

VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur



Appetit auf Übernahmen nimmt (langsam) zu

Stärkere M&A-Belebung im Herbst erwartet

„Chinesen sind pragmatische Unternehmer“

INTERVIEW MIT SEBASTIAN KÜBLER,
TAISHAN INVEST AG

Wirtschaftliche Ziele und strategisches Interesse

INVESTOR IM PORTRAIT: ROBERT BOSCH
VENTURE CAPITAL GMBH

Leise Power aus der Steckdose

GOVECS WILL DEN EUROPÄISCHEN MARKT „AUFROLLERN“



Hier
drin:
Geld von der
NRW.BANK

Wir stärken Ihr Eigenkapital.

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



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Editorial

Leidenschaft und Verantwortung

Liebe Leserinnen und Leser,

von Ende April bis Anfang Juni fanden hierzulande einige Veranstaltungen statt, auf denen Investoren auf zahlreiche Entrepreneure gestoßen sind, die gestalten wollen, die Wege suchen und die leidenschaftlich für ihre jeweilige Vision kämpfen. Gemeint sind hier u.a. das Eigenkapitalforum, welches die KfW Bankengruppe mittlerweile seit 15 Jahren für junge Unternehmen organisiert (Bericht S. 47), sowie der Family Day des High-Tech Gründerfonds, der außerdem noch die High-Tech Partnering Conference zur Serie ausbauen möchte (siehe S. 30–31). Mit diesen Veranstaltungen unterstützen diese Institutionen, die (vorwiegend) öffentlich getragen sind, nachhaltig die Entwicklung der Gründerszene. KfW und High-Tech Gründerfonds zeigen damit, wie gelebte Verantwortung aussieht.

Teile der politischen Elite dieses Landes dagegen demonstrieren eindrucksvoll das Gegenteil. So ist zum Beispiel das Ringen um eine Regierungskoalition in Deutschlands bevölkerungsreichstem Bundesland Nordrhein-Westfalen ein Trauerspiel. Im Rahmen der Landtagswahl haben vor allem FDP und die Grünen, aber auch die SPD, von „staatsbürgerlicher Verantwortung“ gesprochen und doch Gespräche mit anderen Parteien ausgeschlossen. Die wochenlange Hängepartie ist bedröhter Ausdruck dafür, dass parteiliche Interessen und Eitelkeiten Vorrang vor dem Gemeinwohl haben.

Ähnliches gilt auch für die Suche nach einem neuen Bundespräsidenten: Selten trat so offen wie jetzt zutage, dass weniger die Eignung des Kandidaten als Fragen des Machterhalts bzw. -erwerbs das Nominierungsprozedere bestimmen. Vielen Bürgern fehlt aber das Verständnis für diese Prozesse, daher führt der



Torsten Paßmann, Redaktionsleiter

Vorgang zu einem starken Kratzer im Lack des politischen Systems. Ebenfalls einen Anteil an diesem Schaden trägt Horst Köhler. Vorgänger im Amt wie Richard von Weizsäcker oder Roman Herzog haben eindrucksvoll Glanzlichter gesetzt – an Köhler wird man sich erinnern, weil er sich offiziell wegen „mangelnden Respekts“ aus der Verantwortung gestohlen hat.

Andere Signale sendet die heimische Venture Capital-Industrie: Nach vier Jahren als Vorstandsmitglied des europäischen Branchenverbandes EVCA stieg Uli Fricke zur Vorsitzenden auf (siehe Interview S. 8–9). Als Managing Partner bei Triangle Venture ist sie eigentlich gebührend ausgelastet – in ihr brennt allerdings eine Leidenschaft, sich ein Jahr lang noch stärker als bisher für die Branche einzusetzen. So sieht gelebte Verantwortung aus. ■

Torsten Paßmann

torsten.passmann@vc-magazin.de



CORPORATE FINANCING ADVISORY

■ Equity Capital

- Pre-IPO-financing
- Public
- Private
- AIPO-Advisory

■ Debt Capital

- Short term
- Long term
- Hybrid
- Mezzanine

FCF, a Corporate Financing specialist, arranging, structuring and placing equity and debt capital for private and listed small-/ midcap companies, is proud to co-organise again the PRIVATE COMPANY TRACK at the Deutsches Eigenkapitalforum 2010 in cooperation with the organisers Deutsche Börse Group and KfW.

**Top 25 Private Company Track
on November 22-24 in Frankfurt at**



- Company Presentations: 25 capital-seeking, private small and medium sized companies will have the opportunity to present in front of leading investors
- Matching Dinner: Exclusive dinner connecting the 25 presenting companies with leading investors in an exclusive networking and dinner format
- Registration: Interested private companies can register with FCF
steffen.schneider@fcfcompany.com,
+49-89-2060409131

- 3 Editorial**
Leidenschaft und Verantwortung

Auslese

- 6 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 12 Appetit auf Übernahmen nimmt (langsam) zu**
Stärkere M&A-Belebung im Herbst erwartet

Märkte & Zahlen

- 18 Vis-à-vis**
„Beim Exit gibt es Potenzial für Konflikte“
Interview mit Dr. Paul-Josef Patt, eCapital Entrepreneurial Partners, und Dirk Nachtigal, BASF Venture Capital
- 20 Menschen & Macher**
Dr. Stefan Hepp
Teil 43 der Serie
- 22 Vielerorts steile Lernkurven**
Aktueller Stimmungsbericht aus China
- 24 E-Mobilität zwischen Förderung, Vorgaben und Verdrängung**
Möglichkeiten und Hindernisse einer Zukunftsindustrie



- 12 Appetit auf Übernahmen nimmt (langsam) zu**

Stärkere M&A-Belebung im Herbst erwartet

Am Markt für Fusionen und Übernahmen weicht die Unsicherheit seit Monaten neuer Zuversicht. Im Herbst und Winter soll sich die Belebung verstärken, erwarten M&A-Berater. Nicht nur die Investoren, sondern auch die Banken seien wieder etwas mutiger geworden, was die Finanzierung angeht. Allerdings wird nach wie vor auf jedes Detail geachtet, das Risikobewusstsein vor einem Dealabschluss ist immer noch sehr hoch.



- 28 „Die Chinesen sind sehr pragmatische Unternehmer“**

Interview mit Sebastian Kübler, Gründungspartner der Taishan Invest AG

Über den Status als „Werkbank der Welt“ hinaus hat sich in China in den vergangenen Jahren auch eine veritable Gründerszene entwickelt. Als Business Angel ist Sebastian Kübler von Taishan Invest nah am Puls der Szene und berichtet von aktuellen Gründertrends, dem Verhältnis von Nachahmung und Innovationsgeist sowie den Wegen, als Gründer oder Investor den Markteintritt in China zu wagen.

- 26 Executive Talk**
„Investoren in Bundesligaver-eine sollten eine Haltefrist von zehn Jahren haben“
Interview mit Martin Kind, Präsident von Hannover 96

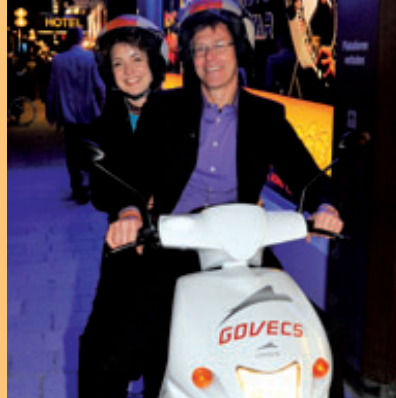
Early Stage & Expansion

- 28 „Die Chinesen sind sehr pragmatische Unternehmer“**
Interview mit Sebastian Kübler, Gründungspartner der Taishan Invest AG
- 29 VC-Kolumne von Paul Jozefak, Neuhaus Partners**
Die Zeit für Location Based Services ist gekommen
- 30 Stetig auf Wachstumskurs**
Vierte Auflage des „Family Day“ mit Besucherrekord
- 32 Investor im Portrait**
Neben wirtschaftlichen Zielen auch strategisches Interesse
Teil 105: Robert Bosch Venture Capital GmbH

- 34 Stimmverbote als Stolpersteine für Investoren und Gründer**
Unsichere Reichweite durch Rechtsprechung
Hans-Joachim Schreiber, Dr. Andreas Kleinknecht, Peters, Schönberger & Partner

Mittelstand/Buyouts

- 36 Harmonisierung des Einkaufs in M&A-Prozessen**
Wie Unternehmen ihren wichtigsten Kostenhebel optimal integrieren
Christian Michalak, Kerkhoff Consulting
- 38 „Investoren fordern heute mehr Transparenz“**
Interview mit Mathias Schumacher, Managing Director bei Duff & Phelps Ltd.
- 40 M&A-Kolumne von Julian Ostertag, Benjamin Krahmer, Jupiter Capital Partners**
Buy&Build – die „noblere“ Private Equity Strategie
Welche Branchen könnten davon profitieren?



32 Neben wirtschaftlichen Zielen auch strategisches Interesse

Investor im Portrait: Robert Bosch Venture Capital GmbH

Um die Jahrtausendwende herum hat es für Konzerne fast schon zum guten Ton gehört, hauseigene Venture Capital-Gesellschaften zu unterhalten. Nach dem Platzen der Börsenblase hat Konzernraison aber vielfach zu Schließungen geführt. Diesen Weg wird Robert Bosch Venture Capital voraussichtlich nicht beschreiten – der erste „Fonds“ des Unternehmens wurde 2008 bewusst auf zehn Jahre geplant.

50 Leise Power aus der Steckdose

Govecs will den europäischen Markt „aufrollern“

Die Benzinpreise steigen unaufhaltsam, Verkehrslärm macht Anwohnern zu schaffen, Großstädte richten Umweltzonen ein, um die CO₂-Emissionen einzudämmen. Bei der Suche nach einer Lösung für diese Probleme setzt Govecs auf Nachhaltigkeit: Am wachsenden europäischen Markt für Elektromobilität will sich das Unternehmen mit leisen, emissionsfreien Elektrorollern als Premiumhersteller positionieren.

Private Equity-Dachfonds

42 „Die Argumente für Indien und China sind überzeugend“

Interview mit Norman Lemke, Vorstand der RWB AG

43 Dachfonds-News

44 Von Hedgefonds bis Agrarland

Experten diskutierten über ganzheitliche Portfolioallokation

45 Fondsportrait

Dachfonds mit italienischer Kapitalgarantie

WealthCap Private Equity 12 Balance

48 10 Jahre VentureCapital Magazin

Impressionen von der Jubiläumsfeier

50 Case Study

Leise Power aus der Steckdose
Govecs will den europäischen Markt „aufrollern“

52 „Einfach gründen, statt sich Sorgen zu machen“

Interview mit Rolf Heiler, Vorstandsvorsitzender und Gründer der Heiler Software AG

53 Elevator Pitch

– LinguLab GmbH
– Snoccer GmbH

63 Zitat des Monats

63 Ausblick/Impressum

64 Stellenmarkt

In Kooperation mit

eFINANCIALCAREERS.DE
Die Finanz-Jobkörner

66 People

66 Soeben erschienen

Entrepreneurship

46 Entrepreneurship-Flash

47 Innovative Unternehmer trafen Investoren

Rund 450 Teilnehmer beim Deutschen Eigenkapitalforum Frühjahr 2010

Datenbank

54 Deal-Monitor

62 Events

Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

UNTER WWW.VC-MAGAZIN.DE

- ALLE 105 TEILE DER SERIE
INVESTOR IM PORTRAIT
- ALLE DACHFONDS-PORTRAITS
- DIE SERIE BUSINESS ANGEL-NETZWERKE
- EIN AKTUELLES INTERVIEW
- ... UND VIELES MEHR!

Private Equity-Regulierung

Neues aus Brüssel

Von Dörte Höppner, Geschäftsführerin des BVK

Seit Ende Mai findet der Trilog zur AIFM-Richtlinie statt – ein Treffen zwischen Ministerrat, EU-Parlament und -Kommission. Ziel ist es, eine gemeinsame Linie bezüglich AIFM zu finden. In sechs Terminen versuchen die Akteure, sich auf eine gemeinsame Entwurfsfassung zu verständigen. Im Juli soll bereits das Parlament darüber abstimmen. Besonders umstritten ist die Drittstaatenregelung. Dabei geht es um die Frage, ob und wie lange die nationalen Private Placement-Regimes weitergeführt werden können. Der Ministerrat will diese unbedingt behalten und möchte den Drittstaaten-Fondsmanagern nur ungern einen EU-Passport zubilligen. Das Parlament setzt sich für einen Übergang hin zu einem EU-Passport-System für Drittstaaten-Fondsmanager ein, womit automatisch ein gemeinsamer Standard für eine Art EU Private Placement-Regime etabliert wäre. Sollte kein gemeinsamer Entwurf bis Ende Juni vorliegen, würde frühestens im Herbst eine Einigung erfolgen – dann unter belgischer Ratspräsidentschaft.

Ranking des Monats

China und Indien haben Nase vorn

DIE ATTRAKTIVSTEN LÄNDER IN ASIEN/PAZIFIK AUS INVESTORENSICHT

Buyout		Venture/Growth Capital	
1	Australien	1	China
2	China	2	Indien
3	Indien	3	Taiwan
	Taiwan	4	Korea
	Korea	5	Australien
6	Japan	6	Japan

Quelle: Global Private Equity Barometer Summer 2010, Collier Capital

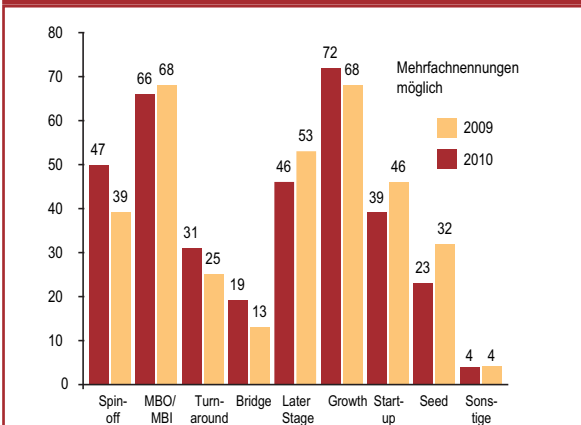
In den Bereichen Venture und Growth Capital stehen China und Indien ganz oben in der Gunst der Investoren. Die beiden Länder werden in den nächsten zwei Jahren einen deutlichen Zufluss an Beteiligungskapital sehen, prognostiziert das Global Private Equity Barometer des Investors Collier Capital. 53% der befragten Beteiligungsgesellschaften weltweit gaben an, ihr Engagement in China ausbauen oder neu starten zu wollen, 44% der Investoren planen dies für Indien. Im Bereich Buyouts halten die Beteiligungsunternehmen Australien für das attraktivste Anlageziel der Region.

Grafik des Monats

Venture Capital hinkt hinterher

Venture Capital-Investitionen in Deutschland werden zunehmend unbeliebter: Binnen Jahresfrist sank die Bereitschaft der Kapitalgeber, sich in den Segmenten Start-up bzw. Seed zu engagieren, um 7 bzw. 9%. Einen ähnlichen Rückgang um ebenfalls 7% verzeichnete sonst nur der Bereich Later Stage. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Erhebung des Beratungsunternehmens Rödl & Partner. Den höchsten Zuspruch mit 72% erntete das Growth-Segment, das höchste Wachstum um 8% wurde für Spin-offs beobachtet.

NEU-BETEILIGUNGEN NACH PHASEN DES UNTERNEHMENSZYKLUS



Quelle: Rödl & Partner

Unternehmen des Monats

Bigpoint ausgezeichnet

Gleich zwei Auszeichnungen gewann das deutsche Gaming-Portal Bigpoint bei der Verleihung der Media Momentum Awards 2010. Bigpoint wurde zum wachstumsstärksten unter den größeren Unternehmen in Europa (ab 10 Mio. EUR Umsatz) gekürt und erhielt außerdem den „Uniqueness of Offering Award“. Die britische Investmentbank GP Bullhound vergibt die Awards jährlich an die wachstumsstärksten Internetunternehmen in Europa. Teilnahmeberechtigt waren Firmen mit Hauptsitz in Europa und einem Mindestumsatz von 1,5 Mio. EUR.

DIGITALE MEDIEN: DIE WACHSTUMSSTÄRKSTEN DEUTSCHEN UNTERNEHMEN

Rang	Start-up	Firmensitz	Umsatzwachstum in %
2	Music Networkx	Köln	701
5	BuyVIP	Frankfurt	287
9	Experteer	München	156
13	Bigpoint	Hamburg	124
20	Frogster Interactive Pictures	Berlin	88
29	spot-media	Hamburg	59
30	Euroweb Group	Düsseldorf	57
34	YOC	Berlin	48
35	nexum	Köln	46
41	Wiethe Interaktiv	Georgsmarienhütte	37

Quelle: Media Momentum Awards 2010

RWB Special Market Fonds

Die III. Generation



RWB

Spezialist für Private Equity

Jetzt informieren unter: www.rwb-ag.de

Uli Fricke von Triangle übernimmt EVCA-Vorsitz

Gute Nachrichten für die hiesige Investorenzene: Bereits zum dritten Mal innerhalb von zwölf Jahren steht nach Falk Straszeg (Extorel) und Helmut Schühler (TVM Capital) wieder ein Akteur der deutschen Private Equity-Branche dem europäischen Dachverband EVCA (European Private Equity & Venture Capital Association) vor. Mitte Juni folgte Uli Fricke, Mitgründerin und Geschäftsführerin der Triangle Venture Capital Group, auf Richard Wilson von Apax Partners, der turnusgemäß den Staffelstab weitergab. Fricke, die 1997 in das Beteiligungsgeschäft einstieg, verfügt bereits über umfangreiche Gremienerfahrung in der EVCA. 2006 wurde sie Mitglied des Vorstands, seit 2008 gehört sie auch dem Public Affairs Executive an, dessen Leitung ihr jetzt ebenfalls obliegt.

VC Magazin: Frau Fricke, was hat Sie an der Aufgabe gereizt?

Fricke: Es war die prinzipielle Überlegung, dass man sich entweder beschweren kann oder Initiative ergreifen für die Themen, die einem am Herzen liegen. Darüber hinaus leben wir in einer spannenden Zeit, denn die Schlagworte AIFM, Solvency II und Basel III werden zu großen Veränderungen der Private Equity-Branche führen. Es gibt sehr viel Gestaltungsnotwendigkeit, aber auch -spielraum, und es freut mich, wenn ich meinen Beitrag leisten kann.

VC Magazin: Von außen betrachtet hatte die EVCA seit dem Platzen der Internetblase 2000 einen Buyout-Schwerpunkt. Wie kam es zu Ihrer Wahl?

Fricke: In der Außenwahrnehmung ist dieser Eindruck sicherlich richtig, die Realität ist jedoch eine andere. Ich bin seit einigen Jahren im Vorstand und konnte hautnah miterleben, was vor allem in den letzten zwei Jahren im Bereich Early Stage bewegt wurde. Besonders mit dem umfangreichen White Paper zu Venture Capital haben wir in Brüssel bei der EU sehr viel positive Aufmerksamkeit erzeugt.

VC Magazin: In der offiziellen Meldung wurde explizit hervorgehoben, dass Sie auch dem Public Affairs Executive vorstehen. Was bedeutet das?

Fricke: Dieses Gremium ist mit Vertretern aller großen nationalen Beteiligungsverbände

Anzeige

Frisch aus der Druckerpresse: Was Sie immer schon über Private Equity wissen wollten. Ein Lesebuch.

