Maredo mit 54 Lokalen die führende Steakrestaurantkette in Deutschland. Doch auch ein Marktführer muss auf veränderte Rahmenbedingungen achten und Wachstumschancen nutzen. Als sich der frühere Eigentümer vor rund fünf Jahren von Maredo trennte, erwarb die Geschäftsführung gemeinsam mit einer Private Equity-Gesellschaft das Unternehmen und stellte die Weichen wieder auf Expansion.

Erfolgsunternehmen mit Potenzial

Diese Idee wurde vor mehr als vier Jahrzehnten geboren, und sie hat sich bis heute bewährt: Frisches Rindfleisch aus Argentinien, zubereitet am offenen Grill, serviert in farbenfroh ausgestatteten Restaurants. Strenge Qualitätskontrollen gehören ebenso zum Erfolgsrezept von Maredo wie intensive Mitarbeiterschulungen. Neben Rindersteaks werden heute auch andere Fleischsorten sowie Fisch und knackige Salate angeboten. Doch nicht nur das Speisenangebot hat sich im Lauf der Zeit verändert. Im Jahr 1994 erwarb der britische Gaststättenkonzern Whitbread das einst von drei deutschen Gastronomen gegründete Unternehmen, in dem später auch die zu Whitbread gehörende Steakhauskette Churrasco aufging. Spätestens damit war Maredo als führende Marke am Markt etabliert. Von da an allerdings hatten für die damaligen Eigentümer nur noch stabile Gewinnausschüttungen Priorität, Investitionen in das Wachstum waren kein Thema. Mehr noch:

Im Zuge einer strategischen Entschlackung beschloss Whitbread, sich elf Jahre nach dem Erwerb wieder von Maredo zu trennen. Dies war die Stunde des Managements, das sich nun selbst mit Kapital im Unternehmen engagieren wollte. „Maredo hatte reichlich Potenzial für Umsatzwachstum, das auch heute noch nicht ausgeschöpft ist“, sagt Geschäftsführer Uwe Büscher.



Uwe Büscher,
Maredo

Gewinnsteigerung nach MBO

Büscher fand in der Beteiligungsgesellschaft ECM Equity Capital Management einen interessierten Partner, mit dem er gemeinsam die Erfolgschancen einer Übernahme auslotete. Die Verbesserung betrieblicher Prozesse sollte ebenso zur Strategie gehören wie neue Marketingkonzepte, die Optimierung auslaufender Verträge und vor allem die



Reizvolles Ambiente: ein Maredo-Restaurant zu nächtlicher Stunde in Dresden

Eröffnung weiterer Standorte. Im April 2005 war es schließlich soweit. Der ECM-Fonds „German Equity Partners II“ erwarb das Unternehmen gemeinsam mit dem Management und Maredo wurde damit zu einem der ersten Management Buyouts (MBO) im deutschen Gastronomiesektor. Die neuen Eigentümer machten sich unverzüglich an die Umsetzung ihrer Strategie, zu der zum einen die Schließung unrentabler Filialen gehörte. Die geplante Eröffnung neuer Standorte gelang allerdings erst mit einiger Verzögerung. Denn das unter den alten Eigentümern an einer Expansion wenig interessierte Unternehmen musste sich bei den Immobilienmaklern erst wieder als erstklassiger Ansprechpartner für Standortofferten in Erinnerung bringen. Bis zum Jahr 2008 kamen so sechs neue Restaurants hinzu, und Maredo steigerte den Gewinn bei stabilen Umsätzen um insgesamt rund 30%.

Ein Investor bleibt, Management stockt auf

Die Investoren der ersten Stunde konnten sich zu diesem Zeitpunkt bereits über eine gute Rendite freuen. Das Potenzial von Maredo war damit aber noch nicht ausgereizt. „Trotz aller Lernprozesse und Verzögerungen haben wir gesehen, dass das Geschäftsmodell funktioniert und weitere Zukunftschancen bietet“, sagt Richard Gritsch, Managing Partner bei ECM. Die finanziellen Voraussetzungen für das weitere Wachstum wurden im Jahr 2008 mit einem zweiten MBO geschaffen, anlässlich dessen der Fonds „German Equity Partners III“ die Anteile vom gleichnamigen Fonds II kaufte. Im Zuge dieser

Transaktion trennte man sich von den Finanzinvestoren Fortis und Parcom, die über den Fonds II Anteile am Unternehmen gehalten hatten. Gleichzeitig stockte das Management seine Beteiligung von 10 auf 15% auf. Ziel ist es nun, die Zahl der Standorte bis zum Jahr 2012 um jährlich zwei Restaurants zu erhöhen. „So wollen wir eine bessere Marktdurchdringung erreichen und den Umsatz steigern“, sagt Gritsch, der als Beirat des Unternehmens bei allen strategischen Entscheidungen im engen Dialog mit dem Management steht.

Weichenstellung für das Wachstum

Auch an zusätzlichen Anstrengungen mangelt es nicht. So sollen Vergünstigungen für Geburtstagsessen und Mittagsgäste die Gästefrequenzen und den Bekanntheitsgrad stärken. Das Logo mit dem argentinischen Stier prangt



Richard Gritsch,
ECM

künftig zudem auf den Nudel- und Kartoffelsalaten des Maredo-Zulieferers, die in 3.000 Rewe-Märkten vertrieben werden und zusätzliche Lizenzentnahmen bescheren. Ein weiteres Standbein ist das vor gut einem Jahr eröffnete Tucan's Rodizio-Restaurant, das auf einem All-you-can-eat-Konzept aus Brasilien basiert. „Wenn sich dieses Pionierlokal bewährt, könnten weitere Restaurants dieser Art folgen“, sagt Büscher. Nachdem im Rezessionsjahr 2009 auch Maredo erst einmal auf Konsolidierung bedacht war, soll aber nun vor allem der Ausbau des Steakhausfilialnetzes weiter vorangetrieben werden. Neben Deutschland und den zwei Standorten in Österreich ist dabei auch die Expansion im Ausland weiter ein Thema. „Im Frühjahr haben wir in Griechenland zwei neue Betriebe auf Franchise-Basis eröffnet, und auch Filialen im arabischen Raum oder in China könnten wir uns gut vorstellen“, sagt Büscher. ■

Norbert Hofmann

redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

Spitzenunternehmen gesucht!

16 Gewinner aus 16 Bundesländern treffen sich am 29./30. Oktober 2010 in Berlin auf der deGUT

Bewerben
Sie sich jetzt!
Bewerbungsschluss:
10. August 2010

In Kooperation mit:



KFW-UNTERNEHMENSPREIS
GRÜNDERCHAMPIONS



Weitere Informationen und Online-Bewerbung unter www.degut.de und www.kfw-mittelstandsbank.de

deGUT-Veranstalter:



Premiumpartner:



Medienpartner:



Hotelpartner:



Zwischenrufe

„Private Equity hat die weitere Expansion voll unterstützt“

2010

DR. WALTER NIEDERSTÄTTER,
GESCHÄFTSFÜHRER,
KALLE GMBH

Kalle ist seit der Trennung von der Hoechst AG im Jahre 1997 seit rund 13 Jahren eng mit der Private Equity-Branche verbunden. Das Produktportfolio von industriell gefertigten Wursthüllen und Schwammtüchern war unter Hoechst lediglich eine Randaktivität. Im partnerschaftlichen Verbund mit Private Equity gelang es, hieraus weltmarktführende Produktsegmente zu entwickeln. Dies wurde auch deshalb ermöglicht, weil die jeweiligen Private Equity-Partner sowohl den Carve-out als auch die weitere Expansion durch organisches Wachstum und Akquisitionen voll unterstützt haben.



Dr. Walter Niederstätter

KARL-HUGO SCHICK,
GESCHÄFTSFÜHRER,
BURGMAIER HIGHTECH GMBH + Co. KG

Bei uns standen im Jahr 2007 noch alle Zeichen auf Wachstum: Wir haben gut verdient und unsere ursprüngliche Fläche verdoppelt sowie Maschinen und Anlagen anschafft. Allerdings kam es zu teuren Verzögerungen und wir brauchten insgesamt mehr Geld als ursprünglich veranschlagt – dazu brach Ende 2008 der Umsatz ein. Im Rahmen eines differenzierteren Maßnahmenpaketes hat uns die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg frisches Eigenkapital zugeführt. Das war ein wichtiges Element, um erfolgreich durch die Krise zu steuern.



Karl-Hugo Schick

2009

GEREON STAHL,
GESCHÄFTSFÜHRER,
KLAUS STAHL INDUSTRIELACKIERUNGEN GMBH

Für den Schritt in die zukunfts-trächtige Solar-Branche mussten wir erst einmal investieren: in die Entwicklung der Technik, in Ausrüstung und in die Mitarbeiter. Mit Eigenkapital in Form von stillen Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft, einer Tochter der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz, konnten wir die Investitionen stemmen und bieten jetzt eine innovative Lackiertechnik für Umformer-Gehäuse an.



Gereon Stahl

WOLF ZIENTZ,
GESCHÄFTSFÜHRER,
SCHÜTZ-DENTAL GMBH

Es war die richtige Entscheidung für die Schütz Gruppe, die auf mittelständische Beteiligungen spezialisierten Profis der BayernLB Private Equity ins Boot zu holen. Die Identität der Firma blieb gewahrt, gleichzeitig konnte die Marktreputation mit etlichen Innovationen und intensivem Branding weiter ausgebaut werden. Skeptischen Kunden und Geschäftspartnern konnten wir zeigen, dass die Kontinuität in unserer Geschäftspolitik gewahrt bleibt. Das positive Firmenimage ist national wie international deutlich gewachsen.



Wolf Zientz

2000 2001 2002 2003

2000

DIE VERBINDUNG VON **KNOW-HOW...**



... UND DO-HOW.

Die Finanzressorts werden heute permanent mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Wir entwickeln gemeinsam mit unseren Mandanten pragmatische Lösungen zur Bewältigung der neuen Aufgaben und stehen ihnen auch bei der erfolgreichen Umsetzung zur Seite.

Basierend auf einer für den Markt neuen Verbindung von klassischer Unternehmensberatung und Personalberatung bietet TriFinance ein neues Dienstleistungsportfolio, mit dem wir vielseitig auf unterschiedlichste Bedürfnisse unserer Mandanten reagieren können. Zugleich resultiert hieraus eine Expertise, die uns befähigt, für jede Herausforderung des Mandanten ein effektives und richtig dimensioniertes Lösungskonzept zu erarbeiten.

LERNEN SIE UNS UND UNSERE ERFAHRUNGEN KENNEN. www.trifinance.de

- Umsetzungsorientiertes Consulting
- Insourcing von Fach- / Führungskräften und Interim Management
- Recruitment Service und Talent Management

same people, better solutions

BELGIUM / GERMANY / THE NETHERLANDS

TriFinance
Focus on Financial Functions

Quo vadis Mittelstandsfiananzierung?

Zukunftsfähige Finanzierungen für zukunftsträchtige Unternehmen

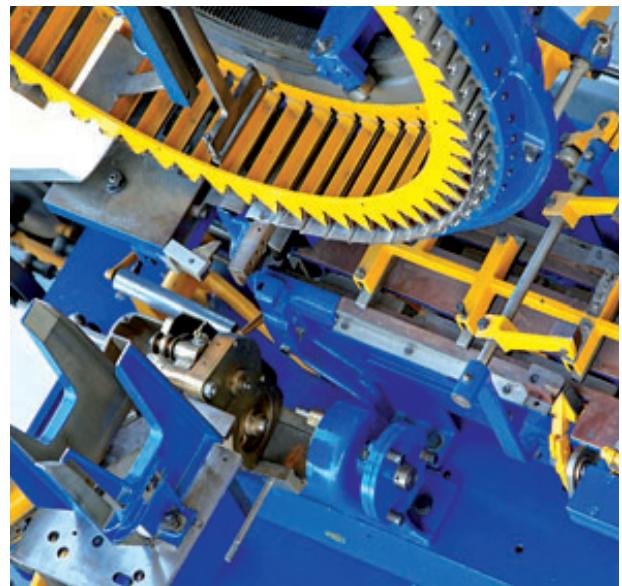
Seit zehn Jahren informiert das VentureCapital Magazin zu Fragen der Unternehmensfinanzierung. Informationen sind das eine. Das VentureCapital Magazin, inzwischen längst der Start-up-Phase entwachsen, leistet aber mehr: Es pflegt den Unternehmergeist und bekennt sich zu einer Gründungs- und Innovationskultur. Deshalb ist es alles andere als eine Pflichtübung, den Machern des Heftes an dieser Stelle zum Jubiläum zu gratulieren. Als Ansprechpartner sowohl für Gründer als auch für etablierte Unternehmen identifiziert sich die Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH in hohem Maße mit den Zielen des Magazins.

Entscheidende Phase bricht an

Auch wenn gegenwärtig die Konjunkturprognosen allmählich optimistischer werden und wir eine Erholung der wirtschaftlichen Lage beobachten können, sind wir noch nicht über den Berg. Für die Mittelstandsfiananzierung bricht jetzt eine ganz entscheidende Phase an. Kleine und mittlere Unternehmen, ohnehin in vielen Fällen belastet durch zu niedrige Eigenkapitalquoten, unzureichende Sicherheiten und eine geringe Rentabilität, müssen jetzt investieren, damit sie vom Anspringen der Konjunktur auch profitieren können. Gerade in dieser Situation ist Wagniskapital wichtig, um Innovationen auf den Weg bringen zu können. Entsprechend wächst bei der ISB der Bereich Venture Capital signifikant. Sie ist inzwischen an insgesamt elf landesweit oder regional tätigen Venture Capital-Gesellschaften beteiligt.

Wichtiger Baustein Beteiligungskapital

Um mittelständischen Unternehmen auch künftig beste wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu schaffen, ist Beteiligungskapital ein ganz entscheidender Baustein. Ein spannendes Instrument, das geeignet ist, mittelständische Unternehmen im Hinblick auf den neuralgischen Punkt „Eigenkapitalausstattung“ zu unterstützen und gleichzeitig die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen zu steigern, stellt das Mitarbeiterbeteiligungsmodell dar. Während dem Unternehmen mehr wirtschaftliches Eigenkapital zur Verfügung steht, profitieren die Mitarbeiter im Erfolgsfall von Vergütungen und Bonuszahlungen ihres Unternehmens. Ein anderer wichtiger Punkt ist Wirtschaftsförderung aus einer Hand, denn sie führt zu effizienten und damit unternehmerfreundlichen Abläufen und Strukturen. Schnelle, flexible Arbeitsweise ist aber auch unabdingbar, um der hohen Nachfrage auf dem



Wenn verschiedene Finanzierungsinstrumente ineinander greifen und sich ergänzen, bessern sich mit der finanziellen Ausstattung auch die Marktchancen für den Mittelstand.

Gebiet der Mittelstandsfiananzierung gerecht zu werden und das Fördergeschäft zukunftsfähig zu machen.

Wach sein und immer wieder neue Wege gehen

Was die Zukunft der Mittelstandsfiananzierung angeht, gilt also: Viele Wege führen zum Ziel. Für die Förderung durch ein öffentliches Institut wie die ISB gilt dabei daselbe wie für die mittelständischen Unternehmen selbst: Unternehmerisches Denken und die Bereitschaft, wach zu sein und immer wieder neue Wege zu gehen, führen zum Erfolg. Für die Wirtschaftsförderung wie auch für ein Wirtschaftsmagazin gilt außerdem, dass es darauf ankommt, zunehmend komplexe Themen gut zu erklären. Wir sind optimistisch, dass uns dies in Rheinland-Pfalz gut gelingt, und wünschen das auch den Machern des VentureCapital Magazins für die nächsten zehn Jahre. ■

Zum Autor



Dr. Ulrich Link ist Geschäftsführer der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH, dem zentralen Wirtschaftsförderungsinstitut des Landes.

„Genug Themen für die nächsten zehn Jahre!“

DR. HENRIK FASTRICH,
VORSTAND,
ORLANDO MANAGEMENT AG

Viele Banken halten umfangreiche Beteiligungs- und/oder Debt-Portfolios, die in der Krise zum Teil erheblich gelitten haben. Manche sitzen die resultierenden Probleme aus („Tiefkühlpolitik“), andere gehen gemeinsam mit erfahrenen Operating Partnern neue Wege zur aktiven Restrukturierung. Der Partner übernimmt dabei unternehmerische Verantwortung und finanzielles Risiko. So entstehen interessante Win-win-Modelle, bei denen Banken unter Vermeidung der Nachrangproblematik den Wert ihrer Portfolios optimieren.



Dr. Henrik Fastrich

MARTIN VÖLKER,
GESCHÄFTSFÜHRER,
WGZ INITIATIVKAPITAL GMBH

Die Private Equity-Branche hat in den letzten zehn Jahren viele Ups and Downs gesehen – zunächst der Hype um Venture Capital, dann IPOs als schnell wieder versiegender Exit-Kanal, anschließend den kurzen Höhenflug und die harte Landung der Mezzanine-Programme und nun die einst gefeierten und jetzt nicht mehr zu finanzierenden LBOs. Durch alle Höhen und Tiefen des Marktes hat uns das VentureCapital Magazin stets gut informiert begleitet und sich während dieser Zeit als zentrales Branchenmedium etabliert. Auch wenn unsere Branche stets auf der Suche nach nachhaltigen Geschäftsmodellen sein mag – das VentureCapital Magazin hat seines bereits gefunden.