Schon wieder ein Private Equity-Buch ... Keine Angst. Dies ist nicht wieder eines dieser trockenen Lehrbücher. Es ist ein Einblick in die Welt von Private Equity. In die Praxis. Ins wirkliche Leben. Wie es so zugeht, wenn Unternehmer auf Investoren treffen, welche Missverständnisse und Vorurteile dabei eine Rolle spielen – und wie man sie ausräumt. Leute, die das Geschäft seit vielen Jahren kennen, schreiben in bisweilen bemerkenswerter Offenheit über ihr Business, ihre Erfahrungen – und auch über die eine oder andere Sternstunde menschlicher Begegnungen. Man kann das Buch als Ratgeber nutzen. Der Bogen reicht von der Anbahnung bis zum Verkauf einer Beteiligung. Und immer wieder geht es um das Miteinander zwischen Unternehmer und Investor, sei es bei der Auswahl des richtigen Partners, in der laufenden Zusammenarbeit, oder im Zusammenhang mit dem berühmt-berüchtigten Exit. Dass Private Equity-Modelle aber nicht immer zwingend ein Auseinandergehen zur Folge haben müssen, wird in dieser Lektüre ebenso aufgegriffen wie das vertragliche Regelwerk, das mitunter so manche Ehevereinbarung in den Schatten stellt. Das Buch ist anregend, informativ und unterhaltsam. Und hoffentlich das Vergnüglichsste, was Sie jemals über Private Equity gelesen haben.

Zu bestellen über www.amazon.de für 19,95 EUR.

Mitglieder des Vereins wenden sich bitte zur Bestellung an birgit.lubert@private-equity-forum.de

Wir danken unseren vielen Autoren, die tatkräftig zum Gelingen dieses Buches beigetragen haben.



Anzeige

VENTURE CAPITAL CLUB E.V.

Einladung zum Venture Capital Stammtisch:

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

Wir bitten um frühzeitige Anmeldung unter:

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

Vorschau: Der nächste Venture Capital Stammtisch findet am **15. September 2010 um 12.15 Uhr** an gleicher Stelle statt.

besetzt und äußert sich mit einheitlicher Stimme zu den Interessen der gesamten Private Equity-Branche in Europa. Eigentlich ist es ein Automatismus, dass der EVCA-Vorsitzende auch dem Public Affairs Executive vorsteht. Aber da außerhalb der EVCA mehr Menschen mit diesem Gremium zu tun haben, wurde das noch einmal betont.



Uli Fricke

VC Magazin: Welche Schwerpunkte wollen Sie setzen?

Fricke: Es gibt eine notwendige Hausaufgabe, einen Nachfolger für den Generalsekretär Javier Echarri

zu suchen. Darüber hinaus habe ich drei Themen. Ich will den Mitgliedern mehr Service liefern, der direkt auf die Erfordernisse der einzelnen Marktsegmente zugeschnitten ist. So muss zum Beispiel unsere Statistikabteilung besser den Bedürfnissen der einzelnen Segmente gerecht werden. Während beispielsweise das Venture Capital-Segment Bedarf an adäquaten Performance-Messungen hat, wollen die Mega-Buyouts Informationen zu den sozioökonomischen Effekten. Ein zweiter Punkt ist, dass das Image der Branche über alle Phasen hinweg teils deutlich von der Realität abweicht. Mit einer langfristigen Kampagne wollen wir unser Geschäft deutlicher erklären. Darüber hinaus möchte ich die Mitglieder motivieren, als aktive Marktteilnehmer selbst am

Diskurs mit der Öffentlichkeit – Investoren und Politik ebenso wie Verwaltung oder Gewerkschaften – teilzunehmen. Das gibt der Branche mehr Gewicht, als wenn nur die EVCA als Lobbyvertretung wahrgenommen wird.

VC Magazin: Was bedeutet Ihre Wahl für die hiesige Investorenszene, insbesondere das Early Stage-Segment?

Fricke: Grundsätzlich will ich auch das Profil der Branche gegenüber institutionellen Investoren schärfen. Wenn die Tatsache, dass ich Deutsche bin, ein wenig auf hiesige Fonds abstrahlt und das Fundraising erleichtert, wäre das natürlich ein schöner Nebeneffekt.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview!

Anzeige

Kapital bekommt man nicht auf dem Tablet serviert!

Deshalb, auf zum Pitch: Innovative Entrepreneure präsentieren vor aktiven Investoren. Infos & Anmeldung: www.venture-lounge.de

➔ Themenfokus: „Web 2.0, IPTV, Mobile & Games“. Berlin, 06. September 2010.



Veranstalter:

Medienpartner, Sponsoren & Kooperationspartner:



NEWTICKER

+++ **München** – Buchanan Industrial Technologies GmbH firmiert um zu MIT Fund Management GmbH. Der neue Name soll die Zugehörigkeit des Unternehmens zur MIT Munich Industrial Technologies Group ausdrücken. +++ **London** – In die Liste der „Red Herring Top 100 Europe“ wurden elf deutsche Unternehmen aufgenommen, darunter Torqeedo, Statista und Mister Spex. +++ **Frankfurt** – Axa Private Equity und Resource Partners gehen eine strategische Partnerschaft ein, um gemeinsam passende Investitionen auf dem mittel- und osteuropäischen Markt durchführen zu können. +++ **Frankfurt** – Die Sozietäten Hogan & Hartson und Lovells firmieren seit Mai als Hogan Lovells. Sie wollen damit auf die Bedürfnisse multinationaler Kunden reagieren. +++ **Hamburg** – Der Corporate Finance-Berater CatCap wurde Mitglied des internationalen Netzwerkes Globalscope.

Investoren schreiben schwarze Zahlen

Mehrere Beteiligungsgesellschaften gaben das Ergebnis ihrer Jahres- und Halbjahresabschlüsse bekannt: Die Erholung der Branche schlägt sich mit schwarzen Zahlen in den

Ergebnissen nieder. Auch fallen viele Prognosen positiv aus. Die meisten Investoren erwarten, dass ihre Portfoliounternehmen von einer leichten konjunkturellen Verbesserung profitieren werden, ebenso werden die eigenen Investitionsaussichten zumeist positiv bewertet.

AKTUELLE GESCHÄFTSZAHLEN VON FINANZINVESTOREN

Gesellschaft	Gewinn	Zeitraum
Deutsche Beteiligungs AG	17,7 Mio. EUR	1. Halbjahr 2009/2010
Gimv	117,5 Mio. EUR	Geschäftsjahr 2009
Mic	4,3 Mio. EUR	Geschäftsjahr 2009
New Value	10,0 Mio. CHF	Geschäftsjahr 2009/2010

Private Equity erholt sich weiter

Im ersten Quartal 2010 lagen die Private Equity-Investitionen bei deutschen Unternehmen, unabhängig von der Herkunft des Kapitalgebers, erstmals seit Ende 2008 zweimal in Folge über 1 Mrd. EUR. Das geht aus der aktuellen Marktstatistik des Branchenverbands BVK hervor. Die Venture Capital-Investitionen dagegen blieben mit 132 Mio. EUR unter allen Werten der Vorjahresquartale.

PRIVATE EQUITY-INVESTITIONEN IN DEUTSCHLAND SEIT 2009

Quartal	In Mio. EUR	Davon Venture Capital in Mio. EUR
1/2010	1.285	132
4/2009	1.258	213
3/2009	780	141
2/2009	353	137
1/2009	345	155

Quelle: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Doppelbesteuerung behindert Investitionen

Eine Expertengruppe der Europäischen Kommission beklagt in ihrem Bericht die häufige Doppelbesteuerung von Beteiligungsgesellschaften in der EU. Dem Report „Removing Tax Obstacles to Venture Capital Investments“ zufolge behindern die in Bezug

auf Fondsinvestitionen stark unterschiedlichen Steuersysteme der EU-Staaten grenzüberschreitende Investitionen. Manager von Private Equity-Fonds werden laut Report anders behandelt als Fondsmanager von Börsenkapital, deren Aktivitäten im Gegensatz

zu denen der Beteiligungsgesellschaften als örtlich unabhängig betrachtet werden. Der Report dient der Europäischen Kommission als Entscheidungsgrundlage für Maßnahmen zur Innovationsfinanzierung, die sie im September 2010 vorstellen wird.

Crosslinks

GoingPublic Magazin 7/2010



- Life Sciences: Neue Spielregeln für Biotech-Unternehmen
- IPO-Rückblick: kurzes Aufbäumen im 1. Halbjahr
- Immobilienaktien – wieder Chancen für Betongold?
- Reporting: Standards für Small und Mid Caps

Mehr unter www.goingpublic.de

Smart Investor 7/2010



- Behavioral Finance: Das Anlegerverhalten unter der Lupe
- Zwänge, Kontrollen & Verbote: Anleger haben's nicht leicht
- Börse Thailand: Was kommt nach der Revolte?
- Cash-Maschinen: Warum Technologieaktien kaufenswert sind

Mehr unter www.smartinvestor.de

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

Appetit auf Übernahmen nimmt (langsam) zu

Stärkere M&A-Belebung im Herbst erwartet

Am Markt für Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions, M&A) weicht die Unsicherheit seit Monaten neuer Zuversicht. Im Herbst und Winter soll sich die Belebung verstärken, erwarten M&A-Berater. Nicht nur die Investoren, sondern auch die Banken seien wieder etwas mutiger geworden, was die Finanzierung angeht. Allerdings wird nach wie vor auf jedes Detail geachtet, das Risikobewusstsein vor einem Dealabschluss ist immer noch sehr hoch.

Mehr Aktivität seit März

„Seit März ist das Geschäft nochmal leicht angezogen“, sagt Dr. Axel Gollnick, geschäftsführender Partner der auf mittelständische Transaktionen spezialisierten Beratungsgesellschaft M&A International. Viele Unternehmen zeigen wieder mehr Optimismus und haben Wachstumspläne, die auch Zukäufe beinhalten – das spricht für mehr M&A-Aktivitäten in den nächsten zwölf Monaten. Voraussetzung ist allerdings, dass sich der Aufwärtstrend der Weltwirtschaft fortsetzt und nicht neue Krisen wieder für Unruhe sorgen und den von manchen befürchteten Double Dip im Konjunkturverlauf, also ein zweites Tief, verursachen.



Dr. Axel Gollnick,
M&A International

Auf Wachstum umgeschaltet

Doch davon ist nach einer Umfrage der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young unter 800 Entscheidern weltweit, davon 79 aus Deutschland, derzeit kaum etwas zu spüren. Die große Mehrheit der deutschen wie auch der weltweiten Unternehmen will wieder auf Wachstum umschalten, sei es organisch oder durch Zukäufe. „Mit zunehmender Liquidität wagen sich Unternehmen jetzt vermehrt an Akquisitionen, die sie zuvor aufgeschoben haben“, berichtet Ernst & Young. Laut Studie gibt es mehr potenzielle Käufer als verkaufswillige Unternehmen, daher könnte es verstärkt zu feindlichen Übernahmen kommen. Als Handicap der Expansion kann sich allerdings der Refinanzierungsbedarf erweisen. Gut ein Drittel der Unternehmen in Deutschland wie weltweit müsse innerhalb der kommenden zwölf Monate Kredite, Anleihen und andere Fremdmittel bedienen oder umschulden.

Banken wieder etwas mutiger

Immerhin, so ist von M&A-Beratern zu hören, sind die Banken inzwischen weniger restriktiv bei der Finanzierung von Transaktionen, als dies noch im letzten Jahr der Fall war. Einzelne Banken geben in der Regel wieder bis zu 20 Mio. EUR, hier und da auch schon mal über 30 Mio. EUR Fremdkapital. Darüber hinaus aber müssen – da es

AUSGEWÄHLTE TRANSAKTIONEN MIT DEUTSCHER BETEILIGUNG JANUAR BIS MAI 2010

Nr.	Übernahmeobjekt	Land	Käufer	Land	Kaufpreis in Mio. EUR	Branche
1	Ratiopharm GmbH	DE	Teva Pharmaceutical Industries	IL	3.625	Pharma
2	Unitymedia GmbH	DE	Liberty Global	USA	3.500	Telekommunikation
3	Springer Science + Business Media Deutschland GmbH	DE	EQT Partners, GIC Special Investments	SE	2.240	Finanzen
4	GESO Beteiligungs und Beratungs AG	DE	Technische Werke Dresden	DE	900	Energie
5	HanseNet Telekommunikation GmbH	DE	Telefonica	ES	900	Telekommunikation
6	50Hertz Transmission GmbH	DE	Elia, Industry Funds Management	BE	810	Energie
7	LHS Telecom GmbH & Co. KG	DE	Ericsson	SE	305	Telekommunikation
8	Wemag AG	DE	Kommunaler Anteilseignerverband der Wemag, Thüga AG	DE	163	Energie
9	Bioform Medical Inc.	USA	Merz Pharma Group	DE	146	Pharma
10	Dunkermotoren GmbH	DE	Triton Partners	UK	145	Automotive

Quelle: M&A International GmbH

unverändert an Underwritern mangelt, die die Fremdfinanzierung zunächst voll garantieren – Club Deals arrangiert werden. Dies erfordert einen Einigungsprozess mehrerer Banken, was die Abschlusssicherheit verkompliziert. Denn was schon 2009 zu beobachten war, gilt weiterhin: Banken schauen sich auch jedes noch so kleine Detail an, die Anwälte schreiben eine Menge Klauseln in die Verträge, um die finanzierende Seite abzusichern. „Die Due Diligence fordert von allen viel Geduld“, sagt Gollnick. Positiv aber sei, dass es wieder mehr Mut gebe und die Banken bereit seien, wieder größere Tranchen zu nehmen.

Club Deals weiterhin üblich

„Der Dealflow verstärkt sich, die Zahl der potenziellen Investoren steigt“, sagt auch Christian Grandin von der ebenfalls auf den Mittelstand fokussierten M&A-Beratungsgesellschaft Alarius. Einige Private Equity-Fonds fingen an, wieder Portfolio-Gesellschaften zu verkaufen, und im Laufe dieses Jahres dürften nach Grandins Erwartung noch einige Secondary oder auch Tertiary Buyouts über die Bühne gehen. Das Zustandekommen von Deals gestaltet sich aber bei Finanzinvestoren nach



Christian Grandin,
Alarius

wie vor recht langwierig. Sie sind bei der Finanzierung auf die Banken angewiesen, weshalb die Unsicherheit bei Abschlüssen insbesondere bei den sogenannten Club Deals deutlich höher ist als bei Strategen.

Ausländer wollen deutsches Know-how

Strategen haben, wenn es um den Erwerb gut gehender Unternehmen geht, nach wie vor die besseren Karten gegenüber den Finanzinvestoren, denn sie sind weniger auf Fremdkapital angewiesen als Finanzinvestoren. „Die Scheiterquote beim Vertragsabschluss ist deutlich niedriger“, sagt Grandin. Strategische Käufer bieten für gute Firmen bis zum 6,5-Fachen des EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) – Private Equity-Häuser steigen vorher im Bieterwettbewerb aus. Gefragt sind vor allem Übernahmeziele mit wenig konjunkturabhängigen Geschäftsmodellen. Dazu zählen Nahrungsmittel und konsumnahe Produkte und Dienstleistungen, auf die Verbraucher nicht so leicht verzichten können. Oder auch zukunftssträchtige Technologien wie beispielsweise Umwelt- und Energietechnik. „Dort suchen große internationale Adressen nach Targets“, sagt Gollnick. „Deutsches Know-how und deutsche Ingenieurskunst sind gefragt.“

Wunsch nach stabilen Cashflows

Doch gute Targets zum Verkauf sind nach wie vor rar – und teuer. Bei solchen Unternehmen mit stabilen, gut

Anzeige

Spitze

nunternehmen 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



**KFW-UNTERNEHMENSPreis
GRÜNDERCHAMPIONS**

In Kooperation mit:



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

deGUT-Veranstalter:



Premiumpartner:



Medienpartner:



Hotelpartner:



EBITDA-MULTIPLE: BEWERTUNG FRÜHJAHR 2010

Branche	EBITDA-Multiple	
	von	bis
Bau	3,3x	4,1x
Bekleidung	3,5x	5,5x
Erneuerbare Energien	4,6x	7,2x
Fahrzeugbau und Zulieferer	2,7x	6,9x
Handel & E-Commerce	2,3x	6,1x
Internet	6,7x	8,2x
IT-Service und Beratung	4,2x	7,8x
Maschinenbau	2,4x	5,9x
Medien	4,7x	7,2x
Pharma & Healthcare	3,4x	7,9x
Software	5,7x	7,3x
Telekommunikation	4,3x	7,6x

Quelle: CatCap

planbaren Cashflows haben Strategen weiterhin die Oberhand. Wer durch die schwierigen Jahre 2008 und 2009 ohne große Blessuren durchgekommen ist, hat seine Krisenfestigkeit gezeigt. Konjunkturresistente Geschäftsmodelle sind besonders gefragt, denn trotz der gewachsenen Zuversicht hat jeder noch die Auftrags- und Ertragseinbrüche von 2009 in einigen Branchen in Erinnerung. Dennoch gibt es auch in stark volatilen Branchen, auf niedrigerem Preisniveau natürlich, Kaufinteressenten. Konsolidierung heißt das Stichwort – das gilt zum Beispiel für den Maschinen- und Anlagenbau und insbesondere für die meist margenschwachen Automobilzulieferer. In Deutschland und Europa sind viele von ihnen durch die Krise angeschlagen und letztlich auch nicht groß genug für einen Markt, der die wenigen Autokonzerne als Abnehmer hat. Bei der Größe geht es letztlich auch um eine bessere Verhandlungsposition gegenüber solchen Großkunden.

Konsolidierungsdruck belebt M&A

Dort, wo Konsolidierungsdruck herrscht – also viele Wettbewerber kämpfen –, suchen die Stärkeren nach Übernahmezielen. Das Überschreiten einer kritischen Größe sowie das Erzielen von Synergieeffekten sind Antriebsfaktoren für strategische Käufer. Von der Krise durchgerüttelt wurde auch der Maschinen- und Anlagenbau. Insbesondere Hersteller großer Maschinen und Anlagen müssen sich anstrengen, nun im Aufschwung die wieder hereinkommenden Aufträge vorzufinanzieren. Zugleich sind exportstarke Unternehmen auch für Ausländer interessante Targets. Man möchte sich Marktzugang und Technologie einkaufen. Ein weiteres Argument für Investoren aus dem amerikanischen und asiatischen Raum ist der gesunkene Euro-Kurs. Die Anfragen dortiger Strategen und Beteiligungsfonds sind häufiger geworden, ist zu hören. Dr. Michael Drill, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Lincoln Inter-



Dr. Michael Drill,
Lincoln International

national, sieht potenzielle Käufer insbesondere in den USA und Japan.

Von Banken bis Einzelhandel

Zwei Branchen, in denen schon seit längerem Konsolidierungsdruck herrscht, sind Energie und Banken. Hier könnten sich weitere Deals in den nächsten zwölf Monaten anbahnen, in Deutschland und international. Manche Banken schieben immer noch einen hohen Wertberichtigungsbedarf vor sich her und könnten noch kräftig ins Schlingern geraten – eine Übernahme durch oder eine Fusion mit Wettbewerbern, eventuell mit staatlicher Unterstützung, ist da nicht fern. Weitere Branchen mit einem Drang zu Fusionen und Übernahmen sind Pharma, Chemie und Einzelhandel. Die Ratiopharm-Übernahme durch den israelischen Tesla-Konzern ließ in diesem Jahr ebenso aufhorchen wie der Millipore/Merck-Deal. Für die Karstadt AG hat der Investor Nicolas Berggruen den Zuschlag erhalten. Während diese Transaktion noch scheitern kann, hat das Kartellamt die Woolworth-Übernahme durch die HH-Holding der Tengelmann-Gruppe inzwischen genehmigt.

Distressed M&A für Finanzinvestoren

Aus Sicht von Private Equity-Gesellschaften gestaltet sich der M&A-Markt zweigeteilt: einerseits der Distressed-Markt, andererseits der Markt für konservativ finanzierte und nachhaltig profitable Unternehmen. Letztere würden momentan häufig noch vom Verkauf zurückgestellt, berichtet Stefan Theis, Geschäftsführer der auf Mittelständler spezialisierten Beteiligungsgesellschaft Capiton, die eine Buy&Build-Strategie verfolgt. Im Distressed M&A gebe es hingegen mehr Bewegung. Die letzte Transaktion von Capiton datiert vom Dezember 2009. Seit Januar ist der Fonds IV, der eine Allokation aus zyklischen und nicht-zyklischen Unternehmen anstrebt, für Investitionen offen. Theis: „Es sind einige aussichtsreiche Targets in unserer Deal Pipeline. Aber die Prüfung braucht Zeit; im 3. und 4. Quartal sind eine oder sogar zwei Transaktionen wahrscheinlich.“ Zyklische Firmen sollten aber auf jeden Fall die Talsohle hinter sich haben, so seine Anforderung. Allgemein gilt aber: Bevor Beteiligungsgesellschaften insgesamt wieder deutlich mehr in neue Beteiligungen investieren, müssen sie vielfach Bestandsarbeit leisten. Manche Schieflage bei zyklischen Firmen im Portfolio veranlasst zur Nachfinanzierung oder zur Einwerbung von Drittmitteln.