Martin Völker

PETER PAULI,
GESCHÄFTSFÜHRER,
BAYBG BAYERISCHE BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT

Vom Nemax 50-Allzeithoch über die geplatzte Dotcom-Blase via Aufschwung zur Finanzmarktkrise: Das VentureCapital Magazin hat die deutsche Beteiligungsszene als mediale Plattform durch zehn bewegte Jahre begleitet. Nach Übertreibungen und Rückschlägen bleibt die Erkenntnis: Risikokapital ist ein Motor für Innovation und wirtschaftliche Fortentwicklung. Die Verbesserung regulatorischer Rahmenbedingungen, eine höhere Akzeptanz von Risikokapital bei Unternehmern sowie nachhaltige Investmentstrategien der Beteiligungsgesellschaften sind aus meiner Sicht wichtige Themen für die Zukunft von Private Equity und Venture Capital in Deutschland. Genug Themen für die nächsten zehn Jahre VentureCapital Magazin!



Peter Pauli

DIRK NIEDERBERGHÄUS,
BUSINESS MANAGER,
TRIFINANCE GMBH

Die internationale Finanzmarktkrise und die damit verbundene Schwierigkeit der Fremdkapitalfinanzierung durch Banken ist weiterhin ein Problem für Beteiligungsgesellschaften und mittelständische Unternehmen. Auf Seiten der Beteiligungsgesellschaften bleibt es spannend, wie der Exit aus bestehenden Investitionen im Zuge der Marktveränderungen und der derzeitigen Stimmung am Kapitalmarkt gestaltet wird. Auf Unternehmensseite wird die Unsicherheit der Kreditvergabe der Banken sie dazu zwingen, nach alternativen Finanzierungsformen Ausschau zu halten. Wichtig bleibt es für mittelständische sowie Portfolio-Unternehmen, sich in der derzeitigen Phase neu aufzustellen, um für Investoren und Banken interessant zu sein.



Dirk Niederberghaus

Dachfonds-Interviews im Rückblick

Gesprächspartner kommentieren frühere Aussagen



„Das Scheitern im Venture Capital-Bereich ist etwas Selbstverständliches. Die entsprechende Kultur des Scheiterns gibt es hierzulande jedoch nicht. Vielleicht erleben wir es noch, dass Venture Capital-Investments vom Risikokapital zum Chancenkapital werden.“ (Ausgabe 8/2002)

„Die Kultur des Scheiterns hat sich bei uns noch nicht entwickelt. Trotzdem sehen wir ausgezeichnete Investitionschancen für Venture Capital-Fonds, da aufgrund der Mentalität der insti-

tutionellen Investoren vergleichsweise wenig Kapital in den Markt für Gründungsfinanzierungen fließt, was wiederum zu günstigen Einstiegspreisen für die Investoren führt, die aufgrund ihrer nachgewiesenen Erfolge über ausreichendes Investitionskapital verfügen.“



Horst Güdel,
Vorstand der RWB AG



„Die institutionellen Investoren kommen einfach nicht an dieser Anlageklasse vorbei; in spätestens fünf Jahren suchen sich die Fonds ihre Investoren aus.“ (Ausgabe 6/2005)

„Grundsätzlich hat sich die Prognose, vor allem für die Jahre 2006 und 2007, als eindeutig richtig erwiesen. Dies wurde auch dadurch bestätigt, dass unser Private Equity-Dachprogramm, Crown Premium Private Equity III, überzeichnet war und einige Investoren aufgrund des Hardcaps nicht mit der vollen Allokation angenommen werden konnten. Im zweiten Halbjahr 2008 und 2009 war diese Aussage natürlich nicht mehr zu halten. Gleichwohl sehen wir

für das Jahr 2010 wieder eine deutlich gestiegene Nachfrage, bei der sich, bei in der Vergangenheit herausragenden Fonds, mittlerweile wieder Überzeichnungen melden. Bei unserem derzeitigen Dachprogramm Crown Premium Private Equity IV werden wir bis zum Final Closing ein deutlich höheres Zeichnungsvolumen erreicht haben, als ursprünglich im Krisenjahr 2008 geplant.“



Dr. Rüdiger Kollmann,
Vorstand der Solutio AG



„Die internationale Finanzkrise ist an Private Equity vorbeigegangen, in der Rückschau ist 2007 sicherlich als Boomjahr für neue Fonds zu charakterisieren.“ (Ausgabe 5/2008)

„Das Zitat bezog sich auf die Ergebnisse unserer fünften Studie ‚Terms & Conditions‘. Auch aus heutiger Sicht lässt sich sagen, dass die vielbeschworene Verschiebung der Verhandlungsmacht zugunsten der Investoren nur wenig konkrete Veränderungen in der Vertragsgestaltung der Private Equity-Häuser gebracht hat. Die Management Fees liegen immer noch im Bereich von 1,5–2,5%, die Gewinnbeteiligung bei 20%. Lediglich bei der Verrechnung von Honoraren, die den Portfolio-Gesellschaften mit der Management

Fee belastet werden, hat sich einiges getan. War man im Jahr 2007 über einen 50/50-Split froh, so gilt heute ein 80/20-Split zugunsten der Investoren als Norm, und eine 100%-Gutschrift ist keine Seltenheit. Trotz Richtlinien der Institutional Limited Partners Association (ILPA) werden es am Ende weniger die Vertragskonditionen sein, sondern die Frage, ob ein Private Equity-Haus überhaupt noch in der Lage ist, einen Fonds aufzulegen, welche die deutlichsten Spuren der Krise sein werden.“



Dr. Stefan Hepp,
CEO der SCM AG



13. AACHENER DIENSTLEISTUNGS FORUM 01. – 02.09.2010

Dienstleistungsproduktivität steigern – Liquidität sichern und neue Leistungssysteme gestalten

Das Forschungsinstitut für Rationalisierung (FIR) e.V. an der RWTH Aachen veranstaltet am **01. und 02. September 2010 das 13. Aachener Dienstleistungsforum**. Der diesjährige Themenschwerpunkt behandelt die Frage, wie Entscheider in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ihre Dienstleistungen erfolgreich gestalten und bewirtschaften können, d. h. wo sie ansetzen und investieren müssen, um die Produktivität ihrer Dienstleistungen trotz Investitionsklemme zu steigern und zu sichern.

Das Dienstleistungsforum umfasst neben der Fachtagung mit renommierten Referenten die Fachmesse SERVICE LIVE, bei der Aussteller ihre Lösungen rund um das Thema industrielle Dienstleistungen präsentieren. Im Rahmen der durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) initiierten strategischen Partnerschaft „Produktivität von Dienstleistungen“ werden zudem verschiedene Aspekte aus den Bereichen Politik, Wissenschaft und Wirtschaft aufgegriffen. Unsere Veranstaltung bietet überdies reichlich Platz zum informellen Austausch zwischen den Teilnehmern.

Aktuelle Informationen finden Sie unter www.dienstleistungsforum.de

Fachtagung, Fachmesse SERVICE LIVE und Workshop

Veranstalter:



In Kooperation mit:



Großes Angebot für zaghafte Anleger

Dachfondsrückblick: großer Wettbewerb in den Boomjahren

Private Equity-Beteiligungen für Privatanleger haben erst um die Jahrtausendwende Fahrt aufgenommen. Seither kamen dutzende, zumeist als Dachfonds konzipierte Gesellschaften auf den Markt, die seit der Ausgabe 8/2002 regelmäßig im VentureCapital Magazin portraitiert werden. Das Angebot ist nicht nur vielfältig, sondern geht auch mit der Zeit. Über die Renditen für die privaten Investoren kann jedoch noch nicht viel berichtet werden.

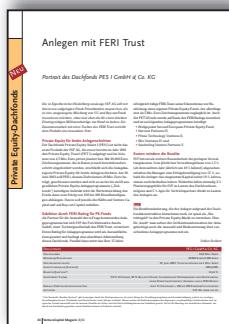
Milliardengeschäft mit breitem Publikum

Rund 9,5 Mrd. EUR Eigenkapital haben die Initiatoren sämtlicher Private Equity-Publikumsfonds in den Jahren 2000 bis 2009 akquiriert. 2006 und 2007 konnten jeweils mehr als 2 Mrd. EUR eingeworben werden – ein Rekordniveau, das in diesem jungen Segment des von Immobilien und Schiffen geprägten Marktes für unternehmerische Beteiligungen („geschlossene Fonds“) vorher bei Weitem

nicht erreicht wurde und auch derzeit außer Reichweite ist. Etwa 70% dieses Privatanlegerkapitals, das sich auf mindestens 250 Fonds verteilt, sind in der von Feri EuroRating Services geführten Statistik den Dachfonds zugeschrieben. Außerdem haben die Studienautoren die Infrastrukturbeteiligungen dem Private Equity-Segment zugeordnet. Sie haben am Gesamtvolumen einen Anteil von geschätzt 15%.

Klare Marktverteilung

Gemessen an ihrem jeweiligen kumulierten Fundraisingvolumen vereinen die zehn größten Anbieter ca. 6 Mrd. EUR. Damit bilden sie zwei Drittel des Gesamtmarktes ab, aufgeteilt auf mehr als 100 Fonds. Mit dabei sind allerdings die Initiatoren Macquarie und Alfred Wieder/HMW Emissionshaus, die Infrastrukturbeteiligungen bzw. direkt investierende Fonds aufgelegt haben. Ohne deren Berücksichtigung sind die größten auf Dachfonds ausgerichteten Anbieter RWB, KGAL, Wealthcap, MPC und BVT. Bemerkenswert: Laut Feri-Statistik haben sich in den vergangenen Jahren über 145 Anbieter mit Private Equity-Fonds zu etablieren versucht. Davon existiert jedoch heute ein Großteil gar nicht mehr, abgesehen davon, dass sie ohnehin über ein oder zwei Fondsemisionen nicht hinausgekommen sind. Den größten Zulauf hat die Branche in den Boomjahren 2005 bis 2007 gesehen, als gleich 90 Unternehmen das Initiatoren-Geschäft aufgenommen haben. Nach der Zahl der



Der erste Beitrag in der Portraitreihe über Dachfonds erschien in Ausgabe 8/2002.

aufgelegten Fonds ist RWB mit 23 Beteiligungen einsamer Spitzenreiter, vor Wealthcap und MPC Capital.

Aus dem Vollen schöpfen

Insgesamt 71 zumeist für private Anleger lancierte und nur selten direkt investierende Fonds hat das VentureCapital Magazin bislang seit der Ausgabe 8/2002 portraitiert. Die Liste bildet das breite Angebotsspektrum, aus dem Vermittler und Anleger bislang schöpfen konnten, ab und liest sich wie das Who-is-who der Emittenten. Premierenstücke, Fortsetzungsfolgen, große Fonds ebenso wie kleine und klassische, Feederfunds für Dachfonds und auch innovative Fonds haben um die Gunst der Privatinvestoren gebuhlt. Im Frühjahr hat mit der Credit Suisse erstmals eine Großbank einen Retail-Dachfonds ins Fundraising geschickt. Abgesehen davon spielen die Banken eine eher untergeordnete Rolle.

Premiere ohne Fortsetzung

Einen schwierigen Start ins Private Equity-Geschäft erlebten Lloyd Fonds und Sachsenfonds („Lehman Brothers für jedermann“, Ausgabe 1/2007). Denn deren erster im Sommer 2006 gemeinsam lancierter Dachfonds Global Partnership 1 hat sich an einem von Lehman Brothers aufgelegten, 1,5 Mrd. USD schweren Zielfonds beteiligt. Noch vor der Lehman-Pleite war der Anlegerzuspruch verhalten, sodass die Initiatoren die Option, die Zielfonds-Beteiligung von 25 auf 100 Mio. USD zu erhöhen, nicht gezogen haben. Der Dachfonds ist das bislang letzte Angebot der beiden Fondshäuser in diesem Segment. Aber auch andere bekannte Unternehmen haben bis dato nur einen Retailfonds auf den Markt gebracht: Golding Capital Partners, Norddeutsche Vermögen, die HSH-Tochter HGA Capital, die Ergo-Tochter Ideenkapital, Real I.S., Ökorenta und Dr. Peters.



Mit ihrem ersten Versuch landeten Lloyd Fonds und Sachsenfonds einen veritablen Flop.

Flexibilität bei der Produktgestaltung

Mangelnde Kreativität kann man den Emissionshäusern nicht vorwerfen. Auch sie gehen mit der Zeit, greifen Trends auf und liefern dem Vertrieb mundgerechte Angebote. Das gilt beispielsweise für umstrittene Ansparfonds, die etwa MPC Capital unter dem Produktnamen „Global Equity Step by Step“ aufgelegt hat („Mit Taschengeld in die große Welt“, 10/2002). Außerdem haben in der

jüngeren Vergangenheit Themen-, Länder- und Hybridfonds das Licht der Welt erblickt. Gesellschaften mit den Investitionsschwerpunkten Life Science, Cleantech, Secondaries oder europäischer Mittelstand

kamen ebenso wie

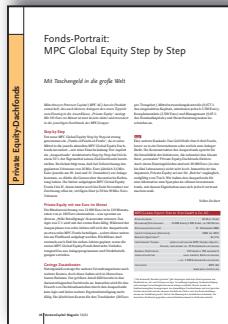
auf Asien ausgerichtete Vehikel in die Produktpalette. Vereinzelt durften die Fonds, z.B. von Wölbern Invest und MPC Capital, einen Teil des Kapitals für direkte Co-Investments einsetzen. Außerdem finden sich unter den Porträts auch zwei Infrastrukturfonds, die unter den geschlossenen Fonds für Privatanleger erst seit Kurzem eine eigene Assetklasse darstellen.

Rat und Tat von außen

In der Retrospektive fällt auf, dass Venture-Beteiligungen bei den bisherigen Dachfonds als Zielinvestments nur eine untergeordnete Rolle gespielt haben. Unter dem Strich konzentrierten sich die Initiatoren aber auf schnörkellose, klassische Dachfonds mit dem auf Europa und die USA gelegten Investitionsschwerpunkt. Außerdem dominieren kleine und mittlere Buyout-Firmen in den Portfolios. Von wesentlicher Bedeutung sind externe Dachfondsmanager bzw. Fund-of-funds, da nur die wenigsten Anbieter die geballte Private Equity-Kompetenz im eigenen Haus vorhalten. CAM (heute Sal. Oppenheim bzw. Deutsche Bank), Golding Capital, bmp, Allianz Private Equity Partners und Adveq sind einige der Fondspartner. Ohnedies gibt es bei den Top-Playern mit RWB AG und dem HMW Emissionshaus nur zwei Anbieter, die sich ausschließlich im Private Equity-Markt bewegen.

Exoten an der Börse

Im Frühjahr 2007 wurde das Zertifikat Private Equity Rumänien, das von ABN Amro emittiert wurde und heute zur RBS Royal Bank of Scotland gehört, vorgestellt („Rumänien auf einen Streich“, 5/2007). Das Wertpapier stellt im Ergebnis einen Dachfonds dar, wobei in den fünf Fonds, die den Basisindex bilden, damals 38% Aktien außerbörslicher



MPC Capital hat 2002 einen Ansparfonds aufgelegt.

Unternehmen steckten. Nach aktuellem Stand kann das endlos laufende Zertifikat hinsichtlich der Performance nicht überzeugen: Der Kurs auf Euro-Basis liegt nicht nur 80% unter dem Allzeit-hoch, sondern auch über 60% unter dem initialen Ausgabekurs. Nicht ganz so schlimm sieht es beim börsennotierten schweizerischen Dachfonds Absolute Private Equity aus („Buy-out-Fonds aus prominentem Hause“, 10/2003). Die Gesellschaft notiert seit Mai 2001 in USD an der Börse in Zürich. Die Aktie ist fast doppelt so teuer wie nach dem IPO. Allerdings beträgt der Wert gegenüber dem historischen Höchstkurs im Sommer 2008 nur mehr etwa 50%. Die Castle Private Equity („Breiter Marktquerschnitt“, 01/2004) notiert in CHF seit September 1998 und in USD seit Januar 2002 an der Schweizer Börse. Im Moment bewegt sich der USD-Kurs des Dachfonds etwa 25% unter den Erstnotierungen und rund 50% unter den Höchstkursen aus dem Sommer 2007.

Endergebnisse noch offen

Ende 2009 mussten erste Beteiligungen etwa von RWB, MPC Capital oder HCI nicht zuletzt wegen der jüngsten Finanz- und Wirtschaftskrise ihre Auflösung verschieben. Während RWB stets das Thesaurierungsmodell verfolgt, haben zahlreiche Beteiligungen bereits Auszahlungen an die Anleger vorgenommen. Zum Beispiel flossen aus den ersten sieben Gesellschaften von MPC Capital bis 31.12.2008 jeweils 5 bis 45% an die Investoren zurück. Allerdings hat der Initiator den Anlegern angekündigt, dass beim Global Equity 1 ein Teil der Einlagen verloren gehen könnte. Überdies herrscht in den ersten beiden Fonds Streit zwischen Management und Investoren über die Management Fee. Die ersten fünf Fonds von Nordcapital schütteten zwischen 6 und 67% an die Anleger aus. Die ersten vier Fonds von BVT haben zum selben Stichtag zwischen 10 und 73% des Eigenkapitals zurückgezahlt. Bei HCI Capital liegt die Quote bei 6 bis 77%. Damit lässt sich bislang noch nicht eindeutig sagen, ob und in welcher Höhe sich die Private Equity-Fonds für Privatanleger letztendlich rentieren.