Stefan Theis,
Capiton

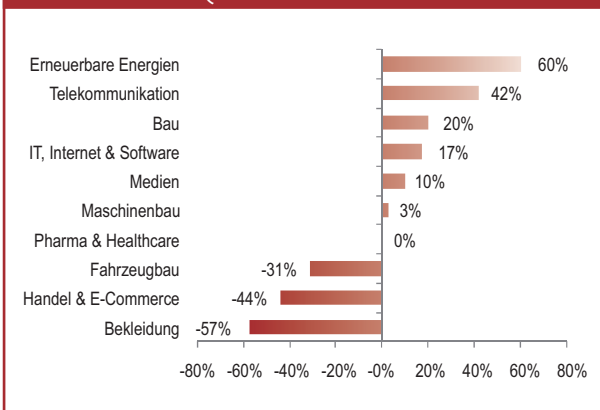
Renditeerwartungen gesenkt

Ohnehin mussten die Fonds ihre Renditeerwartungen mit steigendem Eigenkapitaleinsatz herunterschrauben – von 20 bis 25% auf 15 bis 20%. „Finanzinvestoren prüfen heute noch gründlicher und vorsichtiger“, sagt Theis. Die

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2010



TRANSAKTIONSENTWICKLUNG IM 1. QUARTAL 2010 IM VERGLEICH ZUM 1. QUARTAL 2009



Quelle: Zephyr, nach CatCap

auf Zwölf-Monats-Sicht sehr positive Kursentwicklung am Aktienmarkt sei zwar tendenziell dealfördernd, aber die volatile Seitwärtsbewegung seit einiger Zeit zeige auch die noch vorhandene Unsicherheit.

„Es brodelt unter dem Deckel“



Andreas Thümmel,
Corporate Finance Partners

Corporate Finance Partners, Beratungsgesellschaft für M&A und Unternehmensfinanzierung, sieht dies ebenfalls. „Es brodelt unter dem Deckel, aber der Deckel ist noch nicht runtergefliegen“, umschreibt Geschäftsführer Andreas Thümmel die Lage. Es sei viel Investitionskapital auf der Suche nach Anlagen – auch, weil sichere Alternativen wie Festgeld oder Anleihen kaum Rendite brächten.

Thümmel rechnet damit, „dass spätestens Ende des Jahres das M&A-Geschäft liquiditätsgetrieben stärker anziehen wird“. Im Sommer werde es wohl noch ruhig bleiben, bevor zwischen September und Dezember mehr Deals angebahnt oder zum Teil auch schon abgeschlossen werden könnten. Im Bereich Technologie sieht er in Deutschland vor allem die Themen Mobile Kommunikation, Internet und Software als interessant für Käufer an – sie zeigten hohes Wachstum und hohe Margen. Weniger gut beurteilt er die Gebiete Hardware, IT-Services und Festnetz-Telekommunikation. Insbesondere in Dealgrößen zwischen 5 und 50 Mio. EUR sieht er aktuell und im weiteren Jahresverlauf eine spürbare Erholung.

Mehr „beauty contests“

Eine Belebung im Herbst/Winter erwartet auch Drill von Lincoln International. Schon seit April beobachte er mehr Anfragen von Konzernen und Finanzinvestoren, die zu „beauty contests“ einladen, weil sie Töchter bzw. Portfolio-Unternehmen verkaufen wollen. Im Herbst werde sich das wahrscheinlich noch verstärken und mit der entsprechenden Verzögerung dann im 1. Halbjahr 2011 zu vermehrten Abschlüssen führen. Dies gelte auch für Secondary Deals, also Transaktionen zwischen Finanz-

investoren. „Wir erwarten, dass im Herbst viele Unternehmen zum Verkauf auf den Markt kommen“, so Drill.

Konzerne geben Randaktivitäten ab

Auch für Stefan Constantin vom M&A-Beratungshaus C H Reynolds läuft alles auf eine Belebung im 2. Halbjahr hinaus. Als Ziele von Investoren sieht auch er insbesondere Firmen aus den Bereichen Lebensmittel, Konsumgüter (auch Kosmetik etc.) sowie Sport und Outdoor; zudem sei Biotech für viele wieder interessant geworden. Antriebsfaktoren bei Strategen seien die Abgabe von Randaktivitäten und der Zukauf von Know-how und Marktzugängen. Im Private Equity-Bereich werde es deutlich mehr Exits geben, da einige Fonds auslaufen würden und neue Fonds mit ihrem Kapital in den Startlöchern stünden, so Constantin.



Stefan Constantin,
C H Reynolds

Earn-outs und Verkäuferdarlehen

Das auf M&A-Transaktionen in Sondersituationen spezialisierte Beratungshaus Allert & Co. hat nach Angaben von Gründer und Geschäftsführer Arnd Allert schon seit zwei Jahren sehr viel zu tun. „Und seit Februar haben sich die Anfragen von Verkäufern und Investoren nochmal verstärkt“, sagt er. „Ich habe den Eindruck, dass viele Unternehmer, die sich noch erfolgreich durch die Krise gekämpft haben, nun müde sind und verkaufen wollen, bevor sie eventuell noch mal so kämpfen müssen.“ Der Trend zu alternativen Dealstrukturen zur Überbrückung



Arnd Allert,
Allert & Co.

unterschiedlicher Preisvorstellungen und zur Erfüllung von Sicherheitswünschen der Käufer halte an. Earn-out-Regelungen, bei denen eine positive Ertragsentwicklung des Unternehmens Voraussetzung für einen „Nachschlag“ auf den Kaufpreis ist, und Verkäuferdarlehen (praktisch die Stundung eines Teils des Kaufpreises) seien weiterhin gefragt, erklärt Allert.

Fazit:

Leichte Belebung im 1. Halbjahr, stärkere Aktivitäten dann für Herbst/Winter erwartet – 2010 lässt der M&A-Markt die Talsohle hinter sich. Sollte sich der konjunkturelle Aufwärtstrend fortsetzen, werden auch die Unternehmenszahlen immer besser und die Preise spätestens im nächsten Jahr steigen. Für einen anziehenden Markt sprechen der Konsolidierungsdruck in einigen Branchen sowie der Kapitalbedarf mancher Unternehmen, die nun nach der Krise finanziell ausgezehrt sind. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Innovative Geschäftsideen wachsen in innovativen Kapitalmärkten.

XETRA | DEUTSCHE BÖRSE
GROUP

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

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

Deutsche Börse Listing: Welcome to Your Future



„Beim Exit gibt es Potenzial für Konflikte“

Interview mit Dr. Paul-Josef Patt, eCapital Entrepreneurial Partners, und Dirk Nachtigal, BASF Venture Capital

Während private Venture Capital-Gesellschaften rein renditeorientierte Ziele verfolgen, haben Corporate Venture Capital-Gesellschaften oft auch einen strategischen Hintergrund. Ob es Vorbehalte gibt, wie mögliche Synergien aussehen können und in welcher Form unterschiedliche Zielsetzungen ein mögliches Konfliktpotenzial darstellen, erklären Dr. Paul-Josef Patt, Managing Partner bei eCapital Entrepreneurial Partners, und Dirk Nachtigal, Geschäftsführer von BASF Venture Capital, im Interview mit Torsten Paßmann.



Am Rande des Family Day 2010 fanden (v.l.) Dr. Paul-Josef Patt (eCapital Entrepreneurial Partners), Dirk Nachtigal (BASF Venture Capital) und Torsten Paßmann (Redaktionsleiter des VentureCapital Magazins) eine ruhige Ecke für das Interview.

VC Magazin: Im vergangenen Jahr sind hiesige Venture Capital-Investitionen massiv geschrumpft. Hat die Zurückhaltung im Markt auch Ihr Investitionsverhalten beeinflusst?

Nachtigal: Wir haben unser eigenes Tempo gehalten und keinen Einfluss auf den Dealflow gesehen. Allerdings haben wir nur ein Investment gemacht. Gute Deals werden aber immer finanziert, auch wenn sie teuer sind. In einem solchen Fall schließen sich die Investoren zu einem Konsortium zusammen – so wie 2009 bei Heliatek, die 18 Mio. EUR auftreiben konnten.

Patt: Auch unser Investitionsverhalten wurde nicht beeinflusst. Im Gegenteil – wir haben unternehmerisch investiert, also antizyklisch. Mit sieben neuen Investments waren wir damit im vergangenen Jahr unter den Top Ten in Deutschland.

VC Magazin: Wie sieht es mit den Bewertungsvorstellungen von Gründern aus – steigen die Ansprüche, wenn CVCs mit finanzstarken Konzernen im Rücken dabei sind?

Patt: Ich glaube nicht, dass Gründer so denken. Aber es gibt schon eine statistische Korrelation, dass mit einer steigenden Anzahl von CVCs in einem Konsortium auch die Bewertung steigt. Damit bleibt die Frage nach der Ursache noch offen. Wird einfach mehr Geld ausgegeben oder sind es bessere Deals? Meiner Meinung nach sind es die besseren Deals.

Nachtigal: Wir investieren zwar aus der Liquidität der BASF-Gruppe heraus, aber kein Corporate VC hat unbegrenzt Geld zur Verfügung. Auch kommt es auf die Ausrichtung an: eher strategisch oder finanziell? Wir bei BASF Venture Capital werten beides gleichwertig. Daher investie-

ren wir immer mit und genau wie eine Venture Capital-Gesellschaft. Wir haben daher auch schon einmal einen Deal verloren, weil ein anderer Corporate VC mit einer rein strategischen Ausrichtung eine höhere Bewertung akzeptiert hat.

VC Magazin: Vertrauen entsteht erst durch Zusammenarbeit. Was sind die typischen Vorbehalte, die Venture Capital- und Corporate Venture Capital-Gesellschaften gegenüber der anderen Seite haben?

Patt: Eine generelle Schwäche, das haben uns die vergangenen 20 Jahre gelehrt, ist, dass mancher Corporate VC unerwartet seine Strategie geändert hat. So etwas liegt nicht am Managementteam, sondern oft am Strategiewechsel oder an einem neuen Vorstand eines Konzerns, der die Projekte seines Vorgängers streicht. Davon leben viele Secondary Fonds, die diese Portfolios günstig einkaufen können. Ein unabhängiger Venture Capitalist muss sich dann Gedanken machen, ob ein möglicher Partner sechs bis acht Jahre dabei bleibt. Ein CVC, der trotz der Krisen in den vergangenen Jahren heute immer noch Teil eines Konzerns sein darf, hat da natürlich einen Vertrauensvorschuss. BASF Venture Capital kennen wir seit zehn Jahren, daher fiel uns das gemeinsame Investment in Heliatek leicht.

Nachtigal: Wir haben keine grundsätzlichen Vorbehalte. Man sieht aber schon bestimmte Phänomene. So gib es einige VCs, die sich sehr bürokratisch verhalten und auch in den Boards unangenehm agieren. Natürlich achten wir immer darauf, dass unsere Co-Investoren auch in weiteren Finanzierungsrunden mitgehen können.

VC Magazin: Wie stellen Sie vor einem ersten gemeinsamen Investment fest, ob der Investor bürokratisch ist?

Nachtigal: Wir holen uns Referenzen ein – von den CEOs der finanzierten Unternehmen sowie den Aufsichts- und Beiratsmitgliedern. Es gibt einige VCs, mit denen wir auf keinen Fall gemeinsame Sache machen wollen. Das sind aber nicht viele, noch nicht einmal eine Handvoll. Bislang haben wir nur eine schlechte Erfahrung gemacht, weil ein Lead-Investor nicht mehr weiterfinanzieren wollte. Er hat den Finanzierungsplan der anderen Investoren abgelehnt und damit die Firma in den Konkurs getrieben.

VC Magazin: Was bringen Sie mit, was die andere Seite jeweils nicht liefern kann?

Patt: Wir selbst sind als unabhängige Gesellschaft noch in einer überschaubaren Größe, so dass wir eher schnell als träge sind. Wenn wir einen guten Deal sehen, können wir aufgrund unserer Erfahrung und Ressourcen trotz intensiver Prüfung schon mal nach vier Wochen beim Notar sitzen. Das schaffen nur wenige.

Nachtigal: Meiner Meinung nach haben private Investoren vor allem in der Due Diligence Interesse an dem Know-how und der IP-Expertise eines Corporate VC. Beispielsweise haben wir bei BASF bei über 90.000 Mitarbeitern ein unglaubliches Spektrum an Experten. Allein unser hausinternes Team von IP-Anwälten ist größer als mancher Investor. Dazu kommt, dass wir weltweit Zugang zu vielen großen Kunden haben und Start-ups die Türen aufhalten können.



Dirk Nachtigal

„Wir haben Zugang zu großen Kunden und können Start-ups die Türen aufhalten“

VC Magazin: Wie sieht die Kooperation konkret bei dem gemeinsamen Investment Heliatek aus?

Patt: Wir haben schon Novaled finanziert, das Unternehmen, das ebenfalls vom Heliatek-Mitgründer Prof. Leo an den Start gebracht wurde, und können aus dieser Ecke von unserer Erfahrung profitieren. Dazu kann mein Partner Michael Lübbhusen, der bei uns Heliatek betreut, aufgrund seiner beruflichen Erfahrung sehr viel zum Aufbau des Produktionsprozesses beisteuern.

Nachtigal: Wir steuern unsere Kompetenz aus dem Bereich Materialentwicklung bei. Mit RWE und Bosch, die auch ihren Beitrag leisten, ist das aus meiner Sicht auch eine Erfolgsgeschichte für den High-Tech Gründerfonds. Die Bonner haben das Unternehmen anfinanziert, dessen Investoren schauen sich die Technologie an und steigen dann in der nächsten Runde ein.

VC Magazin: Während ein Venture Capitalist monetäre Ziele verfolgt, kann ein Corporate VC auch strategische

Konzerninteressen haben. Wie wirken sich diese unterschiedlichen Zielsetzungen in Strategie- sowie Exit-Diskussionen aus?

Nachtigal: Wir haben bislang 22 Direktinvestments mit anderen Venture Capital-Häusern gemacht und ich habe da bislang nie Konfliktpotenzial gesehen, auch nicht bei einem Verkauf an BASF. Wir sind genauso exit- und renditeorientiert. Wenn BASF Interesse an einem Portfoliounternehmen hat, muss die jeweilige operative Einheit wie jeder andere Bieter auch ein Angebot vorlegen. Sollte es dann einen Interessenkonflikt geben, nehmen wir als BASF Venture Capital nicht an den entsprechenden Aufsichtsratssitzungen teil.

„Man braucht vertragliche Regeln, um Einschränkungen beim Exit auszuschließen“



Dr. Paul-Josef Patt

Patt: Auch wenn es sonst harmonisch läuft, schauen Venture Capital-Gesellschaften vor einer möglichen Beteiligung ganz genau in die Verträge. Unter Umständen sind die Exit-Optionen eingeschränkt, wenn man einen CVC an Bord hat. Auch könnte es sein, dass andere strategische Käufer grundsätzlich auf Angebote verzichten, weil sie sich keine Chance gegen die Mutter des Corporate VC ausrechnen. Hier gibt es Potenzial für Konflikte, weshalb man vertragliche Regeln braucht, um jede Einschränkung beim Exit auszuschließen.

Nachtigal: Wir selbst verlangen aber nie Sonderrechte, sondern verzichten bewusst auf Vorkaufsrechte – das sollen die anderen Investoren aber auch. Der Vorteil für BASF besteht darin, dass wir eine bessere Basis für die Preisfindung haben, da wir die Gesellschaft bereits drei oder vier Jahre kennen. In einer kurzen Due Diligence kann so etwas nicht aufgeholt werden.

VC Magazin: Herzlichen Dank für das Gespräch! ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Dr. Paul-Josef Patt ist Geschäftsführer von eCapital Entrepreneurial Partners, einer unabhängigen, unternehmergeführten Venture Capital-Gesellschaft, die seit 1999 innovative Unternehmer aktiv begleitet. Der studierte Volkswirt **Dirk Nachtigal** gehört der BASF-Gruppe seit 22 Jahren in verschiedenen Funktionen an. Seit 2001 ist er Geschäftsführer der BASF Venture Capital GmbH.

Dr. Stefan Hepp

Teil 43 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Wenn man Dr. Stefan Hepp auf sein Lebensmotto anspricht, so muss er nicht lange überlegen: „Mut zum Wesentlichen“, sagt der gebürtige Franke und fügt an: „Es ist immer einfach zu denken, dass man etwas verpasst. Wichtig ist jedoch die Fähigkeit, an ein Vorhaben fest zu glauben und dieses dann fokussiert durchzuziehen.“ In seinem Fall war dies im Jahr 1996 die Gründung der SCM Strategic Capital Management, der er heute als CEO vorsitzt und dabei gute wie schwierige Jahre durchlebt hat.

Von Unterfranken in die weite Welt

Geboren im unterfränkischen Aschaffenburg, absolvierte Hepp ab 1982 Abitur und Grundwehrdienst im nahe gelegenen Maintal. Eher zufällig erfuhr er damals von der renommierten Universität St. Gallen, bei der er sich um einen Studienplatz bewarb und dort das Grundstudium der Wirtschaftswissenschaften abschloss. Für das Hauptstudium mit Schwerpunkt Ökonometrie wechselte er nach Birmingham und schloss es mit einem Mastertitel ab. 1986 folgte der schnelle Einstieg ins Berufsleben – bei Salomon Brothers in London. Ausgestattet mit einem Stipendium seines Arbeitgebers promovierte er in St. Gallen zum damals topaktuellen Thema „Schweizer Pensionskassen“, anschließend führte ihn ein Austauschprogramm in die USA. Mit einem MBA der Chicago School of Management in der Tasche kehrte er zurück nach London und fand eine neue Herausforderung. Für Morgan Stanley betreute er fortan institutionelle Adressen aus der Schweiz, u.a. bei indizierten Aktienanlagen und Hedgingstrategien. 1993 kehrte er im Auftrag der Investmentbank in seine heutige Wahlheimat Zürich zurück und wurde wenig später Mitglied der Geschäftsleitung von Morgan Stanley.

Selbstständigkeit in der Schweiz

1996 folgte der Weg in die Selbstständigkeit. „Das war eigentlich immer schon mein Ziel. Außerdem hätte ich ansonsten wieder nach London ziehen müssen und den direkten Kundenkontakt verloren“, bekennt Hepp. Dieser war ihm jedoch immer wichtig und auch die Grundlage für die Consultingfirma, die er gemeinsam mit seinem Ex-Kollegen Benedikt Schürch gründete. „Unsere erste Herausforderung war es, Kunden zu finden“, erinnert sich Hepp an eine durchwachsene Anfangszeit: „Die ersten zwei Jahre waren wir als Generalisten unterwegs: Die Beratung bei alternativen Anlagen, Risikooptimierung, Commodities und Hedgefonds war neben dem traditionellen Asset Management unser damaliger Fokus.“

Konzentration auf Private Equity

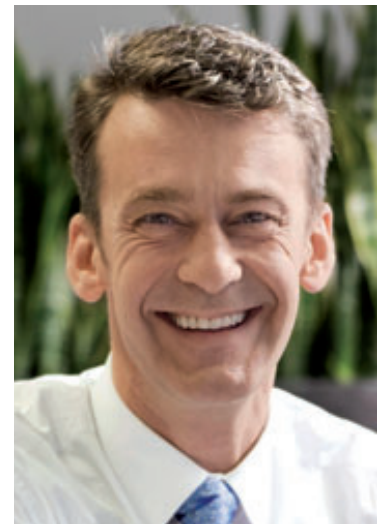
Später kristallisierte sich Private Equity als Kernthema heraus. Damit einhergehend wurde die Dienstleistungspalette von der reinen Beratung um die Umsetzung von Anlagestrategien und die Übernahme des Investitionsmanagements für die Kunden – in erster Linie mittlere bis größere institutionelle Investoren – erweitert. Auf die Boomjahre um die Jahrtausendwende folgte die wirtschaftliche Depression. „Unsere Strategie war es jedoch immer, auf der Basis von Daten und Disziplin zu investieren, was bedeutet, eine sehr sorgfältige Due Diligence zu machen und deren Resultate konsequent umzusetzen. Dazu kommt, dass wir sehr ehrlich und transparent berichten. Beides hat uns in den schwierigen Jahren 2001 bis 2003 und auch in jüngster Vergangenheit sehr geholfen. Sie brauchen eine Krise, damit Disziplin und Transparenz ihren Wert erbringen“, zieht Hepp ein persönliches Fazit. Heute verwalten er und sein mittlerweile 25 Mitarbeiter starkes Team von Zürich, Hongkong und London aus ca. 6 Mrd. USD im Bereich Private Equity und rund 1 Mrd. USD in den Bereichen Immobilien- und Infrastrukturinvestments.