Alexander Endlweber
redaktion@vc-magazin.de

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



Kapitalerhöhung mit Bezugsgeschenk Sole Lead Manager Entry Standard / 05-2010 	Kapitalerhöhung mit Bezugsgeschenk Sole Lead Manager Entry Standard / 03-2010 	IPO Sole Lead Manager Entry Standard 02-2010 
Designated Sponsoring Research General Standard seit 01-2010 	Kapitalerhöhung mit Bezugsgeschenk und prospektiflchige Zulassung Sole Lead Manager und Sole Bookrunner Prime Standard / 12-2009 	Aktienrückkauf Sole Lead Manager Prime Standard seit 11-2009 
Asset Deal Exklusiver Berater des Verkäufers Non-Public / 06-2009 	Kapitalerhöhung mit Bezugsgeschenk und prospektiflchige Zulassung Sole Lead Manager Prime Standard / 09-2009 	Designated Sponsoring Research Prime Standard seit 12-2008 
Kapitalerhöhung mit Bezugsgeschenk Sole Lead Manager Entry Standard / 10-2008 	Prospektiflchige Zulassung aus Kapitalerhöhung Sole Lead Manager General Standard / 05-2008 	Prospektiflchige Zulassung aus Kapitalerhöhung Sole Lead Manager General Standard / 05-2008 
Designated Sponsoring Research General Standard seit 02-2008 	Designated Sponsoring Research General Standard seit 08-2007 	Designated Sponsoring Research Prime Standard seit 07-2007 

Auszug Referenzen 2007 - 2010

„Ernste Allegorie oder witzige Symbolik“

PR-Spezialisten bewerten die Titelseiten des VentureCapital Magazins

Ausgabe 9/2009

Ira Wülfing, Geschäftsführerin, Ira Wülfing

Kommunikation:

Auch das VentureCapital Magazin kann sich dem Zeitgeist nicht entziehen und versucht, im Boom der allgegenwärtigen Kochthematik mit dem passenden Titelbild die Auflage hochzutreiben. Doch während sich in Bücherregal und Fernseher die Starköche das Messer in die Hand geben, würzt der GoingPublic Verlag seine Informationen mit den besten Rezepten alternativer Investmentklassen. Der freundliche Maître, ein Insider im Asset-Topf, röhrt tüchtig den Brei für Privatanleger an; der Leser kann bereits den exotischen Duft traumhafter Renditen erahnen.

Volker Northoff, Geschäftsführer, Northoff.Com:

 Pfiffig: Die Headline. Ein bekannter Spruch, treffend verfremdet. An diesen Titel habe ich mich sofort wieder erinnert. Er brachte mit vier Wörtern auf den Punkt, wie die Stimmung und Lage zu diesem Zeitpunkt war. Brei, wenig und nicht besonders heiß. Eine Headline, die aus sich selbst heraus die Kraft hat, ein Bild im Kopf zu erzeugen – hier gelingt die Kunst der verbalen Illustration. Das Bildmotiv ergibt sich fast von alleine. Und scheint die Grafik beflügelt zu haben: Dies war nämlich das einzige Cover, in dem das Bild aus seinem quadratischen Stammplatz ausbrechen durfte und hoch bis zum Magazintitel reichte. Vielleicht schafft das demnächst noch mal ein Koch oder Kellner ...

Ausgabe 3/2005

Corinna Bause, Geschäftsführerin, Vocato PR:

Sinnbild dafür, worum es bei Private Equity in Deutschland vor allem geht: Der Mittelstand, hier der Maschinenbau als einer der bedeutendsten Industriezweige in Deutschland, macht einen Strukturwandel durch: Gesellschafterwechsel und Modernisierung sind die großen Herausforderungen, die viele Unternehmen mit Beteiligungskapital meistern können. Die Räder drehen sich weiter, Private Equity dreht an den richtigen Stellschrauben.



Ausgabe 5/2008

Volker Northoff, Geschäftsführer, Northoff.Com:

Grottenschlecht: Lauter Köpfe. Der oben rechts trägt sogar noch einen Textbalken wie einen Doktorhut. Verschiedene Fotografen, wechselnde Hintergründe. Aber was soll die Grafik auch machen, wenn die Redaktion sagt: Neun Köpfe, andere Fotos haben wir nicht. Warum habe ich dieses Cover trotzdem ausgewählt? Weil das VentureCapital Magazin ein Medium für eine kleine, gut vernetzte Community ist. Business is people. Man guckt hin: Kenne ich einen von denen? Die Dynamik einer Branche spiegelt sich immer auch in den Personen, die ihr ein Gesicht geben. Also nicht grottenschlecht, sondern: Öfter mal Köpfe zeigen!



Ausgabe 6/2005

Ira Wülfing, Geschäftsführerin, Ira Wülfing

Kommunikation:

Während die allermeisten Medien sich in dieser Zeit auch bildlich vorwiegend auf die Investorenschelte beschränkten, verdeutlicht der Titel recht ansehnlich in Wort und Bild, wie nah die Akteure der Debatte doch beieinanderliegen – denn diesmal trägt Müntefering selbst das Heuschreckenkostüm. Der Politiker sieht sich im Geiste historischer Kapitalismuskritiker bereits ausziehen, die Schrecken das Fürchten zu lehren. Tatsächlich jedoch steuert er in Heuschreckenmanier schlichtweg das nächste Feld der Wählergunst an – schon seine plakativ gezückte Fliegenklatsche birgt nicht den Anschein einer effektiven Waffe gegen den auserkorenen Gegner.



Corinna Bause, Geschäftsführerin, Vocato PR:

Müntefering als Heuschrecke – einfach einschneidend. Das Cover zeigt, was der gesamten Branche einen Schock, aber in puncto Auftreten auch eine neue Richtung verpasst hat. Die Heuschreckendebatte hat bewirkt, dass Private Equity nun mit einer breiteren Öffentlichkeit kommuniziert. Zumindest übernehmen das mit Erfolg die Branchenverbände BVK und EVCA, die es immer wieder schaffen, die positiven Seiten des Beteiligungs geschäfts aufzuzeigen.



Ausgabe 12/2009

Corinna Bause, Geschäftsführerin, Vocato PR:

Für uns als PR-Agentur gilt: Schade, dass es so ein Cover im Dezember 2009 noch gibt. Das Magazin aber zeigt damit die Realität: Viele Private Equity-Akteure sind immer noch gerne verschwiegen, Kommunikation wird gedacht, aber nicht vollzogen. Mehr Offenheit der Investorenseite würde dem nach wie vor schwierigen Gesamt-Image der Branche auf die Sprünge helfen.



Ira Wülfing, Geschäftsführerin, Ira Wülfing Kommunikation:

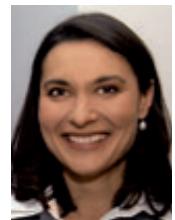
Die Signalfarben der Krawatte, Rot und Schwarz, verdeutlichen die Optionen der Kommentar-Frage – ja oder nein, hopp oder top. Das behandelte Thema allerdings, wie wichtig denn nun die Öffentlichkeitsarbeit für den Private Equity-Sektor sei, wäre vor ein paar Jahren vielleicht noch schwieriger zu beantworten gewesen, denn grau war alle Theorie. Doch wenn die Akteure der Öffentlichkeitsarbeit in aktuellen Krisenzeiten die Gelegenheit zur Beantwortung nur einer Frage hatten, dann zu dieser. Die Antwort? Unerlässlich wichtig! Ob wir aber kommentieren oder nicht, bleibt weiterhin offen.



„EIN UNVERWECHSELBARES GESICHT ENTWICKELT“

Kornelia Spodzieja, Managing Partner, Charles Barker Corporate Communications

Wir haben schon früh mit Respekt festgestellt, wie unbeirrt das junge VentureCapital Magazin an seinem Titel festhielt. Stand doch nach dem ersten Börsencrash des neuen Jahrhunderts – und kurz nach Gründung des Magazins – der Name für ein schwer in Misskredit geratenes Geschäft; gerade erst war ein Großteil der Start-ups samt zuvor scheinbar unbegrenztem, großzügig verteiltem Risikokapital schon wieder spurlos vom Neuen Markt verschwunden ...



Aber beharrlich informiert hier eine kompetente Redaktion – nun mit neuer thematischer Bandbreite – nach



Eigenkapital und Finanzierungen hungernde Unternehmen weiter über Investoren und deren Absichten (als das Beteiligungsgeschäft hierzulande noch kaum ein Begriff war), vermittelt zwischen Private Equity und Mittelstand, Banken und Beratern, bietet ein Forum für Diskussionen zwischen

Wissenschaftlern und Praktikern und nicht zuletzt ein verlässliches Medium für Informationen aus der Branche.