Auch Förderer, Sportler und Traveller

Neben seiner Tätigkeit für SCM zählt Hepp zum Beraterkreis der Weltbank und ist Mitglied des Prüfungsausschusses der Schweizer Fachschule für Personalvorsorge. Privat unterstützt der Private Equity-Spezialist den Förderkreis des Zürcher Balletts und liebt die sportliche Betätigung. „Ich bewege mich gerne und das auch kontinuierlich“, erklärt Hepp, der gerne in die Berge geht, Ski fährt und reist – zuletzt Anfang 2010 quer durch Afrika von Kapstadt nach Kairo. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

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



INVESTFORUM

SACHSEN-ANHALT

Innovation trifft Investor

**8. & 9.
September
2010**
Magdeburg



Bewerbungen von
Kapital suchenden in der
Früh- und Wachstumsphase
sowie Anmeldungen von
Investoren unter:

www.investforum.de

E-Mail: info@investforum.de

Telefon: +49. 345. 555 96 04

www.investforum.de

Veranstalter:



Premiumpartner:



Gefördert durch:



Vielerorts steile Lernkurven

Aktueller Stimmungsbericht aus China

Aus dem folgenden chinesischen Sprichwort lässt sich eine gehörige Portion Pragmatismus ableiten: „Es ist egal, ob die Katze schwarz oder weiß ist, Hauptsache sie fängt Mäuse.“ Deng Xiaoping hat damit bereits 1978 die Öffnung des Landes begonnen. Mit „Reich werden ist ehrenhaft“ als Motivationsformel für die Einleitung der Reform- und Ordnungspolitik vor mehr als 30 Jahren kommt eine im Westen wenig bekannte Tatsache hinzu. China ist westlicher, als wir vermuten. 1,35 Mrd. Chinesen sind uns auf den Fersen.

Eine Milliarde in Aufbruchstimmung

Nicht alles, was in China glänzt, ist Gold – denn noch befindet sich das Land überwiegend im Kopiermodus. Doch die nächste Wertschöpfungsstufe ist schon erreicht und vielerorts werden steile Lernkurven beschritten. Skeptiker sollten auf die führenden Solarmodulhersteller weltweit blicken: Unter den Top Ten haben die Chinesen längst das Sagen. Die Volksrepublik China hat erkannt, dass Innovationen ein bedeutender Baustein sind, um

Wachstum von Elektromobilität bis Biotechnologie

Bereits heute übertreffen nach Germany Trade and Invest (GTAI) Chinas Ausgaben für Forschung und Entwicklung kaufkraftbereinigt die von Deutschland. Angestrebt wird bis 2020 ein Anteil von 2,5% des Bruttoinlandsproduktes mit einem Gegenwert von 90 Mrd. EUR. Hoch im Kurs stehen Telekommunikation, Energie und neue Materialien wie technische Textilien, wie selbstverständlich geht es auch um Greentech und Elektromobilität. Da mutet das Interesse an Pharma- und Biotech-Innovationen bescheiden an: Hier geht es zunächst um traditionell chinesische Medizin und Zulieferer wie bei den etwa 100 chinesischen Ausstellern auf der von der Deutsche Messe AG organisierten Biotech China in Shanghai. Der Besuch des Juke Biotech Parks in Shanghai, einem der größten Biotech-Zentren, offenbart mehr: Hier stehen 43.000 Quadratmeter zur Verfügung, davon 12.000 für junge Unternehmen. Der nach westlichem Muster 2003 gegründete Hightech-Park beherbergt 120 kleine und mittlere Biotech-Unternehmen mit 1.200 Angestellten. Genom-, Proteom- und Antikörperforschung gehören genauso zum Repertoire wie Tierställe, Tablettenformulierung und Fermentationskapazitäten.

Gesunde und innovative Chinesen

Die eigene Medikamentenentwicklung ist noch eine Schwäche Chinas. Die Regierung in Peking will die Pharma-Industrie sehr schnell weiterentwickeln: Man will zum Exporteur und Innovator von Pharmaprodukten aufsteigen. Die Ministerien für Technik und Wissenschaft sowie Gesundheit haben 700 Mio. USD für 970 Projekte im 11. Fünfjahresplan ab Mai 2009 bereitgestellt. Auf Basis zurückkehrender, westlich ausgebildeter und gut englisch sprechender Auslandschinesen muss man kein Prophet sein, um Wettbewerb und Potenziale im neuen Aufstieg Chinas zu erkennen. ■

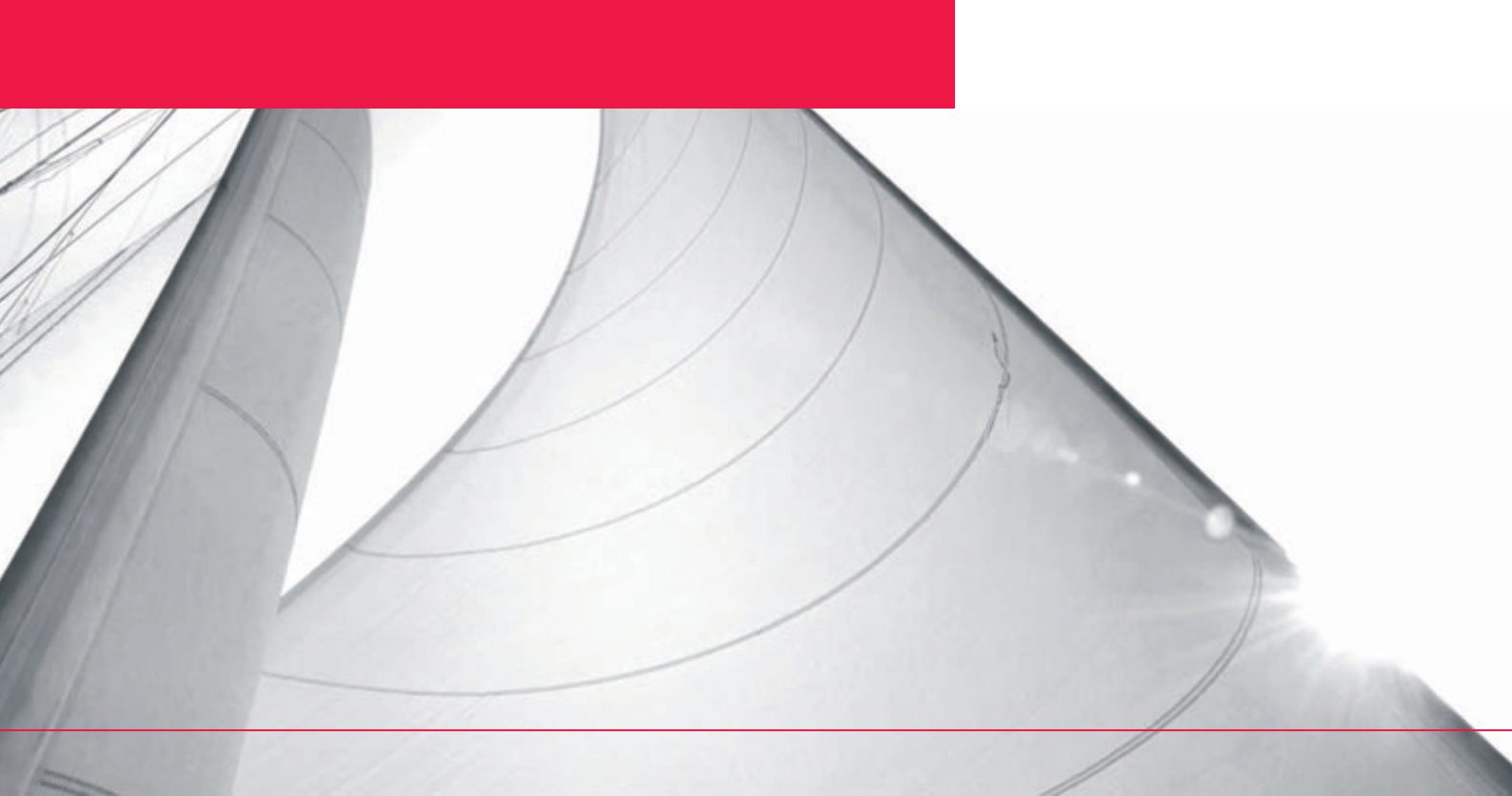
Dr. Holger Bengs, Dr. Lin Bai
redaktion@vc-magazin.de



Die Biotech-Wirtschaftsdelegation auf der Biotech China in Shanghai

das zukünftige Wachstum des Landes zu bewältigen. Viele Chinesen unterer Schichten wollen raus aus ihrem Elend. Noch leben nur 40% der Menschen in Städten. Gemessen an westlichen Standards werden in den nächsten Jahren 400 Mio. Chinesen ländliche Gebiete verlassen: fünfmal die Einwohnerzahl Deutschlands. Sie werden in Millionenstädten leben, die es heute noch nicht gibt. Dabei sind es schon über 40 und Peking und Shanghai mit jeweils geschätzten 20 Mio. Einwohnern sind nicht einmal die größten Metropolen.

Die Autoren gehörten Anfang Juni zu einer Delegation, die, vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gefördert, durch Brücke-Osteuropa organisierte Biotech-Kooperationsgespräche in Peking und Shanghai führte.



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.

E-Mobilität zwischen Förderung, Vorgaben und Verdrängung

Möglichkeiten und Hindernisse einer Zukunftsindustrie

E-Mobilität gilt als Zukunftsmarkt. Um den Standort zu stärken, geben Bund und Länder Zuschüsse und stehen mit Fördermitteln bereit, doch deren Sinnhaftigkeit ist umstritten. Dazu hemmen bürokratische Regelungen die weitere Entwicklung. Vorstellungen großer Konzerne beeinflussen die Branche.

Chance für die deutsche Wirtschaft

E-Mobilität beschreibt heute mehr als nur eine neue Art der Fortbewegung, denn eine sich verändernde Gesellschaft wird sich zunehmend ihrer sozialen und ökologischen Verantwortung bewusst. Auch die ökonomische Bedeutung ist bekannt: Immerhin 80% der Bundesbürger sehen laut einer Studie des Branchenverbandes Bitkom neue Energieformen im Verkehr als Chance für die deutsche Wirtschaft. An Entwicklungspotenzial mangelt es dabei nicht.

Vielfalt der Möglichkeiten

Johannes Grassmann, Mitbegründer von VerkehrsmittelVergleich.de, sieht besonders die Hybridtechnologie auf dem Vormarsch, schränkt jedoch ein: „Man muss das Ganze im Blick behalten, es reicht nicht, den Ottomotor um einen Elektromotor zu ergänzen. Es geht insbesondere um Leichtbau und intelligente Steuerungstechnik.“ Gleichzeitig warnt Grassmann vor dem schnelllebigen Geschäft mit zu vielen Trends, wie Hybrid, Brennstoffzelle, Wasserstoff, Akku zum Tauschen oder fix im Fahrzeug. Das mache es Investoren mitunter schwer, im Zweifelsfall auf das richtige Pferd zu setzen. Entscheidend sei weniger der Drang zu immer neuen Technologien, sondern die Weiterentwicklung des Beste-



Johannes Grassmann,
VerkehrsmittelVergleich.de

henden sowie der Kundennutzen. Unternehmen und Investoren müssten in der Lage sein, Wachstumspotenziale aufzuzeigen und die Adaptionfähigkeit des Produkts für andere Marktsegmente zu garantieren. Werner Gruber, CEO von Clean Mobile, weist auf das Problem von Leistungsanforderungen und geringen Reichweiten bei Elektrofahrzeugen hin: „Infolgedessen wird in der Automobilindustrie vorrangig an der Optimierung von Energiespeichertechnologien gearbeitet. Der Fokus liegt hierbei auf der Erforschung von Lithium-Ionen-Technologien und alternativen Hybridtechnologien.“



Werner Gruber,
Clean Mobile

Kritik an Förderung und Ansprüchen

Die Bundesregierung will Deutschland innerhalb der nächsten zehn Jahre zum Leitmarkt für Elektromobilität entwickeln. Im Rahmen des Konjunkturpakets hat die Regierung 500 Mio. EUR für Forschung und Entwicklung bereitgestellt. Doch Förderungen und Zuschüsse sind umstritten. „Was ist so teuer an einem Elektroauto?“, fragt Jörg Duske, verantwortlich für den Bereich Business Development beim Investor Estag Capital. „Die reine Ingenieursleistung fällt im Gegensatz zum normalen Auto wesentlich geringer aus. Meiner Ansicht nach sind viele Zuschüsse gar nicht notwendig, sondern besitzen eine reine Alibifunktion. Sie sollten nicht dazu dienen, sich auf Kosten der Steuerzahler zu verlustieren“, so Duske, der gleichzeitig moniert, es gebe zu wenig Gelder für die wirklich sinnvollen Projekte. Auch Jörg Sperling, Partner bei WHEB Ventures, kritisiert die indirekte Einflussnahme der Politik durch Förderprogramme. „Das führt oft zu unplanbaren Verzerrungen des Marktes, wie wir das schon im Bereich erneuerbare Energien gesehen haben.“ Aller-

dings bremse deutscher Ingenieursgeist auch politische Vorgaben aus: „Hierzulande will man mit der üblichen Akribie die fünf wichtigsten Probleme der nächsten 30 Jahre auf einmal lösen. Das bleibt den ausländischen Mitbewerbern nicht verborgen.“ Dieser hohe Anspruch verlangsamt den Markteintritt, womit die Gefahr wächst, dass die Konkurrenz aus dem Ausland die heimischen Industrien überholt.



Jörg Sperling,
WHEB Ventures

von Mexiko – ist es nur wünschenswert, in Projekte zu investieren, die unter Umweltschutzaspekten ohne die Förderung fossiler Energien wie Öl auskommen.“ Für den langfristigen Erfolg ist es allerdings notwendig, dass Unternehmer über einen direkten Markt- und Technologiezugang verfügen. „Partner oder Investoren können beispielsweise über andere Portfoliounternehmen dazu beitragen, ebenso Technologiekonzerne wie BASF oder Bosch über ihre eigenen VC-Gesellschaften“, meint Dominic Schlüssel, Mitbegründer von enymotion, und hat dabei vor allem die großen Märkte in Asien und den USA im Blick.



Dominic Schlüssel,
enymotion

Gesucht: Industriepartner

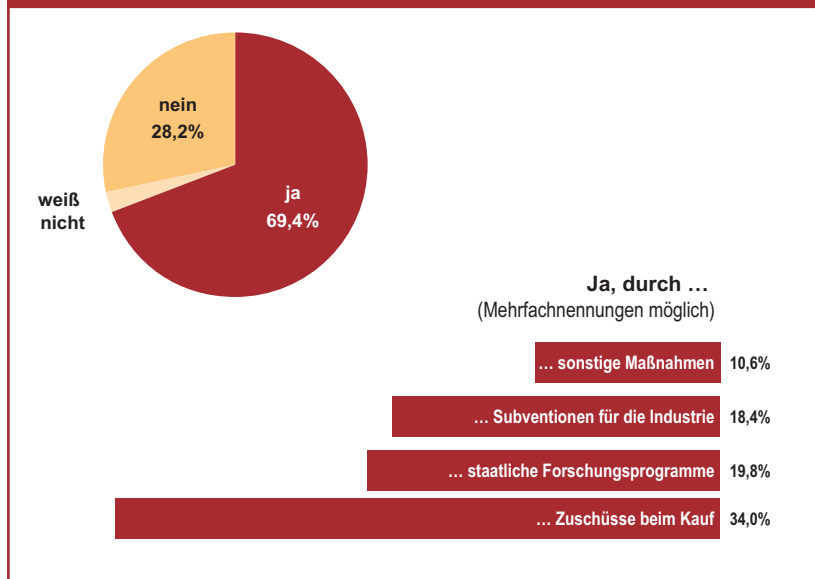
Für Investoren bleibt der Bereich E-Mobilität dennoch ein Markt mit interessanten Investmentmöglichkeiten. Geringere Lärmbelastigungen und sinkende Emissionswerte sind entscheidende Faktoren. Duske: „Gerade unter aktuellen Gesichtspunkten – siehe die Ölkatastrophe im Golf

Fazit:

Produkte müssen in Ruhe reifen können, um erfolgreich zu sein. Die Serienproduktion muss höchsten Ansprüchen genügen und finanziell und logistisch gestemmt werden. „Hier sehe ich die Großkonzerne noch im Vorteil, die eine Massenproduktion weitaus effizienter organisieren

und finanzieren können“, fasst Jörg Duske zusammen. Für ihn ist E-Mobilität daher auch weniger im Venture Capital-Bereich angesiedelt als auf Konzernebene. „Uns als Early Stage-Investor geht es primär darum, Ideen und Innovationen junger Unternehmen zu fördern.“ Grassmann rät Investoren, auf die Politik zu achten, „die auch regenerativer Energieerzeugung durch Wind und Solar mithilfe von vorteilhaften Gesetzen einen Boom beschert hat.“ Am Ende wird sich demnach nicht der umweltfreundlichste Trend durchsetzen, sondern der, bei dem die meisten Lager einen gemeinsamen Nenner finden: Politik, Hersteller, Infrastrukturanbieter, Forscher und natürlich die Kunden. ■

SOLLTE DIE NUTZUNG VON ELEKTROAUTOS DIREKT ODER INDIREKT SUBVENTIONIERT WERDEN?



Quelle: Bitkom

Holger Garbs

redaktion@vc-magazin.de

„Investoren in Bundesligavereine sollten eine Haltefrist von zehn Jahren haben“

Interview mit Martin Kind, Präsident von Hannover 96

Martin Kind ist Präsident von Hannover 96 und ein vehementer Gegner der in der Bundesliga geltenden 50+1-Regel. Sie wurde als Schutz der Vereine bzw. der den Vereinen zugehörigen Kapitalgesellschaften vor rein gewinnorientierten Investoren installiert. Im Interview mit Georg von Stein erläutert Martin Kind, warum er die 50+1-Regel kippen will, warum er nichts von Anleihen oder Asset Backed Securities für die Finanzierung von Bundesligavereinen hält und warum man die letzten Jahre bei Hannover 96 überdenken muss.

VC Magazin: Die Vereine Leverkusen, Wolfsburg und Hoffenheim haben mit ihren Mehrheitseigentümern die 50+1-Regel quasi umgangen, aber ansonsten gibt es viele Befürworter. Wie wollen Sie diese Regel kippen?

Kind: Unser Ziel ist es, die 50+1-Regel aufzuheben oder zu modifizieren. Wir haben unseren Vorschlag den Gesellschaftern der DFL, also den 36 Vereinen der 1. und 2. Liga, eingebracht. Eine inhaltliche Diskussion hat nicht stattgefunden. Der Vorschlag wurde mit überwältigender Mehrheit von den Gesellschaftern abgelehnt. Aus diesem Grunde haben wir, wie angekündigt, das Schiedsgerichtsverfahren beim DFB eingeleitet.

VC Magazin: Bei Manchester United hat eine Fanvereinigung aus Protest gegen den Investor Malcolm Glazer ihren eigenen Verein gegründet: United of Manchester. Könnten solche Szenarien auch für Bundesligavereine kommen?

Kind: Fans, die sich an einem Verein beteiligen wollen, sollte man zunächst fairerweise sagen, dass eine Beteiligung an Fußballvereinen eher Risikokapital ist. In England, Frankreich, der Schweiz, Österreich und Italien gilt da, anders als in Deutschland, der freie Kapitalverkehr und das Unternehmensrecht. Der Investor von Manchester United hat das Eigentum an diesem Verein erworben und damit auch die Rechte und Pflichten. Allerdings hat dieser Investor die gesamten Finanzierungskosten auf den Fußballklub verlagert und nimmt ihm damit wirtschaftliche Handlungsfähigkeit. Wenn das von mir vorgeschlagene Alternativmodell zu 50+1 akzeptiert wird, ist ein solches Szenario in Deutschland nur schwer vorstellbar.

VC Magazin: Kann das Fußballgeschäft für Finanzinvestoren wie Permira oder Apax interessant werden?

Kind: Diese Finanzinvestoren beschäftigen sich aktuell nicht wirklich mit einem Finanzengagement im Fußball,



Martin Kind

denn sie bekommen keine Eigenkapitalverzinsung von 15% plus x. Und ich sehe nicht die deutlichen Wertsteigerungspotenziale, die diese Investoren erwarten. Auch ein Exit-Szenario ist oft schwierig.

VC Magazin: Aber Mezzanine-Finanzierungen sind ja ein diskutiertes Modell?

Kind: Da gibt es noch Modelle, die vielleicht eher theoretisch durchdacht werden. Um Spekulationen mit dem Fußball zu vermeiden, habe ich vorgeschlagen: Wer sich

*„Es gibt einen deutlichen
Zusammenhang zwischen Ertrag
und sportlichem Erfolg“*

bei Bundesligavereinen mehrheitlich beteiligen will, muss sich nachweisbar bereits über einige Jahre engagiert haben. Und der Investor sollte eine Haltefrist von zehn Jahren haben.

VC Magazin: Ich habe von Ihnen die Aussage gelesen: „Seele bedeutet nichts, die Fans wollen Erfolg und Professionalität.“ Wie meinen Sie das?

Kind: Bundesligavereine sind Wirtschaftsunternehmen. Der Fußball ist durch hohe Emotionen geprägt. Die Fans wollen die Tradition bewahrt sehen, aber auch in modernen Fußballarenen attraktiven und erfolgreichen Fußball erleben. Wenn Sie sich die Bundesligatabellen des letzten Jahrzehnts ansehen und analysieren, erkennen Sie einen deutlichen Zusammenhang zwischen Umsatz und Ertrag und dem sportlichen Erfolg. Es spielen immer die gleichen Vereine um Meisterschaft, Pokal und internationale Plätze. Es sind Vereine, die Umsätze von 100 Mio. EUR bis zu den 280 Mio. EUR von Bayern München erzielen.

VC Magazin: Also kann Hannover 96 nie um die Meisterschaft spielen?

Kind: Vereine wie wir müssen unter den derzeitigen Rahmenbedingungen und auch der Wirtschaftskraft in der Region Hannover immer nur zwischen Platz 10 und 18 spielen. Das ist nicht meine Perspektive und Vision. Auf der Basis der derzeitigen Struktur kann Hannover 96 sich nicht nachhaltig in das obere Tabellendrittel entwickeln. Das Ziel für eine sportlich und wirtschaftlich erfolgreiche Entwicklung ist, die Bilanzstruktur deutlich zu verbessern, insbesondere durch die Verbesserung der Eigenkapitalstruktur. Die notwendige Zuführung von Eigenkapital wird zurzeit durch die 50+1-Regelung verhindert. Denn große Investoren wollen mehr als 50% der

„Die Zuführung von Eigenkapital wird zurzeit durch die 50+1-Regelung verhindert“

Anteile bekommen und die Besetzung der Geschäftsführung bestimmen sowie den Haushalt und die Investitionen genehmigen.

VC Magazin: Laut einer Studie von Deloitte können sich drei Klubs vorstellen, Kapital über Aktien zu beschaffen. Was halten Sie davon?

Kind: Ich sehe ausschließlich Bayern München, die erfolgreich einen Börsengang umsetzen können. Weitere Vereine kann ich nicht beurteilen.

VC Magazin: Herta BSC Berlin und der 1. FC Köln geben Anleihen aus. Wäre das eine Variante für Hannover 96?

Kind: Nein, davon halte ich nicht viel. Für die Lizenzierung der DFL wäre eine Anleihe zwar ausreichend, weil dort nur die Liquidität für eine Saison geprüft wird. Die Anleihe ist Risikokapital. In der Bilanz ist die Anleihe Fremd-, aber kein Eigenkapital.

VC Magazin: Schalke verkauft über Asset Backed Securities die zukünftigen Zuschauereinnahmen. Was halten Sie davon?

Kind: So etwas belastet die Gewinn- und Verlustrechnung bereits heute und in der Zukunft dramatisch. Und wenn Asset Backed Securities das Finanzierungsproblem nur in die Zukunft verlagern, sollen dann etwa die jeweiligen Städte oder Kommunen einen Verein retten? Grundsätzlich stellt sich hier die Frage der Lizenzierung. Die Lizenzierung ist heute ja ausschließlich auf die Liquiditätsbetrachtung abgestellt. Ich persönlich empfehle hingegen, dass in Zukunft konsolidierte Jahresabschlüsse die Basis für die Lizenzierung darstellen.

VC Magazin: Was sind bei der Mittelverwendung die wichtigen Ausgabenpflöcke?

Kind: Der Hauptausbabebereich ist der Personalkostenbereich, vor allem die erste Mannschaft. Wir werden in dieser Saison etwa 50 Mio. EUR Umsatz erzielen. Betriebswirtschaftlich wird empfohlen, nicht mehr als maximal 50% des Umsatzes für Personalkosten aufzuwenden, also 25 Mio. EUR. Mit diesem Etat können Sie jedoch nur schwer eine wettbewerbsfähige Mannschaft in der Bundesliga finanzieren. Das gilt umso mehr, da als ein weiterer deutlicher Kostenblock im Bundesligaetat die Finanzierungskosten der AWD-Arena in Höhe von 6 Mio. EUR zu berücksichtigen sind.

VC Magazin: Was sind Ihre Ziele für die nächste Saison?

Kind: Wir müssen die abgelaufene Saison und insgesamt die letzten drei Jahre offen und konstruktiv analysieren, um daraus zu lernen. Diese Analyse betrifft alle Bereiche: den Sport, das Nachwuchsleistungszentrum, die Vermarktung, das Ticketing und die Verwaltung. Wir müssen diskutieren, wie wir die Anforderungen der Zukunft in allen Bereichen weiterentwickeln und professionalisieren. Wir müssen uns auch dem Vergleich mit anderen Bundesligavereinen national und international stellen. Sportlich ist es unser Ziel, in der Saison 2010/2011 einen Tabellenplatz zwischen Platz 10 und 13 zu erreichen.

VC Magazin: Herr Kind, vielen Dank für das Gespräch. ■

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

*Die Langfassung des Interviews steht bereit unter
www.vc-magazin.de*

Zum Gesprächspartner

Martin Kind ist Präsident des Sportvereins Hannover 96, den er von 1997 bis 2005 führte und dem er seit 2006 wieder vorsteht. Darüber hinaus ist er Geschäftsführer der Kind Gruppe, die als der größte heimische Hersteller von Hörgeräten gilt.

„Die Chinesen sind sehr pragmatische Unternehmer“

Interview mit Sebastian Kübler, Gründungspartner der Taishan Invest AG

Über den Status als „Werkbank der Welt“ hinaus hat sich in China in den vergangenen Jahren auch eine veritable Gründerszene entwickelt. Als Gründungspartner der Taishan Invest AG ist Sebastian Kübler von Taishan Invest nah dran am Puls der Szene und berichtet im Interview von aktuellen Gründertrends, dem Verhältnis von Nachahmung und Innovationsgeist sowie den Wegen, als Gründer oder Investor den Markteintritt in China zu wagen.

VC Magazin: Was sind in China die aktuellen Technologietrends im Gründersektor?

Kübler: Der Gründungssektor in China boomt generell, über fast alle Branchen hinweg! Die Entwicklung wird getrieben durch viele hungrige und risikobereite Unternehmer, den Staat, der den Technologie- und Innovationsstandort China voran treibt, und viel Venture Capital. Außerdem besteht eine riesige Binnennachfrage. Um das Potenzial allein für unser Kernthema „Neue Medien“ mit Zahlen zu belegen: Es gibt heute schon über 300 Millionen Internet- und über 600 Millionen Handynutzer in China.

VC Magazin: Gab es in China, ähnlich wie in Deutschland 2009, einen Einbruch beim investierten Venture Capital? In welche Branchen fließt besonders viel Kapital?

Kübler: Nein, Venture Capital gibt es mehr als genug – insbesondere aus den USA, immer mehr aber auch aus China selbst. Die Schwierigkeit der Investoren liegt eher darin, die hochkarätigen Deals zu finden und in diese investieren zu können. Cleantech ist in China ein Riesenthema, dies wird in den nächsten Jahren auch noch ein Fokus für Venture Capital sein und viele hochkarätige Unternehmen hervorbringen. Auch im Internet- und Mobilebereich wird viel investiert. Im Gegensatz zum Venture Capital- ist der Business Angel-Markt noch unterentwickelt – wächst aber stark.

VC Magazin: In China besteht traditionell ein anderes Verhältnis zu Nachahmungen. Wie eigenständig sind die Ideen chinesischer Technologiegründer?

Kübler: Die Chinesen sind sehr pragmatische Unternehmer. Ganz klar sieht man viele Copycats erfolgreicher Unternehmen, das hat jüngst der Hype um Groupon gezeigt. Bis Februar 2010 agierte quasi kein relevantes Unternehmen mit diesem Ansatz, im März haben innerhalb weniger Wochen die ersten 20 Unternehmen meist mit dem identischen Modell losgelegt, Ende Juni gab es mehr als 400 Klone. Dies ist in China definitiv so, trotzdem können chinesische Unternehmer innovativ sein. So hat Lashou.com, eines

unserer jüngsten Investments, die beiden Themen Groupon und Four-square auf intelligente Weise kombiniert – das ist eine Art von an den Markt angepasster Innovation.



Sebastian Kübler

VC Magazin: Bislang sind hiesige Gründer in ihren Expansionsbestrebungen westwärts ausgerichtet. Wer sollte sich nach Osten orientieren?

Kübler: Jeder, der einen signifikanten Markt mit Umsatzpotenzial sucht. Allerdings herrschen in China ganz andere Regeln als hierzulande. Daher sollte man diese Option ganz genau abwägen, den richtigen Partner für einen möglichen Markteintritt suchen und Schritt für Schritt vorgehen, um nicht wie viele Unternehmen zuvor an China zu verzweifeln.

VC Magazin: Wie sollte ein Investor vorgehen, wenn er in China Geschäfte machen oder eine eigene Dependence eröffnen möchte?

Kübler: Grundsätzlich gilt hier eine englische Redewendung: When in Rome, do as the Romans do. Da China aber ein extrem schwieriges Land ist, insbesondere für Ausländer, funktioniert das meiner Meinung nach nur mit einem oder mehreren hochkarätigen lokalen Partnern, die auch gleichgelagerte Interessen haben.

VC Magazin: Herr Kübler, vielen Dank für das Gespräch. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Sebastian Kübler hat eine Internetfirma gegründet und für verschiedene deutsche Konzerne u.a. in Asien gearbeitet. Seit 2006 ist er für die Mountain Partners Group tätig und ist zusammen mit Raymond Lei Yang (u.a. ehemaliger CEO von Linktone) Gründungspartner der Taishan Invest AG, dem ersten institutionellen Business Angel in China.

Die Zeit für Location Based Services ist gekommen

Zum Autor



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

Frei nach dem Motto „Was lange währt, wird endlich gut!“ geistert das Thema Location Based Services (LBS) schon seit vielen Jahren in unseren Köpfen und in den Businessplänen von Start-up-Unternehmen herum. Wenn ich mich recht erinnere, dann sollten diese standortbezogenen Dienste ungefähr seit 1997 unser tägliches Leben beeinflussen und uns überall, wo wir uns aufhalten, mit selektiven Informationen versorgen. Nun – die Zeit ist gekommen. Mittlerweile gibt es genügend mobile Endgeräte mit eingebautem GPS, der Verbraucher beginnt, den Wert für sich zu erkennen, und die Netzwerkoperatoren unterstützen das Geotargeting.

Ich bin davon überzeugt, dass wir alle in Zukunft diese Art von Services mehr und mehr nutzen werden. Betrachten wir nur die Entwicklungen rund um Foursquare und

all die anderen Applikationen, die es heute schon massenhaft für das iPhone und andere mobile Endgeräte wie Android-Plattformen gibt. Hier ist LBS das zentrale Thema.

Noch allerdings wird an der Monetarisierung dieser Angebote hart gearbeitet. Aber es ist nur eine Frage der Zeit, bis die Anzahl der Check-ins an einem bestimmten Ort dazu führen wird, mit einem entsprechenden Rabatt oder gar ganz kostenlos ein Produkt oder eine Dienstleistung zu „ergattern“. Und sobald die kritische Masse an Nutzern erreicht ist, werden auch die Angebote steigen, und die Monetarisierung setzt ein. Wir alle warten doch nur darauf, in unserem beliebten Coffeeshop ein Freigetränk zu erhalten, wenn wir derjenige sind, der in dieser Woche am häufigsten an diesem Ort eingeklickt hat – oder? Und wenn ich eh schon als Dauergast dort bekannt bin, dann nehme ich den Vorteil, der mir durch die LBS-Applikationen angeboten wird, doch gern mit und spare dabei auch noch.

Letztendlich sind es dann die Gewerbetreibenden selbst, die mit vermehrtem Angebot ihren eigenen Umsatz steigern können und neben dem Dauergast neue Kunden gewinnen werden. Dabei kommt es natürlich auf die Kreativität des Handels an, in einem wachsenden Wettbewerb die jeweils beste Kundenansprache zu wählen und den zahlenden Kunden durch die eigene Ladentür zu bekommen. Und genau deshalb bleibe ich meiner Gewohnheit treu und checke bereits heute überall dort ein, wo ich morgen einen Vorteil dadurch erwarte. ■

Anzeige

Die besten Rezepte für Ihr Unternehmen



Holen Sie sich auf den START-Messen das Rüstzeug für das eigene Unternehmen – bei Ausstellern, erfolgreichen Unternehmern und im kostenfreien Vortragsprogramm.

www.start-messe.de



www.agentur-mark.de

Stetig auf Wachstumskurs

Vierte Auflage des „Family Day“ mit Besucherrekord

Bereits zum vierten Mal lud Deutschlands aktivster Frühphasenfinanzierer zur Familienfeier ein – und es wurde noch größer und internationaler als in den Vorjahren. Über 400 Teilnehmer kamen am 8. und 9. Juni zum Family Day 2010 des High-Tech Gründerfonds, neben 180 Entrepreneuren waren Vertreter hiesiger und internationaler Beteiligungsgesellschaften sowie zahlreiche Business Angels und Coaches anwesend. Wie gewohnt lautete die Vorgabe: Ideen- und Kapitalgeber miteinander vernetzen – und nebenbei Spaß haben. Dabei brachte der erste Tag eine erstaunliche Prognose für die Fußball-WM hervor.



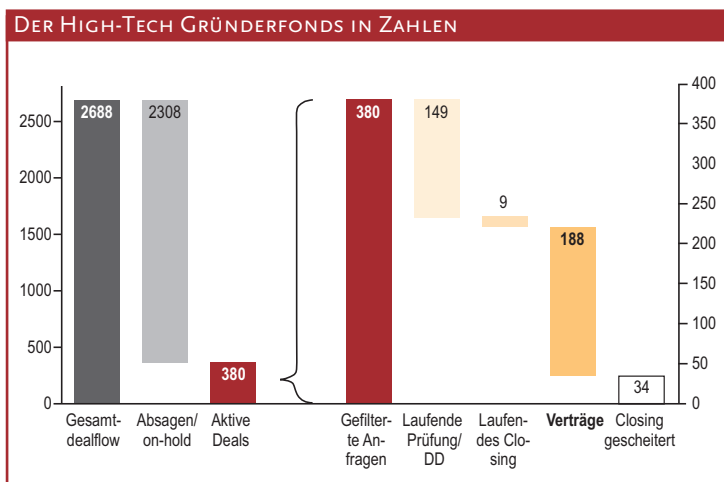
Ein Highlight des Family Day 2010 war eine Paneldiskussion am Morgen des ersten Tages (oben, v.l.n.r.): Frank Seehaus (Acton Capital Partners), Paul Jozefak (Neuhaus Partners), der Kabarettist Christoph Brüske als Moderator, Dr. Hendrik Brandis (Earlybird) und Frank Böhnke (Wellington Partners). Zum Ausklang fand dann am Forschungszentrum caesar, dem Sitz des High-Tech Gründerfonds, eine Party statt, bevor es am zweiten Tag im Kameha Grand weiterging.

Bereits 188 Finanzierungen

Auf dem ersten Family Day des High-Tech Gründerfonds 2007 waren insgesamt nur 150 Teilnehmer anwesend, darunter 90 Investoren. Bei der vierten Auflage im Juni 2010 waren es allein 180 Manager von 150 Unternehmen – plus

rund 250 Venture Capital-Geber. Dazu gab es auch zwei andere positive Entwicklungen: „Zuerst kamen Associates und Analysten, mittlerweile sind es die Partner. Außerdem erscheinen jetzt auch viele ausländische Investoren“, freut sich Dr. Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds.

Diese Entwicklung untermauerte Dr. Alexander von Frankenberg, ebenfalls Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds, mit Zahlen. So hat der von Bund, KfW und sechs Industriekonzernen mit 272 Mio. EUR kapitalisierte Frühphaseninvestor mittlerweile 380 Anfragen gefiltert, die zu 188 Verträgen geführt haben (siehe Grafik). „Innerhalb eines Jahres konnten unsere Portfoliounternehmen auch 91 Mio. EUR an Folgefinanzierungen, davon ca. 70% private Mittel akquirieren“, freute sich Frankenberg. Daneben präsentierte er weitere Statistiken: So gingen beispielsweise die meisten Zusagen nach Bayern (24,7%), bei den Technologiefeldern führt „Internet und Web 2.0“ (20,3%) und bei den Quellen für den Dealflow die Eigenentwickler (38,1%).



Quelle: High-Tech Gründerfonds, Stand 31.05.2010

Wichtige informelle Gespräche

Der erste Teil des zweitägigen Family Day gehörte den Portfolio-Unternehmen fast exklusiv. In dem eher intimen Rahmen konnten sich die Gründer austauschen, über ihre Erfahrungen berichten und untereinander neue Netzwerkkontakte knüpfen. Nur ein kleiner Kreis von Investoren und Beratern war als Referent oder Panel-Teilnehmer zugelassen. Erst als anhand des tatsächlichen WM-Spielplans der Kicker Cup ausgespielt wurde (mit Japan als Sieger!) und später am Abend im Rahmen des sogenannten Seed-Clubs vor dem Forschungszentrum Ceasar erweiterte sich der Kreis deutlich.