Ebenso beharrlich hat der Titel in zehn Jahren auch sein unverwechselbares „Gesicht“ entwickelt; ernste Allegorie oder witzige Symbolik in innovativer Bildsprache, stets exakt am Thema. Unser klarer Favorit ist das Cover 7-8/2009 – sachliche Feststellung („Käufer schieben Risiken auf Verkäufer“) kontrastiert mit emotionaler Bildmacht. Auf dem zweiten Platz die Ausgabe 3/2004: Die Kapitalquelle Business Angels („Lückentrüger oder Himmelsboten“) sanft ironisch hinterfragt. Dritter Platz für den 6/2005 – wunderbar einprägsam illustriert das Jahresthema „Heuschrecken“ samt der Angst, die umgeht. Glückwunsch!

Ausgabe 6/2006

Volker Northoff, Geschäftsführer, Northoff.Com:

Mein Favorit: die Botschaft hinter der Botschaft. Ein schönes Bild, edle Perlen, Schatzsuche. Aber wie entstehen Perlen? Durch eine kleines Körnchen in der Muschel, das diese dann mit Perlmutt umhüllt. Weil es zu stören scheint. Ist nicht mancher Venture Capital-Geber für die Firma, in die er investiert, auch erst einmal etwas störend? Mit neuen Anforderungen, neuen Personen, neuen Methoden? Dabei will man doch eigentlich nur sein Geld. Aber viele Firmenperlen sind erst so entstanden: durch die Störung von außen. Ein zeitlos gültiges Covermotiv für Nachdenker, jenseits aller Aktualität.



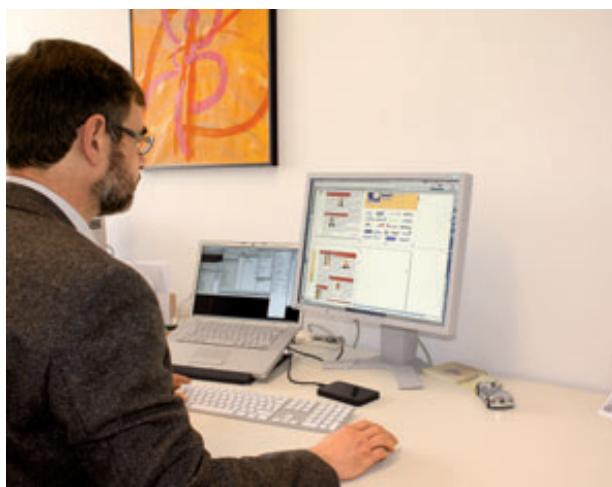
Von der Textsammlung zum druckfertigen Magazin

Ein Grafiker berichtet aus seinem Alltag

Wenigstens ein Redakteur zeigt sich immer prominent im VentureCapital Magazin – der Autor des Editorials. Daneben tauchen die schreibenden Kräfte des Hauses auch im Rahmen von Interviews auf, jedenfalls wenn Fotografen anwesend sind. Die Grafiker aber, die dem Magazin Form und Gestalt geben, verrichten still und leise im Hintergrund ihr Werk. Auch über die vielfältigen Arbeitsschritte vom Eingang der ersten Texte bis zur druckfertigen Fassung ist wenig bekannt.

Am Anfang steht der Seitenplan

Üblicherweise erscheint das VentureCapital Magazin im Vierwochen-Takt jeweils am letzten Freitag im Monat – und drei Gruppen tragen zu diesem Prozess bei. Die Redakteure machen sich etliche Wochen und Monate vorher Gedanken über den Inhalt, recherchieren, führen Interviews, schreiben eigene und stimmen externe Beiträge mit freien und Gastautoren ab. Daneben füllen die Kollegen aus der Marketingabteilung zahlreiche Seiten. Sie haben sich ebenfalls schon längere Zeit mit dem Magazin beschäftigt, sprechen im Vorfeld Marktteilnehmer an, zu denen der aktuelle Inhalt besonders gut passt und fragen schließlich Anzeigenvorlagen ab. All diese Vorbereitungen laufen schließlich im



Holger Aderhold ist einer von vier Grafikern im Verlag. Nach außen hin wirkt seine Arbeit wenig spektakulär.

Seitenplan zusammen, der sowohl Umfang und Abfolge der Redaktionsbeiträge als auch die Platzierung der verschiedenen Anzeigen regelt. Beginnen die Grafiker ihre Arbeit, liegt der Seitenplan in einer zumindest vorläufigen Version vor. Er ist sozusagen das Gerüst, die Gussform, die es nun mit Leben – sprich: gestalteten Seiten, Grafiken, Tabellen, Bildern – zu füllen gilt.

Die Reihenfolge bestimmt das Leben

Die einzelnen Seiten, Artikel und Themenbereiche entstehen nie im Rhythmus der späteren Seitenfolge. Entscheidend ist, wann einzelne Artikel fertiggestellt werden.



In der Redaktionskonferenz besprechen Markus Hofelich, Mathias Renz, Torsten Paßmann und Alexandra Rößer (v.l.n.r.) den aktuellen Stand.

Können Gastautoren vereinbarte Termine halten? Ist das Thema eher langfristiger Natur? Muss ein aktueller Bezug in den Text? Gerade Rubriken wie die „Auslese“ oder „Datenbank“ sollen den Lesern schließlich möglichst aktuelle Fakten und Entwicklungen bieten.

Gestaltung kennt keinen Feierabend

Ein Artikel kommt selten allein, meist hat unsere Lektorin drei bis vier gleichzeitig fertiggestellt. Jetzt läuft die Zeit: Schnell muss die Zuordnung zum Themenbereich und zur richtigen Seite erfolgen. Gehören Grafiken, Personen- und/oder Sachfotos zum Beitrag? Wie soll sich die Gestaltung in die Seitenfolge eingliedern? Ist es sinnvoll, den Inhalt durch eine etwas freiere Behandlung besonders zu unterstreichen? Sind diese Fragen geklärt, „fließt“ der Text ein, was heißt, dass er in unser Layoutprogramm übernommen wird. Den Fotos werden die drucktechnisch korrekten

DAS VENTURECAPITAL MAGAZIN IN ZAHLEN

• Anzahl der Ausgaben 2000–2010	118
• Gewicht je Exemplar (68 Seiten)	280 g
• Gesamtgewicht je Ausgabe (5.000 Exemplare)	1,4 t
• Anzahl Abbildungen je Ausgabe (ø 06/2009 bis 05/2010)	56
davon Grafiken	11
• Tabellen (ø 06/2009 bis 05/2010)	14

Parameter zugeordnet, in einem separaten Programm entstehen die zu integrierenden Grafiken. Schließlich kommen alle Elemente zusammen und ergeben den fertigen Artikel. Abschließend erfolgt der Feinumbruch: Im endgültigen Seitenbild wird überprüft, ob der Text für den Leser angenehm „läuft“ und ob alle Trennungen korrekt sind. Jeder Grafiker hat natürlich den Ehrgeiz, den Redakteuren so schnell und so gut wie möglich gestaltete Seiten bereitzustellen. Deshalb gibt es ab dieser Produktionsphase selten ein pünktliches Arbeitsende.

Kontrolle, Kontrolle, Kontrolle

Sind einige Artikel fertig, sieht sich der zuständige Redakteur die Seiten an. Passt die Form zum Inhalt? Wurde etwas vergessen? Passt die Gestaltung zum Rahmenlayout? Eventuelle Unstimmigkeiten werden beseitigt, dann kommen die jetzt fast druckfertigen Seiten ins Schlusslektorat. Einige Komma- oder Trennfehler können durchaus noch vorkommen. Erst nach Einarbeitung dieser Korrekturen schaut der Redakteur noch einmal das gesamte Heft durch, verbessert hier und da noch eine Bildunterschrift, eliminiert eine Wortwiederholung und, und, und ...

Grafiker und Redakteur sitzen dann gemeinsam vor dem Bildschirm, nehmen die letzten Änderungen vor. Unmittelbar darauf stellen wir die Druckvorlagen her. Das sind – wie derzeit fast generell üblich – speziell einge-



In die Schlusskontrolle des fast fertigen Magazins ist auch Katja Sauerbrey aus der Marketingabteilung eingebunden.

stellte PDF-Dateien, die dann direkt an die Druckerei gesendet werden. Damit ist der Grafiker-Part (fast) erledigt. Was fehlt, ist zunächst noch die Bereitstellung ausgewählter Texte für die Internetpräsentation. Und – zwei bis drei Tage später – das Nachsehen im gedruckten Exemplar, ob die eigenen Vorstellungen und Ideen der (gedruckten) Wirklichkeit standhalten. ■

Holger Aderhold
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

BUILDING VALUE THROUGH PARTNERSHIPS

BIO-EUROPE
16TH ANNUAL INTERNATIONAL
PARTNERING CONFERENCE

2010

NOVEMBER 15–17, 2010
MUNICH, GERMANY

INTERNATIONAL CONGRESS CENTRE MUNICH (ICM)

BIO-Europe is Europe's largest partnering conference, serving the global biotechnology industry. The conference provides an excellent opportunity to find potential partners for your products, initiate strategic alliances or tap into the international financing network.