Daher ging es am zweiten Tag im Kameha Grand weiter, statt wie gewohnt am Sitz des High-Tech Gründerfonds. Auf dem offiziellen Programm standen neben der Key Note des US-Investors Bernie Bulkin (Vantage Point Venture Partners) das Panel „Warum sind gute Exits in Deutschland so schwierig?“ sowie Unternehmenspräsentationen aus dem Portfolio des High-Tech Gründerfonds. Viel-



Ein wichtiges Element des Family Day war auch 2010 wieder das Networking – entweder auf die traditionelle Art in den Pausen oder im Rahmen der ungewöhnlichen Variante eines Kickerturniers. Die Partien wurden nach dem echten WM-Spielplan ausgetragen, und nach einem spannenden Finale gegen die Elfenbeinküste ging der Siegerpokal an Japan.

leicht eine Spur wichtiger waren aber die vielen informellen Gespräche. „Wir haben nach jedem Family Day Anschlussfinanzierungen realisiert, die sonst wohl nicht zustande gekommen wären. Wir gehen davon aus, dass dies auch 2010 der Fall sein wird“, äußerte sich Brandkamp zuversichtlich. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

NACHGEFRAGT BEI DR. MICHAEL BRANDKAMP, GESCHÄFTSFÜHRER DER HIGH-TECH GRÜNDERFONDS

VC Magazin: Ende April haben Sie erstmals die High-Tech Partnering Conference ausgerichtet. Was verbirgt sich dahinter?

Brandkamp: Große Unternehmen brauchen vielfach die Innovationen junger Hightech-Unternehmen, trotzdem wird den Start-ups selten die Tür aufgemacht. Mit der Konferenz wollen wir den Zugang erleichtern. Dazu kommt, dass Unternehmen der Venture Capital-Industrie sehr oft nach Asien oder Amerika verkauft werden. Da jedoch viele deutsche Mittelständler diese Ressourcen auch brauchen können, möchten wir eine Grundlage für mehr Transaktionen hierzulande legen.



Dr. Michael Brandkamp

VC Magazin: Wie wurde der Plan konkret umgesetzt?

Brandkamp: Von 80 großen Innovationstreibern waren etwa 100 Mitarbeiter aus der Geschäftsführung, dem Business Development oder der zentralen Forschung anwesend. Auf der anderen Seite haben wir 50 interessante Portfolio-Unternehmen ausgewählt. Es gab dann 30 Unternehmenspräsentationen in sechs Workshops, ein Panel mit Indus-

trievertretern sowie eine Plattform für Einzelgespräche, für die am Vorabend schon 190 Termine abgestimmt waren.

VC Magazin: Welche gestandenen Unternehmen haben sich blicken lassen?

Brandkamp: Die Vertreter der Pharmaindustrie waren gut vertreten, weil sie das Konzept des Partnerings bereits kennen. Vertreter der Internetwirtschaft sind das Networking ebenfalls gewohnt. Wir hatten aber auch größere Mittelständler vor Ort, so z.B. einen Hidden Champion aus Wuppertal mit über 1 Mrd. EUR Umsatz. Seine Teilnahme freut mich besonders, denn vorher bestand noch kein Kontakt – und er hat im Anschluss einige Gründer eingeladen, um Technologien für seine Fertigungsprozesse einzukaufen.

VC Magazin: Was ist zukünftig geplant?

Brandkamp: Wir wollen die Veranstaltung einmal im Jahr ausrichten und zu einer Reihe weiterentwickeln, um das Netzwerk zu den Unternehmen auszubauen. Das Fernziel ist, dass ein junges Unternehmen zu uns kommt, wir es direkt mit einem großen Unternehmen verpartnern können und so den Umsatz auf einen Schlag um 2 Mio. EUR steigern.

Neben wirtschaftlichen Zielen auch strategisches Interesse

Teil 105: Robert Bosch Venture Capital GmbH

Um die Jahrtausendwende herum hat es für Konzerne fast schon zum guten Ton gehört, hauseigene Venture Capital-Gesellschaften zu unterhalten. Nach dem Platzen der Börsenblase wäre meist zwar ausreichend Kapital vorhanden gewesen, um in der nachfolgenden Dürreperiode attraktive Investments einzugehen, aber Konzernraison hat vielfach zu Schließungen geführt. Diesen Weg wird Robert Bosch Venture Capital voraussichtlich nicht beschreiten – der erste „Fonds“ des Unternehmens wurde 2008 bewusst auf zehn Jahre geplant.

„Innovationen müssen auch von außen kommen“

Zwei Dinge haben Bosch zu einem der erfolgreichsten deutschen Technologieunternehmen werden lassen: Nachhaltige Innovationskraft – und die Fähigkeit zur Selbstkritik. „Wir haben eine exzellente interne Forschung, wir können aber nicht alle Bedürfnisse des Marktes nach neuen Technologien und Services selbst abdecken“, gibt Dr. Claus Schmidt offen zu. Er ist seit Ende 1992 im Unternehmen und konnte seitdem einen breiten Erfahrungsschatz aufbauen. Zu seinen Stationen zählen der Bereich Zentrale Forschung sowie die Ausgründung einer Firma und die Automobil- und Halbleiterelektronik als Filetstücke. Damit kennt Schmidt die Stärken und Schwächen aus der Praxis. Dr. Markus Thill dagegen gehört erst seit Januar 2005 zu dem schwäbischen Traditionsunternehmen mit globaler Aufstellung, konnte in der Abteilung Corporate Strategy die Dinge aber aus der Vogelperspektive betrachten. „In den letzten Jahren war mehr und mehr wahrzunehmen, dass stetig wachsende Innovationen aus dem VC-Sektor für Bosch von Bedeutung sind“, fasst er seine Erfahrungen zusammen. Gemeinsam haben die beiden daher von Ende 2007 an die Robert Bosch Venture Capital GmbH (RBVC) als Managing Directors aufgebaut, um diese Lücke zu füllen. Die junge Einheit eröffnet dem Mutterkonzern den vielfältigen Zugang zu Innovationen – entweder zu neuen

Geschäftsfeldern oder disruptiven Technologien. Allerdings verfolgt der Corporate Venture Capital-Arm auch wirtschaftliche Interessen.

Virtuell eine private VC-Gesellschaft

„Wir haben immer auch wirtschaftliche Ziele im Blick“, erklärt Schmidt. Dafür gebe es einerseits interne Gründe, denn das zur Verfügung gestellte Kapital soll risiko-adäquat verzinst werden. Nach außen hin sei es aber wichtig, den Unternehmern zu zeigen, dass man sie und ihre Firmen voranbringt, und den Co-Investoren deutlich zu machen, dass man gleiche Ziele verfolgt. Überhaupt betrachten die beiden führenden Köpfe die privaten Investoren als Maßstab: RBVC ist zwar eine 100%ige Konzerntochter, wurde operativ aber möglichst gleichartig zu privaten Venture Capital-Gesellschaften aufgestellt, so Thill. So wurde eine virtuelle Fondsstruktur entwickelt, bei der über zehn Jahre 200 Mio. EUR investiert werden. Wie auch bei anderen konzerneigenen VC-Einheiten zu beobachten, wird allerdings nur ein Teil der Mittel direkt investiert. „Rund zwei Drittel stehen für



Dr. Claus Schmidt,
Robert Bosch Venture Capital

direkte Investments zur Verfügung, die restlichen Mittel verwalten wir als eine Art Dachfonds“, erklärt Schmidt. Als strategische Investments sollen diese Kapitalspritzen in andere Venture Capital-Gesellschaften das operative Geschäft von RBVC erleichtern. „Wir investieren in Fonds, die mit uns ihren Dealflow austauschen. Wir suchen Verbündete“, ergänzt Thill. Dieser Ansatz erklärt sich aus dem Umstand, dass RBVC mit gerade einmal elf Investment Managern weltweit aktiv ist. Die kleine schlagkräftige Truppe, die in dieser Form seit Sommer 2009 besteht, unterhält Büros in der Nähe der Bosch-Zentrale in Gerlingen bei Stuttgart, in Frankfurt am Main, in Tel Aviv und über die amerikanische Bosch-Landesgesellschaft im Silicon Valley.

Auf sechs Branchen fokussiert

Neben anderen Investoren tragen auch sonstige Netzwerkkontakte sowie die eigene Aktivität zum Dealflow bei. „Wir besuchen regelmäßig Konferenzen und gehen aktiv auf interessante Unternehmen zu“, sagt Thill. Allerdings begrüßen es die Leute bei RBVC auch, wenn sie

KURZPROFIL: ROBERT BOSCH VENTURE CAPITAL GMBH

• Typ:	Corporate Venture Capital-Gesellschaft
• Standorte:	Gerlingen bei Stuttgart, Frankfurt, Tel Aviv, Palo Alto (über Robert Bosch LLC, USA)
• Gründung:	Januar 2008
• Verwaltetes Kapital:	200 Mio. EUR
• Zahl Investment Professionals:	11
• Website:	www.rbvc.com

eigeninitiativ angesprochen werden. „Wir haben auf unserer Website bewusst detaillierte Angaben zu unserer Strategie gemacht, damit Gründer zielgerichtet auf uns zugehen können“, hebt Schmidt hervor. Daher gibt es auch ein Kontaktformular auf der Website. Konkret hat RBVC Interesse an fünf Technologiefeldern und einem Querschnittsthema. „Services sind ein wichtiges Thema der Zukunft. Auch Bosch wird verstärkt Dienstleistungen anbieten“, unterstreicht Thill.

BRANCHENFOKUS

- Automatisierungs- und Steuerungstechnik
- Energie und Umwelt
- Basistechnologien (u.a. Kommunikationstechnik und Software)
- Healthcare
- Services/industriübergreifende Geschäftsmodelle
- Neue Materialien

Im Mittel rund 10 Mio. EUR Kapital

Das Augenmerk liegt auf Finanzierungsrunden von Early bis Later Stage, wobei sich Robert Bosch Venture Capital bewusst für nicht exakt definierte Mindestvoraussetzungen entschieden habe, erläutert Schmidt. Harte Zahlen wie Höhe des Umsatzes oder Anzahl der Mitarbeiter fallen als Kriterium bewusst aus, erwartet wird am Anfang jedoch mindestens ein Proof of Concept. Wenn eine Entscheidung positiv ausgefallen ist, fließen in der ersten Runde 1,5 bis 4 Mio. EUR, in weiteren Runden kann die Summe dann auf 6 bis 10 Mio. EUR ansteigen. „Bei relevanten und besonders interessanten Firmen kann die Summe aber auch höher liegen“, verrät Schmidt. Insgesamt sollen aus dem Topf von 200 Mio. EUR rund 20 Unternehmen finanziert werden.

Im dichten Netzwerk von Bosch

„Da wir auch ein klares strategisches Interesse haben, stellen wir immer den Kontakt zu den passenden Abtei-

lungen bei Bosch her. Ob es dann bei losen Kontakten bleibt oder es sich gar zu einem Joint Development weiterentwickelt, müssen dann beide Seiten selbst entscheiden“, sagt Schmidt. Auch sonst zeigt sich das Team zurückhaltend, was den Konzernhintergrund angeht. „Am liebsten investieren wir mit zwei weiteren Investoren. Wir streben dabei etwa 10 bis 20% Anteil am Eigenkapital der Firma an, so wie viele andere traditionelle VC-Investoren“, so Thill. Obwohl bislang nur investiert wurde, bestehen bereits klare Vorgaben für zukünftige Exits. Falls die Robert Bosch GmbH ein Portfolio-Unternehmen übernehmen möchte, muss das Unternehmen mit eventuellen anderen Kaufinteressenten konkurrieren und marktübliche Preise zahlen. „Eine Bevorzugung gibt es nicht“, gibt Schmidt die Richtung vor. Bezüglich des Exit-Kanals besteht Offenheit: „Ein IPO ist immer gut, um zu zeigen, dass man Erfolg hatte. Aber ein Trade Sale ist der traditionelle Weg“, erklärt Thill. Da er sich auch Secondary Deals mit Finanzinvestoren als Käufern vorstellen kann, soll es jeweils auf Einzelfallentscheidungen hinauslaufen. Konkrete Verkaufspläne werden aktuell nicht verfolgt, da die älteste Beteiligung erst seit gut einem Jahr besteht.

Ausblick

In der zweiten Jahreshälfte will RBVC das in den ersten sechs Monaten vorgelegte Tempo halten: Zwei Investments wurden bereits eingegangen, mindestens zwei weitere sollen folgen. An der Teamgröße soll sich aber mittelfristig nichts ändern – mit elf Leuten sieht sich Robert Bosch Venture Capital selbst ausreichend breit aufgestellt, um die Mittel des ersten, virtuellen Fonds zu verwalten. Erst wenn die Mutter neues Kapital bereitstellt und damit quasi ein neuer Fonds aufgelegt wird, soll es wieder Einstellungen geben. Bis dahin können junge Unternehmen, die es in das Portfolio geschafft haben, aus dem Vollen schöpfen: Sie haben Zugang zum weltweiten Netzwerk des Konzerns und bekommen direkte Kontakte in die relevanten Abteilungen auf dem Silbertablett serviert. ■



Dr. Markus Thill,
Robert Bosch Venture Capital

PORTFOLIO VON ROBERT BOSCH VENTURE CAPITAL

Unternehmen	Hauptsitz	Geschäftsfeld
Aethon	Pittsburgh, USA	Autonome Roboter
Cheetah Medical	Tel Aviv, Israel	Healthcare
Green Peak Technologies	Utrecht, Niederlande	Kommunikationstechnologie
elQ Energy	San Jose, USA	Leistungsmanagement
Light Blue Optics	Cambridge, UK	Miniatur-Laserprojektoren
Synapsense	Folsom, USA	Drahtlose Sensorsysteme

torsten.passmann@vc-magazin.de

Stimmverbote als Stolpersteine für Investoren und Gründer

Unsichere Reichweite durch Rechtsprechung

Investoren erwarten zu Recht, durch die Ausübung ihrer Stimmrechte die Geschicke des Unternehmens beeinflussen zu können. Was aber gilt bei der Beschlussfassung in Fällen von Interessenkonflikten und bei Befangenheit? Da im Fall eines Stimmverbotes das Stimmrecht ausgeschlossen ist, bereitet es Investoren, aber auch Gründern, erhebliche Probleme, dass die Reichweite der gesetzlichen Stimmverbote unterschiedlich ausgelegt wird. Schon so manche geplante Maßnahme scheiterte unvermittelt und auch zur Überraschung der Betroffenen am Eingreifen eines Stimmverbotes.

Quasi punktuelle Enteignung

Die gesetzlichen Stimmverbote beruhen auf dem Grundsatz, dass Sonderinteressen einzelner Gesellschafter die Beschlussfassung in der Gesellschafterversammlung nicht dominieren sollen. Dieser Leitgedanke gilt seit jeher für deutsche Gesellschaften. Das GmbH-Gesetz verbietet im Einzelnen die Stimmabgabe in vier Fällen, nämlich wenn ein Gesellschafter durch die Beschlussfassung entlastet oder von einer Verbindlichkeit befreit werden soll. Außerdem, wenn der Beschluss die Vornahme eines Rechtsgeschäfts gegenüber dem Gesellschafter oder die Einleitung oder Beendigung eines Rechtsstreits gegenüber dem Gesellschafter betrifft. Greift ein Stimmverbot ein, darf der Gesellschafter zwar noch an der Versammlung teilnehmen, er hat aber kein Stimmrecht mehr. Für Mehrheitsgesellschafter kann das einer punktuellen Enteignung gleichkommen, denn der betreffende Beschluss wird dann von den Minderheitsgesellschaftern gegebenenfalls auch gegen den Willen des Mehrheitsgesellschafters gefasst. Ob ein Stimmverbot eingreift oder nicht, ist daher von weitreichender Bedeutung.

Für Investoren kann das beispielsweise relevant werden bei der Gewährung oder Änderung von Darlehen an Portfoliounternehmen und Weisungen der Gesellschafter an die Geschäftsführung in diesem Zusammenhang. Auch in Fällen des Gesellschafterstreits werden oftmals Interessenkonflikte und damit tatsächliche oder auch nur behauptete Stimmverbote ins Feld geführt, um die Position der Gegenseite zu schwächen. Damit ist zumindest eine Diskussion über ein Stimmverbot möglich und der Ausgang der Abstimmung unsicher. Aber auch Gründer sind von Stimmverboten betroffen, etwa wenn über ihre Wettbewerbsverbote oder ihre Geschäftsführeranstellungsverträge beschlossen wird.

Ausweitung durch die Rechtsprechung

Was gilt darüber hinaus in Fällen der Befangenheit, die gesetzlich zwar nicht normiert, aber mit den im Gesetz genannten Situationen durchaus vergleichbar sind? Die Rechtsprechung nimmt derartige Konstellationen zum Anlass, die gesetzlichen Stimmverbote in Einzelfällen auf ähnlich gelagerte Interessenkollisionen auszudehnen, zieht dieser analogen Anwendung jedoch auch gewisse Grenzen. Insgesamt bleibt die Abgrenzung jedoch häufig schwierig und risikobehaftet.

Wird über einen Vertrag der Gesellschaft mit einem Gesellschafter abgestimmt, verbietet das Gesetz eine Stimmabgabe dieses Gesellschafters. Entsprechendes



Das im GmbH-Gesetz verankerte Stimmverbot kann für Mehrheitsgesellschafter einer punktuellen Enteignung gleichkommen.

gilt, wenn nicht der Gesellschafter selbst auf der Gegenseite steht, aber ein Unternehmen, an dem er mehrheitlich beteiligt ist. Fragwürdig bleiben hingegen diejenigen Fälle, in denen zwar keine derartige wirtschaftliche Identität mit dem Vertragspartner vorliegt, aber dennoch eine anderweitig enge Bindung besteht. Laut OLG München gilt das Stimmverbot bereits dann, wenn ein Gesellschafter gleichzeitig (lediglich) Geschäftsführer oder Prokurist des vertragschließenden Unternehmens ist (Urteil vom 27. August 2009). Hier sei eine vergleichbare Konstellation gegeben, bei der aufgrund typisierender Betrachtung die Gefahr bestehe, der Stimmberechtigte werde die Interessen der Gesellschaft zugunsten des vertragschließenden Unternehmens zurückstellen. Die wirtschaftliche Verbindung durch die Geschäftsführerposition sei so stark, dass man das persönliche Interesse

des Gesellschafters dem des vertragschließenden Unternehmens völlig gleichsetzen könne. Diese erweiternde Auslegung eröffnet für die Praxis eine problematische Grauzone und ist umso unverständlicher, als sie im Widerspruch zu einem kurz zuvor ergangenen BGH-Urteil steht (Urteil vom 4. Mai 2009).

Wettbewerbsverbote

Das GmbH-Gesetz verbietet einem Gesellschafter die Stimmabgabe auch dann, wenn über seine Befreiung von einem bestehenden Wettbewerbsverbot beschlossen werden soll. Dieses Stimmverbot kann nicht dadurch umgangen werden, dass ein in der Satzung enthaltenes Wettbewerbsverbot insgesamt für alle Gesellschafter per Satzungsänderung mit den Stimmen des betroffenen Gesellschafters aufgehoben wird. Auch in diesem Fall unterliegt der die Aufhebung des Wettbewerbsverbotes begehrende Gesellschafter nach einem aktuellen Urteil des OLG Bamberg dem Stimmverbot des GmbH-Rechts (Urteil vom 11. Dezember 2009). Insbesondere wenn es sich um den Mehrheitsgesellschafter handelt, könnte er sich sonst selbst über den Umweg der Satzungsänderung vom Wettbewerbsverbot befreien, und zwar auch gegen den Willen der übrigen Minderheitsgesellschafter.

Rechtzeitig vorbereiten

Die gesetzlichen Stimmverbote sind einer vertraglichen Einschränkung nur bedingt zugänglich. Im Aktienrecht sind die Stimmverbote des § 136 AktG umfassend zwingend, können also nicht abbedungen werden, und im GmbH-Recht gilt dies für § 47 Abs. 4 GmbHG zumindest weitgehend. Eine Abbedingung ist dort nur insofern in der Satzung möglich, als es um Beschlüsse über die Vornahme von Rechtsgeschäften mit Gesellschaftern

geht. Vor dem Hintergrund der unsicheren Reichweite gesetzlicher Stimmverbote sollten Investoren rechtzeitig vor Gesellschafterversammlungen, d.h. gegebenenfalls schon in der Planungsphase, prüfen, ob sie tatsächlich von ihren Stimmrechten Gebrauch machen können. Insbesondere vor Strukturmaßnahmen und wichtigen Beschlüssen zu vertraglichen Beziehungen von Portfoliounternehmen empfiehlt es sich häufig, gezielt externe Beratung zur Optimierung der Vorgehensweise in Anspruch zu nehmen. ■

Zu den Autoren



Hans-Joachim Schreiber (links) ist Rechtsanwalt und Partner, **Dr. Andreas Kleinknecht** Rechtsanwalt und Sozius in der Sozietät Peters, Schönberger & Partner GbR in München. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte sind Venture Capital, Private Equity, M&A und Gesellschaftsrecht.