Featuring EBD Group's sophisticated, web-based partnering system, partneringONE®, the event enables delegates to efficiently identify, meet and get partnerships started with companies across the life science value chain. In addition to productive partnering, BIO-Europe offers high level workshops, panels, company presentations and a lively exhibition.

For further information, please view our conference website at www.ebdgroup.com/bioeurope

EBD
GROUP

Bio
BIOTECHNOLOGY



Register by August 31 and save 200 euro!

©2010 EBD Group AG. All rights reserved. Munich by Rüdiger Sturm

Impressionen aus 10 Jahren



(Ausgabe 10/2006) Ralf Garrn, Euler Hermes Rating (li.), und Dr. Sonnfried Weber, BayBG (re.), im Gespräch mit dem damaligen Chefredakteur Andreas Uhde



(„Start-up 2010“) In den Räumlichkeiten der GoingPublic beantwortete Dörte Höppner vom BVK die Fragen des Redakteurs Torsten Paßmann.



(Ausgabe 12/2006) VC Magazin-Redakteur Mathias Renz (links) mit dem Remos-Piloten Hans-Jürgen Koch



(Ausgabe 7/2009) Wolfgang Pilüger, Berenberg Bank (li.), und Dr. Peter Laib, Adveq (mi.), im Gespräch mit Torsten Paßmann vom VentureCapital Magazin



(„Tech-Guide 2008“) Henry Wong (re.) von Garage Ventures trifft Andreas Uhde in Palo Alto



(Ausgabe 5/2008) Bei dem Panel „High-Tech Gründerfonds und Business Angels – Eisbrecher für Life Science-Start-ups?“ führte Markus Hofelich, GoingPublic Media, durch die Diskussion.



(„Tech-Guide 2008“) Dr. Cornelius Boersch und Daniel Wenzel von Mountain Partners im Gespräch mit Andreas Uhde (v.l.n.r.)



(Ausgabe 12/2008) Matthias Kröner erläutert Andreas Uhde die Internetangebote der Fidur-Gruppe.



(Ausgabe 11/2008) Michael Schneider (li.) empfing Mathias Renz in den Räumen der LfA Förderbank Bayern.



(„Mupet 2009“) Am Rande des Munich Private Equity Trainings 2009 traf Andreas Uhde (2. von re.) auf Detlef Specoviuss, Schultz & Braun (2. von li.).



(Ausgabe 6/2007) Dr. Stefan Breuer, KfW Bankengruppe (li.), und Dr. Peter Terhart, S-Reit, im Gespräch mit Andreas Uhde



(Ausgabe 12/2009) Ungewöhnliches Trio: Torsten Paßmann führte ein Interview mit Mattias Götz, LBBW Venture (re.), und Jochen Klüppel, Grazia Equity, der telefonisch zugeschaltet ist.



(Ausgabe 3/2010) In angenehmer Umgebung: Marc Thiery, Deutsche Private Equity, und Dr. Martina Ecker, Jefferies, im Interview mit Mathias Renz (re.)



(„Start-up 2010“) Im Innenhof des Münchener Technologiezentrums stellten sich (v.l.n.r.) Philipp Berner von ViCommerce, Werner Arndt vom MBPW und Torsten Paßmann der Fotografin.



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

CIB Frankfurt wird finanziert von:



Eine spannende Dekade auch für Redakteure

Erinnerungen an zehn Jahre VentureCapital Magazin

Seit dem 20. Mai 2000 ist das VentureCapital Magazin, inklusive dieser Jubiläumsausgabe, insgesamt 118-mal regulär erschienen. Dazu gab es bislang 53 Sonderbeilagen und Specials sowie 18 Sonderausgaben. In diesen zehn Jahren fand sich jeder Akteur, der in der deutschsprachigen Private Equity-Szene eine Rolle spielt, im Magazin wieder. Ebensowenig konnten die Redakteure in dieser Zeit zahlreiche spannende Erfahrungen sammeln – zu ihren persönlichen Highlights zählen u.a. Interviews mit Politikern und Nobelpreisträgern, eine Fahrt auf der legendären Sand Hill Road und ein Ausflug in die Luft.

Mahnung und Ansporn

„Die Anfangsjahre und die Durststrecke von 2001 bis 2003 waren steinig und kein Zuckerschlecken“, erinnert sich Mathias Renz. Im Reigen der bislang vier Chefredakteure bzw. Redaktionsleiter sowie der kleinen Schar von Redakteuren und freien Autoren des VentureCapital Magazins nimmt er eine Sonderstellung ein: Er hat die Entwicklung des Magazins fast seit der Gründung vor zehn Jahren aktiv begleitet – er gehört dem Team bereits seit 2001 an. Das selbst Erlebte ist ihm aber auch Mahnung und Ansporn zugleich: „Heute sind wir etabliert und relativ erfolgreich. Die Entwicklung, die das Magazin genommen hat, sollte unser Antrieb sein, uns weiterhin kontinuierlich zu verbessern.“ Ein deutliches Zeichen für die inhaltliche Entwicklung sind Ehrungen für Artikel. So erlebte

Andreas Uhde seinen ersten „VentureCapital Magazin- Glücksmoment“ am 6. Mai 2004, als er – damals noch als freier Autor und weniger als zwei Jahre nach Abschluss seines Studiums – für den Artikel „Visionen 2004 – Private Equity lohnt sich wieder“ (Ausgabe 1/2004) mit dem 2. Europäischen Private Equity Award ausgezeichnet wurde. Die beiden anderen Preisträger waren die weitaus erfahreneren Journalisten Walther Becker (Börsen-Zeitung) und Tom Bawden (The Times).



Von der Nachschicht auf die Gartenliege

Auch Markus Hofelich dokumentiert diese permanente Verbesserung. Von 2002 an bis Ende 2006 verantwortete er als Projektleiter die Sonderausgaben des VentureCapital Magazins, von denen er eine zum eigenständigen Magazin weiterentwickelte.

„Im April 2003 erschien erstmals eine Sonderausgabe zum Thema Mittelstandsfinanzierung. Es ist schön, dass daraus die Unternehmeredition mit aktuell

sechs Ausgaben pro Jahr entstanden ist“, zeigt er sich begeistert. Im Februar 2006 stieß Uhde dann fest zur Redaktion des VentureCapital Magazins – und zeigte direkt Einsatzbereitschaft rund um die Uhr. „Aller Anfang ist schwer – und so führte einer der ersten Drucklegungstermine dazu, dass Mathias Renz und ich eine Nacht durchgearbeitet haben, um das pünktliche Erscheinen des Heftes zu gewährleisten“, erinnert er sich. „Als das Werk gegen Mittag vollbracht war, gönnten wir uns ein Bier beim Mexikaner nebenan“, schmunzelt Renz. Und der aus München zum damaligen Firmensitz in Wolfratshausen pendelnde, designierte Chefredakteur Uhde gönnte sich anschließend eine Auszeit auf der Gartenliege der Familie Renz im Nachbarort Geretsried.

Perlen in Bleiwüsten

Auch der 9. Juni 2006 war für Uhde ein besonderer Tag: „Am Vormittag führte ich ein Interview mit Andrew Dechet, Partner der Texas Pacific Group, die wegen des radikalen Vorgehens beim Armaturenhersteller Grohe heftige Kritik einstecken musste.“ Dechet stand Rede und Antwort und bereichert Ausgabe 7/2006 des VentureCapital Magazins um einen hochkarätigen Beitrag. Dass sich Dechet in München aufhielt, lag allerdings – so schön es wäre – weniger am Interviewtermin, sondern am Eröffnungsspiel der Fußball-WM am Nachmittag.

80 | VentureCapital Magazin 6/2010

www.vc-magazin.de

Den US-amerikanischen Markt im Visier

Der Flugzeugbauer Remos Aircraft auf Expansionskurs

Seit ein paar Jahren kann Remos Aircraft auf keinen besseren Zeitpunkt hoffen, um in die USA zu vieren, wo die Flugzeugindustrie nach rund 250 Jahren Fußfahrtzeit – und nach einer längeren Phase der stagnierenden Entwicklung – wieder aufgewacht ist. Seine G3 ist eine der wenigen, die auf dem Markt sind, die auf dem heimischen Markt ankommt.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Die G3 ist eine leichtgewichtige, aber dennoch robuste und hochwertig verarbeitete Flugzeug-3-axes-Steuerplatte, die mit einer elektrischen Motor- und Akkupackung ausgestattet ist. Ein großer Akku ermöglicht eine Flugzeit von bis zu 15 Minuten.