Anzeige



Unternehmeredition, Ausgabe 4/2010

„Private Equity 2010“

Beteiligungskapital aus Unternehmersicht (4. Jg.)

Erscheinungstermin: 28.8.2010

TERMINE

Anzeigenschluss:	16. August 2010
Druckunterlagenschluss:	20. August 2010

ANSPRECHPARTNER

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

Harmonisierung des Einkaufs in M&A-Prozessen

Wie Unternehmen ihren wichtigsten Kostenhebel optimal integrieren

Unternehmen fusionieren oder kaufen zu, weil sie sich dadurch eine bessere Ausgangslage im Wettbewerbsumfeld versprechen. Dem Einkauf kommt bei M&A-Themen eine ganz besondere Bedeutung zu: Über 50% der Kosten betreffen den Einkauf von Waren und Dienstleistungen. Und: Kein Unternehmensbereich kann Erfolge so schnell darstellen. Bevor Analysten in den Bilanzen die Synergieeffekte finden, ist ein neues Einkaufsverhalten am Markt kommuniziert. Der Einkauf steigert damit bereits in den ersten Wochen nach einem Zusammenschluss den Unternehmenswert – und sichert langfristig den Erfolg durch das Heben von umfassenden Synergien.

Sechs Schritte zum Erfolg

Trotz des Schielens auf die „Quick Wins“: Die Integration von Einkaufsorganisationen ist ein komplexer und langwieriger Prozess, der zum frühestmöglichen Zeitpunkt einer Fusion oder eines Zukaufs begonnen werden muss. Die in der Folge ausgeführten sechs Schritte müssen unbedingt beachtet werden, um eine erfolgreiche Integration zu ermöglichen.

1. Festlegung einer gemeinsamen Sprache

Noch vor oder spätestens während einer Fusion müssen sich die bestehenden Einkaufsmannschaften zusammensetzen und definieren, was die zukünftige gemeinsame Sprache sein wird. Aufgrund vieler Fachtermini, die jedoch unternehmensspezifisch sind, reden Einkäufer zu Beginn einer Integration häufig aneinander vorbei – insbesondere bei technischen Begrifflichkeiten. Hier gilt es, allgemeinverbindlich festzulegen, was von nun an die Sprache sein wird. Kluge Einkaufschefs drücken dabei der akquirierten Organisation nicht einfach nur die eigene Sprache auf, sondern versuchen gezielt, gemeinsame Sprachregelungen zu finden, die beiden Organisationen gerecht werden. Nur so lässt sich eine größere Abwehralaltung der akquirierten Mannschaft vermeiden. Im Extremfall kommuniziert diese nämlich wie bisher gewohnt weiter – und die Gefahr ist groß, dass die Chefs ihre neuen Mitarbeiter gar nicht mehr verstehen.

2. Definition der Aufbauorganisation

Ist die gemeinsame Sprache gefunden, ist die Grundvoraussetzung für die Neudefinition einer Aufbauorganisation erfüllt. Die Fragen, die sich die Einkaufsverantwortlichen hier stellen müssen: Wie soll zukünftig eingekauft

werden? Wird eine vollständige Zentralisierung angestrebt? Soll ein dezentrales Modell zugrunde gelegt werden? Wie lassen sich Compliance-Richtlinien für den Einkauf anpassen? Auch in dieser Phase ist es zu empfehlen, keine vollständige „Entmachtungsstrategie“ zu nutzen, sollte ein Partner aus seiner Position heraus stärker sein als der andere. Dies ist vielmehr die einmalige Chance für Einkaufschefs, der eigenen Abteilung das Gewicht zu geben, das sie benötigt, um die neuen Herausforderungen bewältigen zu können. In der Praxis kann dies so aussehen: Kauft der größere Partner zukünftig alle grundlegenden Bedarfe zentral ein, können dem neuen Partner bestimmte Einkaufskompetenzen übertragen werden, für die nur er zukünftig gruppenweit tätig ist. Im Optimalfall sollten diese Einkaufskompetenzen auch die Geschäftskompetenzen des Partners abbilden. Ein Beispiel: Kauft ein Nahrungsmittelhersteller eine Molkerei hinzu, liegt es nahe, die Molkerei auch die Milch beschaffen zu lassen. Verpackungen und Etiketten dagegen werden zukünftig zentral bezogen.

3. Verteilung von Posten

Steht die Organisation, kann nun geklärt und im Anschluss auch kommuniziert werden, wer welche Position und damit welche Verantwortung in der neuen Organisation übernimmt. Dieser Schritt ist ausgesprochen wichtig, weil die Mitarbeiter das erste Mal etwas über die neuen Pläne zur Organisation erfahren und ihnen hiermit ihre Ängste genommen werden können, ihren Arbeitsplatz zu verlieren. Darum sollte die Kommunikation hier direkt und in Einzelgesprächen erfolgen, auch um noch leichte Nuancierungen in den operativen Aufgaben vornehmen zu können. Weiterhin gilt es, diesen Schritt schnell und zeitgleich in allen Organisationseinheiten zu gehen: Nichts ist schädlicher als unterschiedliche Informationsstände bei den Mitarbeitern.

4. Etablieren einer gemeinsamen Kultur

Mitarbeiter zeigen sich motivierter durch eine gemeinsame Sprache und die Festlegung der neuen Zuständigkeiten. Nun gilt es, darauf aufbauend eine gemeinsame Kultur zu entwickeln. Dazu müssen unterschiedliche Kommunikationsdisziplinen angewandt werden: Von einem Kick-off-Treffen aller Einkäufer über einen internen Einkaufsnewsletter bis hin zu speziellen Veranstaltungen – zum Beispiel ein alljährliches Treffen mit der ganzen



Einkäufe fusionierter Unternehmen zu harmonisieren, ist mehr als eine monetäre Frage: Es geht auch um die Abstimmung der Unternehmenskultur.

Mannschaft – sind vielfältige Maßnahmen denkbar. Die Einkaufschefs sollten sich mit der Unternehmenskommunikation absprechen und einen Maßnahmenplan zur Schaffung und Erhaltung einer neuen Firmenkultur erarbeiten.

5. Analyse der Beschaffungsmärkte

Die Organisation steht, die Mitarbeiter sind motiviert – jetzt kann das operative Alltagsgeschäft bald wieder beginnen. Der nächste Schritt ist es, unter Einbeziehung der gesamten neuen Mannschaft zu bestimmen, wie viel die neue Organisation eigentlich von wem einkauft und wie der tatsächliche Bedarf aussieht. Aus welchen Regionen werden welche Waren beschafft? In welchen Kategorien haben die beiden Organisationen bisher eingekauft? Diese Kategorien gilt es zu harmonisieren und im Anschluss zu bestimmen, aus welchen Regionen sie weiterhin bestückt werden. In einer Analyse der Beschaffungsmärkte und der Bedarfe wird relativ schnell klar, wo es Redundanzen auf Seiten der Lieferanten gibt. Hier können erste Grundsatzentscheidungen getroffen werden: Welche Lieferanten sollen auch die neue Organisation beliefern, welche nicht? Besonders bei Unternehmen, die bisher vor allem von wenigen Lieferanten ihre wichtigsten Waren und Dienstleistungen bezogen haben (Single Sourcing-Strategie), kann die Integration eine Chance darauf sein, ihre Lieferantenbasis zu verbreitern und damit ihr Ausfallrisiko bei einer Lieferanteninsolvenz zu vermindern (Multi Sourcing-Strategie).

6. Kommunikation zu den Lieferanten

Zuletzt müssen die Lieferanten direkt in die Integration mit einbezogen werden. Dies beginnt bei so profanen Dingen wie der Kommunikation neuer Ansprechpartner und reicht bis hin zur unmittelbaren Neuverhandlung von Preisen – zum Beispiel, weil ein Lieferant bisher die nun fusionierten Unternehmen zu unterschiedlichen Preisen beliefert hat. Weiterhin gilt es, alle Lieferantenverträge anzupassen, die

Zahlungskonditionen zu harmonisieren und die jeweiligen Einkaufsmodalitäten auf einen Level zu bringen.

Fazit:

Die Darstellung dieser sechs Schritte ist als exemplarisch zu betrachten, sie soll auf der Metaebene verdeutlichen, welche Aspekte zu beachten sind. Sie zeigt jedoch auf, dass es sich bei der Integration von Einkaufsorganisationen um ein sehr komplexes Thema handelt, welches es frühestmöglich bei einem M&A-Prozess zu berücksichtigen gilt. ■

Zum Autor



Christian Michalak ist Geschäftsführer bei der auf Einkaufs- und Supply Chain-Beratung spezialisierten Kerkhoff Consulting GmbH. Dort verantwortet er die projektübergreifende Planung und Steuerung von Beratungsaufträgen.

„Investoren fordern heute mehr Transparenz“

Interview mit Mathias Schumacher, Managing Director bei Duff & Phelps Ltd.

Was derzeit die Limited Partners bewegt, wurde jüngst für die Studie „Getting back on course“ untersucht. Im Interview berichtet Mathias Schumacher von Duff & Phelps Ltd., dem Sponsor der Erhebung, von einem geänderten Verhältnis zwischen Investoren und Fonds, einer möglichen Konsolidierung und von neuen Leitlinien für mehr Transparenz.

VC Magazin: Herr Schumacher, was sind die wesentlichen Erkenntnisse der von Ihnen unterstützten Studie „Getting back on course“?

Schumacher: Die Fondsinvestoren schauen sich sehr genau an, in welche Fonds sie zukünftig investieren wollen. Wir beobachten in diesem Zusammenhang auch, dass die Bereitschaft für Investments in Private Equity zunimmt. Zudem haben sich die Machtverhältnisse deutlich verschoben. In der Hochphase der Jahre 2006/2007 konnten die Private Equity-Gesellschaften die Konditionen gegenüber ihren Investoren noch bestimmen, vor allem hinsichtlich des Informationsflusses. Das hat sich heute umgekehrt. Die Forderung der Investoren nach mehr Transparenz hat deutlich zugenommen. Wo früher maximal eine Person tätig war, nämlich im Bereich Investor Relations, sind heute ganze Abteilungen aktiv. Zudem mussten die Private Equity-Gesellschaften die Performance Fees und Management Fees anpassen.

VC Magazin: 72% der Fondsinvestoren planen in Zukunft deutlich mehr Co-Investments mit ihren Gesellschaften. Wie sehen die Private Equity-Häuser diese Entwicklung?

Schumacher: Grundsätzlich sehen Private Equity-Gesellschaften Co-Investments mit gemischten Gefühlen. Einerseits können Co-Investments bei der Finanzierung bestimmter Transaktionen zwingend erforderlich sein, andererseits haben sie unweigerlich negative Auswirkungen auf die Management Fees. Der Widerstand könnte allerdings im Umkehrschluss dazu führen, dass Fondsinvestoren eigene Kapazitäten aufbauen, um ihre Investments zu tätigen, und dabei ihre angestammten Private Equity-Häuser links liegen lassen.

VC Magazin: Der Markt für Private Equity-Gesellschaften wird härter. Steht eine Konsolidierung bevor?

Schumacher: Der Markt ist bereits sehr hart und eine Konsolidierung wird mit Sicherheit kommen. Auch manche große Gesellschaft wird Schwierigkeiten haben, den



Mathias Schumacher

nächsten Fonds zu finanzieren. Natürlich betrifft dies auch kleinere Gesellschaften, die bisher noch gut im Fahrwasser der Großen schwimmen konnten. Die künftige Entwicklung vieler Gesellschaften wird stark von der Beziehung zu ihren Investoren abhängen. Es wird sich zeigen, ob sich die guten Verhältnisse der Vergangenheit auch in Krisenzeiten bewähren. Denn auch die Investoren werden eine neue Selektion vornehmen.

VC Magazin: Knapp die Hälfte der befragten Investoren erwartet eine leichte Verbesserung der Mittelbeschaffung in diesem Jahr. Stimmen Sie dem zu?

Schumacher: Das Fundraising hat in der Tat schon wieder etwas angezogen. Allerdings werden die großen Summen so schnell nicht wieder fließen. Auf der anderen Seite haben viele Gesellschaften das Problem, das vorhandene Geld mangels attraktiver Kaufoptionen überhaupt zu investieren. Fondsinvestoren sind auch nicht unbedingt bereit, den Investitionszeitraum über die vertragliche Laufzeit zu verlängern, wie das Beispiel BC Partners gezeigt hat.

VC Magazin: Die Institutional Limited Partners Association (ILPA) hat Ende vergangenen Jahres Leitlinien verabschiedet, um die Transparenz zwischen Fondsinvestoren und Gesellschaften zu erhöhen und das Investorreporting zu verbessern. Werden sich diese Leitlinien durchsetzen?

Schumacher: Diese Leitlinien sind auf jeden Fall ein Startschuss in die richtige Richtung. Sie kommen allerdings aus Nordamerika und sind dort auch bekannter als hierzulande. Ob sich diese Vorschläge in Großbritannien oder auf dem europäischen Kontinent durchsetzen, muss noch abgewartet werden. Generell kann eine Verbesserung der Transparenz zwischen Private Equity-Häusern und Investoren nur hilfreich sein.

VC Magazin: Ist die Notwendigkeit zu Transparenz und Regulation bei den Gesellschaften angekommen?

Schumacher: Besonders die großen Häuser haben gemerkt, dass mehr Transparenz für ihr Geschäftsmodell essenziell ist. Die Interessenverbände haben einen großen Teil dazu beigetragen, dass sich die Wahrnehmung in der Öffentlichkeit und der Politik wieder normalisiert. Heute wird viel offener über Deals berichtet und damit Verständnis für Private Equity geschaffen. Die AIFM-Richtlinien zur Regulierung geschlossener Fonds tun ihr Übriges. Im Endeffekt ist diese Entwicklung eine Konsequenz aus der Heuschreckendebatte und der aktuellen Krise der

Finanzmärkte. Solange Investitionen positiv verlaufen, ist alles in Ordnung. Wenn es jedoch im Zuge notwendiger Restrukturierungsmaßnahmen zu Firmenverkäufen oder Personalabbau kommt, treten die Kritiker auf den Plan, vor allem dann, wenn prominente Unternehmen betroffen sind, wie Hugo Boss in Deutschland oder AA in England. Das hat die Debatte um Transparenz natürlich forciert. In Großbritannien hat die BVCA eine große Aufklärungskampagne gestartet, um deutlich zu machen, wie viele Arbeitsplätze und Investitionen durch Private Equity geschaffen wurden.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview! ■

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

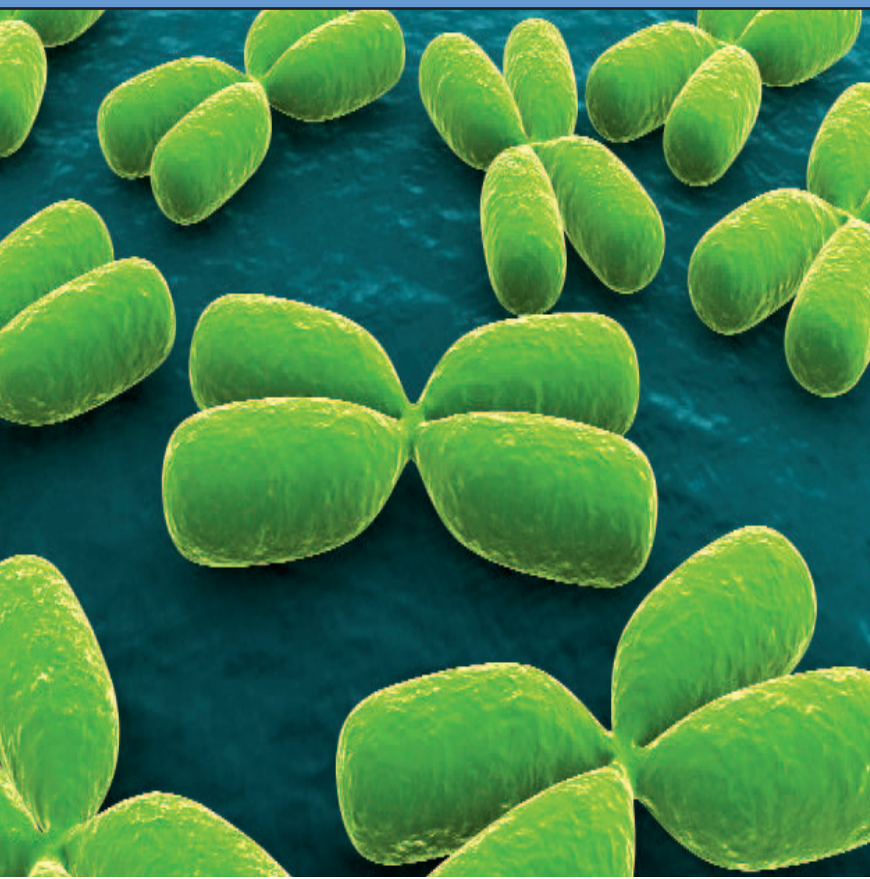
Zum Gesprächspartner

Mathias Schumacher ist Managing Director im Londoner Büro von Duff & Phelps Ltd. Er gehört der auf Financial Advisory spezialisierten Gesellschaft seit 1994 an. Duff & Phelps kombiniert Dienstleistungen auf den Gebieten Unternehmensbewertung, Corporate Finance- und Transaktionsberatung.

Anzeige

GoingPublic Magazin

Sonderausgabe „Biotechnologie 2010“ (12. Jg.!)



Anzeigenschluss:

30. August 2010

Erscheinungstermin:

11. September 2010

Johanna Wagner berät Sie gerne.

Tel.: 089-2000 339-50

Fax: 089-2000 339-39

wagner@goingpublic.de

www.goingpublic.de

Buy&Build – die „noblere“ Private Equity-Strategie

Welche Branchen könnten davon profitieren?

Zu den Autoren



Julian Ostertag (links) ist Mitgründer und Geschäftsführer, **Benjamin Krahmer** ist Vice President von Jupiter Capital Partners. Das Corporate Finance-Beratungsunternehmen ist auf M&A- und Finanzierungstransaktionen im Technologiesektor spezialisiert.

Als Mitbegründer der Buy&Build-Strategie wird gemeinhin der Private Equity-Veteran Tom Hicks gesehen, der Ende der 1980er-Jahre den Begriff „Company Building“ prägte. Aus seiner Sicht war die Branche zu stark auf die Wertgenerierung durch Financial Engineering und Asset-Stripping konzentriert. Die Etablierung einer „nobleren“ Private Equity-Strategie sollte das Ziel sein.

Über die Jahre haben sich viele Variationen von Buy&Build-Strategien entwickelt, allerdings liegt allen ein gemeinsames Ziel zugrunde: Erhöhung der Exit-Bewertung durch günstige Zusatzakquisitionen, die zu höheren Marktanteilen und vermehrten Skaleneffekten führen. Ein weiterer Vorteil: Durch die Akquisition des Nukleus kann ein Finanzinvestor ausreichend Know-how ins Haus holen, mit dem er teure Bieterverfahren bei den Zusatzakquisitionen umgehen kann.