Remos G3. Foto: Remos Aircraft

Stellvertretend für Remos: Alexander Hahn, der durch sein Vor-

treten der Flugzeugbau- und Flugsportbranche in den USA einflussreicher ist als viele andere. Seine Flugzeuge sind in den USA weit verbreitet.

„Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Die Flugzeuge sind in den USA wahrscheinlich am meisten im Einsatz. Ganz oben auf der Rangliste der verkaufte Flugzeuge steht die G3. Sie ist die am häufigsten verkauftene Flugzeugart in den USA.“

Early Stage & Expansion

38 | VehiculCup Magazin 12/2016

www.vcmagazin.de

Titel

über Listed Private Equity. „Eigentlich war das eine staubtrockene Angelegenheit – reine Textrecherche in Geschäftsberichten und Emissionsprospekt. Es ist aber sehr befriedigend, wenn man in solchen Bleiwüsten die Perlen findet“, erklärt er. Vor allem KKR und Blackstone hatten den Neuaktionären einige deftige Nachteile in den Prospekt geschrieben.

Feedback auf den Investoren-Test

Zwei Jahre später arbeitet die Redaktion mithilfe eines Gründers in spe an einem Artikel, der einen Aha-Effekt nach sich zieht. „Noch nie haben wir so viele Reaktionen von Lesern bekommen wie auf diesen Beitrag“, erzählen Paßmann und Renz. Der Hintergrund: Für die Titelstory in Ausgabe 7–8/2008 wird ohne Rückschlussmöglichkeit auf das Magazin ein echter Businessplan an 50 deutsche

Frühphaseninvestoren versandt und die Antwortzeit gemessen. Das Ergebnis ist durchwachsen – und die anschließende Verwunderung über das Abschneiden bei dem ein oder anderen Investor groß.

Redakteure auf Reisen

Um das internationale Netzwerk auszubauen, reiste Andreas Uhde anlässlich der Venture Capital Investing Conference im Sommer 2008 nach San Francisco. Einen Tag verbringt er damit, Gesprächspartner im Silicon Valley aufzusuchen. „Die legendäre Sand Hill Road abzufahren, dort Gespräche zu führen und den Firmensitz von Kleiner Perkins und Sequoia zu sehen, war für mich etwas sehr Besonderes.“ Torsten Paßmann denkt ebenfalls gerne an eine Rundreise zurück: „Im Laufe des Jahres 2008 war ich für eine Beitragsreihe über das Netzwerk Innovationsfinanzierung u.a. in Hamburg, Magdeburg und Dortmund. Es macht unglaublich viel Spaß, sich vor Ort mit Gründern und Investoren auszutauschen und sich selbst ein Bild von der jeweiligen Gründerszene zu machen.“ Für ein einziges Interview reiste Andreas Uhde dann im Herbst 2008 nach Heidelberg. Der Krebsforscher Prof. Dr. Harald zur Hausen wurde mit dem Nobelpreis ausgezeichnet und alle großen Fernsehsender und überregionalen Zeitungen eilten nach Heidelberg, um mit dem Preisträger zu sprechen. Auch das VentureCapital Magazin bekommt einen Termin. Vielleicht hat sich zur Hausen ja über Uhdes Hinweis gefreut, dass er am gleichen Tag Geburtstag hat? Auf jeden Fall fühlten wir uns geehrt und staunten nicht schlecht, als kurz nach Erscheinen der Ausgabe mit dem Interview ein anerkennender, von zur Hausen unterzeichneter Brief in der Redaktion eintraf.

redaktion@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



„Ich sehe keine längerfristige Krise“

Eine Auswahl der besten Zitate aus zehn Jahren VentureCapital Magazin



„Auch wenn im Bereich E-Commerce derzeit Skepsis vorherrscht – das Internetgeschäft ist nicht tot. Die Kurseinbrüche am Neuen Markt haben eben manchen Hype abgelöst. Das sind natürliche Konsolidierungstendenzen, und ich halte das für eine gesunde Entwicklung. Ich sehe keine längerfristige Krise.“
(4/2001)

Dr. Holger Frommann, damals Geschäftsführer des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften, in einem Interview mit Martin Korte und Mathias Renz.



„Wenn Sie bei einer Hedgefonds-Strategie einmal nicht verstehen, was sie bedeutet, fragen Sie ruhig nach. Denn da sind Houdini und David Copperfield auf der Bühne und lassen gemeinsam einen Zug verschwinden – und wahrscheinlich kommt der aus Ihrer Tasche!“
(10/2006)

Dr. Hans Albrecht, Managing Director von Nordwind Capital, während einer Podiumsdiskussion auf der Private Equity-Konferenz der Financial Times Deutschland am 6. September 2006 in Königstein bei Frankfurt.

„Das Geschehen an den Märkten wird durch Stimmungen bestimmt, und der Mensch ist halt ein Esel. Die Anleger werden deshalb auch auf den nächsten Hype aufspringen.“ (8/2002)

Wolfgang Lubert, Geschäftsführer der EnjoyVenture Management GmbH, beim Roundtable des VentureCapital Magazins am 20. Juni 2002.



„Der Fiskus soll hilfreich sein, aber blöd ist er auch nicht. Wir würden gern etwas anders machen, wenn sich nicht nach jeder Gesetzesänderung eine Armada an Steuerspezialisten und Rechtsanwälten mit horrendem Aufwand daran machen würde, neue Schlupflöcher zu finden. Das ist kontraproduktiv.“
(6/2008)



Bundesfinanzminister Peer Steinbrück bei seinem Besuch im Innovations- und Gründerzentrum Biotech in Martinsried am 15. Mai 2008 anlässlich der kontroversen Diskussion zum Private Equity-Gesetz.



„In den Achtzigern gab es keine Biotechnologie in Deutschland. Es gab sie auf akademischem Sektor und in der Wissenschaft, aber nicht als Industrie, und es war purer Zufall, dass wir damals (1986 – Anm. d. Red.) Qiagen ins Portfolio aufgenommen haben.“ (10/2002)

Dr. Helmut Schühsler, Managing Partner bei TVM Capital Management.



„Nichts ist blöder als ein Venture Capital-Fonds ohne Capital – und davon gibt es in Deutschland viele.“ (9/2008)
Dr. Hendrik Brandis, geschäftsführender Gesellschafter der Earlybird Venture-Capital GmbH & Co. KG, während eines Pressegesprächs am 12. August 2008 in Frankfurt anlässlich der Schließung des Fonds Earlybird IV mit 127 Mio. EUR.



„Was ist ein Optimist? Ein Banker, der sonntags noch fünf Hemden bügelt.“
(3/2009)



Klaus Fickert, geschäftsführender Gesellschafter des Hamburger Emissionshauses König & Cie., zu Beginn seines Vortrags auf dem Fonds professionell-Kongress in Mannheim am 28. Januar 2009.

„The more we create differences between ourselves – Venture Capital, Buyout-Mega-Buyout-Investors – the more difficult it will become to promote our interests in Brussels and with other regulatory bodies.“ (7/2006)

Max Burger-Calderon, Partner bei Apax Partners, im Rahmen einer Podiumsdiskussion am 15. Juni 2006 auf dem EVCA-Symposium in Monte Carlo.

Sjberwin

Private Equity



www.sjberwin.com

SJ Berwin LLP is a limited liability partnership registered in England no OC313176.

SJ Berwin LLP or an affiliated undertaking has an office in Berlin, Brussels, Dubai, Frankfurt, Hong Kong, London, Madrid, Milan, Munich, Paris, Shanghai and Turin. © SJ Berwin LLP 2010.



10 Jahre VC Magazin – Alles Gute zum Geburtstag!

Erfolg hat, wer sich stetig wandelt. Die TVM Capital Life Science und Healthcare Gruppe gibt deshalb ab sofort eine noch differenziertere Antwort auf die neuen Anforderungen in unserem Markt:

- Unser *Life Science Venture Team* beteiligt sich mit Frühphasenfinanzierung an innovativen Life Science Unternehmen. Der Schwerpunkt unserer Beteiligungen liegt dabei auf neuen Technologien zur Entwicklung innovativer Produkte sowie neuen medizinischen Wirkstoffen und medizintechnischen Geräten.
- Das *Healthcare Private Equity Team* beteiligt sich mit Wachstumskapital und durch Buyouts an mittelständischen, stark wachstumsorientierten Unternehmen aus den Bereichen Pharmazie, Diagnostik und Medizintechnik, sowie an Dienstleistungsunternehmen der Gesundheitswirtschaft.

TVM Capital beteiligt sich also mit zwei Teams und mit zwei Konzepten, nämlich *Life Science Venture Capital* und *Healthcare Private Equity*, an wachstumsstarken Unternehmen aus dem Gesundheitsmarkt.

So können wir noch besser auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer unternehmerischen Partner eingehen.