Das größte Wachstum verzeichnete der Buy&Build-Markt in Europa zwischen 2002 und 2007, als sich die Anzahl der Zusatzakquisitionen von 50 auf 486 fast verzehnfachte. Aufgrund des starken Rückgangs von Leveraged Buyouts 2008 und 2009 erwarteten viele Marktbeobachter ein weiteres Wachstum. Der M&A-Markt erwies sich allerdings als so schwierig, dass auch die Zahl der Zusatzakquisitionen in Europa um 50% auf insgesamt 203 im Jahr 2009 gefallen ist. Mittlerweile sehen wir allerdings wieder vermehrte Investments von Finanzinvestoren in

Branchen mit hohem Konsolidierungspotenzial, u.a. könnten folgende Segmente profitieren:

RFID: Der RFID-Markt zeichnet sich durch hohe Wachstumsraten (20–30%), zunehmende Internationalisierung und viele Neugründungen aus. Mit mehr als 1.000 Unternehmen, die irgendwo in der RFID-Wertschöpfungskette aktiv sind, ist der Markt weiterhin stark fragmentiert. Da auch die Anzahl der Neugründungen immer noch die Anzahl der M&A-Transaktionen übertrifft, erwartet der Markt eine starke Zunahme der M&A-Aktivität. Bisher haben vor allem Strategen eine Konsolidierungsstrategie verfolgt. Allerdings gehen wir zukünftig auch von einer stärkeren Aktivität von Finanzinvestoren aus.

Solarzulieferer: Der Markt hat seit Anfang 2010 wieder steigende Auftragseingänge gesehen. Laut einer Studie von Ventizz erwarten dennoch 73% der deutschen Solarzulieferer eine Konsolidierung des Marktes. Die Branche dürfte zukünftig auch sehr viel internationaler werden. Aktive Konsolidierer könnten daher vor allem ausländische Wettbewerber und Investoren sein. Starkes Interesse an deutschem Know-how dürfte hier sicherlich ein Treiber sein.

Callcenter: Der deutsche Callcentermarkt wird seit Jahren von Überkapazitäten und sinkenden Preisen getrieben. Um dem entgegenzuwirken, setzen einige Teilnehmer auf mehr Wertschöpfungstiefe, um z.B. im Outbound-Bereich verstärkt umfangreiche Vertriebsunterstützung anzubieten. Einige Finanzinvestoren sind bereits aktiv.

Zeitarbeit/Personaldienstleistungen: Der Markt hat zwischen 2004 und 2008 bereits eine erste Konsolidierungsphase erlebt. Finanzinvestoren wie auch Strategen waren sehr aktiv. Gute Wachstumsraten, eine vergleichsweise geringe Zeitarbeitsquote in Deutschland und relativ fragmentierte Marktstrukturen dürften die Konsolidierung weiter vorantreiben.

Inkasso: In Deutschland gibt es rund 700 zugelassene Inkassodienstleister, wobei die drei größten nur 30% des Marktes repräsentieren. Viele Marktteilnehmer können mit hohen Margen aufwarten, haben stabile Geschäftsmodelle und bauen ihr Dienstleistungsangebot aus. Insgesamt sehen wir ein sehr starkes Interesse von Strategen und auch Finanzinvestoren für eine Konsolidierung des Marktes in Deutschland und Europa.

Alles in allem erwarten wir, dass Buy&Build-Strategien 2010 und 2011 wieder vermehrt zum Einsatz kommen. ■

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



EUROPEAN
PRIVATE EQUITY &
VENTURE CAPITAL
ASSOCIATION

PEREP ANALYTICS

EVCA Yearbook 2010 sponsored by:

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

„Die Argumente für Indien und China sind überzeugend“

*Interview mit Norman Lemke,
Vorstand der RWB AG*

Seit einigen Jahren ist die RWB AG, ein auf Private Equity spezialisierter Initiator von Publikumsfonds, in Indien und China aktiv und damit einer der Marktpioniere in diesem Segment. Im Moment sind private Investoren jedoch zurückhaltend, obwohl die Argumente für einen Einstieg in China und Indien sprechen. Im Interview berichtet RWB-Vorstand Norman Lemke über die bisherigen Erfahrungswerte.

VC Magazin: Herr Lemke, Sie haben 2007 als erster Initiator rein auf China und Indien spezialisierte Fonds für Privatanleger auf den Markt gebracht. Wie war die Resonanz?

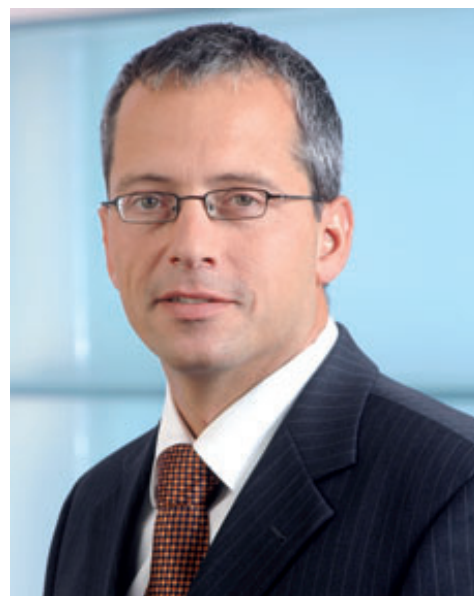
Lemke: Die Resonanz war so gut, dass wir heute bereits die dritte Fondsgeneration der China- und Indien-Reihe platzieren. Bislang haben wir für China insgesamt rund 36 Mio. EUR und für Indien sogar rund 54 Mio. EUR platziert. Man darf dabei nicht vergessen: RWB war Marktpionier mit dieser Fondsreihe, andere Anbieter sind mit ähnlich fokussierten Produkten nachgezogen. Das Fundraising war daher vor allem am Anfang sehr gut, hat dann aber mit dem Eintreten der Finanzkrise leider nachgelassen. Die Argumente für Investitionen in diese Märkte sind jedoch überzeugender denn je. Institutionelle Vermögensverwalter investieren immer mehr in diesen Wachstumsmärkten. Und wir bieten Privatanlegern einen professionellen Zugang.

VC Magazin: Ihre Fonds China I und Indien I hatten zum Start bereits jeweils drei Tickets von Zielfonds in der Tasche. Wurden diese Commitments plangemäß erfüllt, und wie sieht das Portfolio dieser Dachfonds derzeit aus?

Lemke: Beide Fonds haben bis heute sechs Zielfonds gezeichnet. Die Finanzkrise hat die Investitionsgeschwindigkeit und damit die Abrufquote der Zielfonds etwas verlangsamt, aber im Durchschnitt haben die Zielfonds zwischen 50 und 60% des zugesagten Kapitals abgerufen. In beiden Portfolios befinden sich breit gestreut rund 50 Zielunternehmen.

VC Magazin: Können Sie schon erste Ergebnisse aus den beiden Fonds nennen? Gab es schon, wie geplant, Reinvestitionen?

Lemke: Wir haben das verfügbare Kapital von India I und China I über drei Vintagejahre hinweg investiert. Umfangreiche Reinvestitionen sind derzeit nicht geplant; wir wollen die guten Investitionsergebnisse so früh wie möglich



Norman Lemke

an unsere Anleger weitergeben. Der Fonds China I hat aber auf Basis der erwarteten Exit-Pipeline schon reinvestiert. Beide Portfolios sind per 1. Quartal 2010 ungefähr zu Kosten bewertet. Im China-fokussierten Dachfonds gibt es bereits Zuschreibungen. Außerdem haben wir die ersten Exits und Rückflüsse verzeichnet. So hatten wir bei India I den Exit eines Pharma-Unternehmens mit einem Multiple von 1,9 und im China I den Verkauf eines Baumaschinenherstellers mit einem Multiple von 3,5.

VC Magazin: 2008 folgten China II und Indien II. Wie sieht deren Entwicklung aus?

Lemke: Jeder Fonds hat zwei Zielfonds mit jeweils rund 15 Zielunternehmen gezeichnet und ist wieder auf Wachstums- und Expansionsfinanzierung ausgerichtet. Die Portfoliounternehmen entwickeln sich gut bis sehr gut. Allerdings ist es für Einschätzungen zur Fondsperformance noch zu früh.

VC Magazin: Wie haben sich der Private Equity-Markt in China und Indien in den vergangenen Jahren entwickelt?

Lemke: Als wir vor fast einem Jahrzehnt mit der Marktbeobachtung begonnen und dann auch erste Investitionen getätigt haben, gab es nur wenige erfahrene Private Equity-Manager in diesen Regionen. In den letzten Jahren hat sich die Branche stark weiterentwickelt. Dennoch sind beide Märkte, insbesondere im kleinen bis mittleren Segment, in dem wir investieren, noch mit Private Equity unterversorgt. Die Investitionschancen sind daher nach wie vor ausgezeichnet für gute Managementteams. Im

Zuge der letzten Jahre, in denen Eigenkapital ausländischer Investoren relativ leicht verfügbar war, haben sich aber auch unerfahrene Teams gebildet, die unbedingt vermieden werden müssen – daher ist das breite Markt-screening am Anfang sehr wichtig, bei dem die unerfahrenen Teams herausgefiltert und zunächst weiter beobachtet werden müssen.

VC Magazin: Wie bewerten Sie momentan das Chancen-Risiko-Profil in den beiden Ländern?

Lemke: In unserem gesamten Dachfondsportfolio sind die länderspezifischen Fonds natürlich aufgrund der geringeren Streuung für chancenorientierte Anleger konzipiert worden. Die gleiche Sicherheit wie bei einem global investierenden Fonds kann und soll nicht erreicht werden. Es kommt entscheidend auf die Auswahl der Fonds an. Stark wachsende Unternehmen gibt es in beiden Ländern, aber man muss die Manager finden, die diese Unternehmen identifizieren, den Zugang haben, professionell das Management begleiten und unterstützen können und dann auch noch den Zugang zu den Kapitalmärkten bzw. zu anderen Marktteilnehmern haben, sodass ein Exit möglich ist. Wenn diese Voraussetzungen gegeben sind, sind die Renditechancen erstklassig.

VC Magazin: Derzeit befinden sich die dritten Fonds dieser Reihe im Fundraising. Wie ist die Nachfrage, und wie zufrieden sind Sie damit?

Lemke: Es ist im Moment grundsätzlich eine Herausforderung, Anleger von einer langfristigen Investition in einen chancenorientierten Fonds zu überzeugen. Außerdem ist die Anlageklasse nach wie vor relativ unbekannt und muss entsprechend erläutert werden. Wir werden demnächst noch offensiver auf die vorhandenen Chancen hinweisen und unseren Vertrieb in diese Richtung noch stärker unterstützen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■

Alexander Endlweber
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Norman Lemke ist Mitbegründer und Vorstand bei der 1999 gegründeten RWB RenditeWertBeteiligungen AG. Gemeinsam mit seinem Vorstandskollegen Horst Güdel verwaltet der Diplom-Kaufmann und examinierte Steuerberater 1,5 Mrd. EUR von ca. 60.000 Anlegern.

Dachfonds-News

First Closing bei SAM

Der Robeco SAM Clean Tech Private Equity III Fund hat sein First Closing mit einem platzierten Eigenkapital von 200 Mio. USD gemeldet. Der branchenspezifische Hybridfonds plant sowohl in Cleantech-Fonds zu investieren als auch Sekundär- und direkte Investments einzugehen. Das Zielvolumen liegt bei 500 Mio. USD.

Portfolio komplettiert

Der Retailfonds Contrium 1 Private Equity hat Anfang Juni seine vierte und letzte Investition gemeldet. Investitionsgegenstand ist der institutionelle Fonds Earlybird IV. Bislang hat der Dachfonds, der nur noch bis Ende Juni gezeichnet werden kann, Anteile für zusammen 4,9 Mio. EUR an den Gesellschaften Neuhaus III, SHS III und Triangle IV gezeichnet. Der Contrium-Fonds mit einem Zielvolumen von 10 Mio. EUR befindet sich bereits seit 2007 im Fundraising.

RBS zieht sich zurück

Die Royal Bank of Scotland (RBS) trennt sich Medienberichten zufolge zum Teil von Private Equity-Beteiligungen. Demnach soll das europäische Portfolio für 400 Mio. EUR an den holländischen Dachfonds Alpinvest verkauft werden.

Lombard Odier gibt an Akina ab

Die in Genf und Zürich ansässige Schweizer Investmentbank Lombard Odier hat ihr Private Equity-Dachfondsgeschäft verkauft. Die Herrschaft hat Akina Partners übernommen. Das neue Management zeichnet auch für die seit 1999 von Lombard Odier aufgelegten Dachfonds verantwortlich. Dabei handelt es sich um Investorengelder in Höhe von 2,4 Mrd. CHF. 2009 hat die Bank den Fonds Euro Choice IV mit 776 Mio. CHF geschlossen.

Entwicklungsbank setzt auf Secondaries

Die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung beteiligt sich am Alpha Russia & CIS Secondary Fund. Das Commitment beläuft sich auf 50 Mio. USD, der Dachfonds hat ein Volumen von 300 Mio. USD. Gemanagt wird das Vehikel von der Alpha Associates Group.

Expansion nach Japan

Der US-Dachfondsmanager HarbourVest plant die Eröffnung eines Büros in der japanischen Hauptstadt Tokio. Die Leitung der Niederlassung soll der Fortress-Manager Tatsuya Kubo übernehmen. HarbourVest unterhält bereits seit 14 Jahren ein Büro in Hongkong.

Von Hedgefonds bis Agrarland

Experten diskutierten über ganzheitliche Portfolioallokation

Können alternative Investments auch nach der Finanzmarktkrise ein wichtiger Bestandteil der Portfolioallokation sein? Dieser Frage ging die Credit Suisse Mitte Juni im Rahmen der „Alternative Investments Konferenz“ auf den Grund und ließ fremde sowie eigene Experten zu Wort kommen. Die Vielfalt der Vorträge traf jedenfalls den Geschmack der Anwesenden.

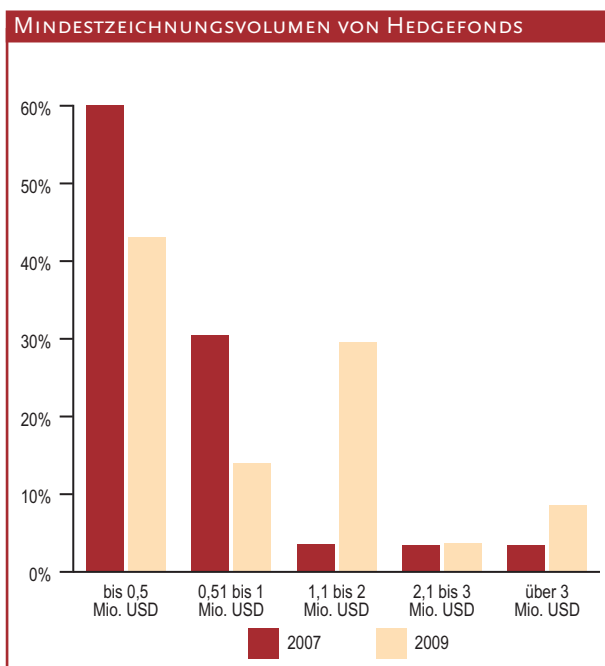
Konsolidierung und Transparenz

„Ich hoffe, Sie gehen schlauer nach Hause, als Sie gekommen sind“, begrüßte Thomas Albert, Leiter der Abteilung Retail Distribution bei der Credit Suisse, die Teilnehmer der „Alternative Investments Konferenz“. Gut 40 Vertreter institutioneller sowie Retail-Investoren wie Pensionskassen, Family Offices und Banken sowie Beratungsgesellschaften kamen am 17. Juni in Frankfurt zusammen, um mit verschiedenen Experten über die vielfältigen Formen alternativer Investments zu diskutieren. Den Auftakt machte dabei Dr. Dieter Kaiser von Feri Institutional Advisers, der über „Hedgefonds nach der Krise“ sprach und der Frage nachging, ob hier Investments noch sinnvoll seien. Besonders seine Anekdoten aus der Zeit bis 2008, als Hedgefonds noch eine starke Verhandlungsposition hatten, sorgten für Erheiterung. „Auf dem Papier sah das

Team einwandfrei aus – tatsächlich trafen wir zwei Juniors mit je drei Jahren Berufserfahrung, deren Analyseinstrument ein Bloomberg-Terminal war“, berichtete er. Heute sei die Situation seriöser: Der Markt konsolidiere sich, es gebe mehr Transparenz und die Fristen zum Zeichnen oder Kündigen hätten sich verkürzt. Allerdings habe sich auch das Mindestzeichnungsvolumen erhöht.

Kleine Losgrößen bei Secondary Deals

Anschließend skizzierte Cédric Spahr, Leiter Alternative Investment Research bei Credit Suisse, die verschiedenen Anlageklassen und gab auch zwei Denkanstöße zu zwei kaum beachteten Segmenten: Agrarland als realer Vermögenswert, der wiederkehrende Einkünfte generiert, sowie versicherungsgebundene Risiken in Form von „Katastrophenanleihen“. Diesen Punkt vertiefte dann Dr. Eckhard Freimann (Credit Suisse), der explizit darauf verwies, dass Versicherungsprämien eine echte Alternative seien: „Natur- oder von Menschen herbeigeführte Katastrophen werden nicht von den Finanzmärkten getrieben.“ Interessante Einblicke in das Secondary-Geschäft von Credit Suisse gewährte Verdun Perry, Managing Director bei CS Strategic Partners. Insgesamt sechs Fonds mit einem Volumen von 6,9 Mrd. USD verwaltet seine Geschäftseinheit, und man legt trotz der Finanzkraft bewusst Wert auf kleine Deals. So liegt der durchschnittliche Kaufpreis der in bislang 562 Transaktionen erworbenen rund 1.100 Fonds bei 15 Mio. USD.



Quelle: HFR 2008 und 2010, nach Feri

Aktuelle Daten statt historischer Zahlen

Weitere Vorträge beschäftigten sich u.a. mit der Anlageklasse Rohstoffe, Dachfonds für Hedgefonds oder der rechtlichen Strukturierung von Private Equity für europäische Investoren. Am Ende des Tages gaben die Teilnehmer klar zu verstehen, dass die eingangs von Thomas Albert geäußerte Hoffnung zutraf. „Hier wurde ein breites Spektrum der alternativen Investments abgedeckt, abgesehen von Immobilien war alles vertreten“, freute sich Till Patzig, bei HSBC Trinkaus Analyst für den Bereich Family Offices. Einen anderen Punkt hob Klaus-Wilhelm Hornberg, Direktor Alternative Investments von Sal. Oppenheim, hervor: „Viele historische Zahlen haben an Bedeutung verloren. Ich finde es besonders angenehm, dass alle Vorträge auf aktuellen Daten basieren.“

torsten.passmann@vc-magazin.de

Dachfonds mit italienischer Kapitalgarantie

WealthCap Private Equity 12 Balance

Das Fundraising bei Privatkunden läuft schleppend. Die Investoren sind verunsichert, denn sie haben mit der Assetklasse Private Equity durchwachsene Erfahrungen gesammelt. Der zur Unicredit Group gehörende Initiator WealthCap steuert mit einem Dachfonds mit Kapitalgarantie gegen.

Garantie vom Mutterkonzern

Die Münchener von WealthCap planen, für diese Beteiligung 15 bis 66 Mio. EUR zuzüglich 5% Agio einzuwerben. Die Zeichnung ist aber mit einer Mindestanlage von 10.000 EUR möglich. Nach Abzug der Fondsanlaufkosten von 11,4% des Eigenkapitals inklusive Agio werden 50% des Kommanditkapitals in ein abgezinste Schuldschein-darlehen der Unicredit investiert. Diese Einlage ist an die Bank als Sicherheit für die von ihr ausgesprochene Kapitalgarantie verpfändet. Der italienische Finanzkonzern steht dafür ein, dass die Fondsanleger Ende 2018 zumindest ihre Einlage ohne Agio zurückbekommen. Ausschüttungen an die Investoren und Steuergutschriften vermindern laufend den Garantiebetrug. Sofern die Bank nicht in Anspruch genommen wird, fließt das aufgezinste Schuldschein-darlehen am Ende an den Fonds zurück. Aber: Sicherheit hat ihren Preis. Unicredit lässt sich die Garantie jährlich mit 0,5% der Garantiesumme bezahlen. Obendrein darf sie den Garantievertrag kündigen, wenn sich während des Fundraisings wesentlich wirtschaftliche Rahmenbedingungen für den Private Equity-Markt verändern. Dann würde der Initiator den Fonds rückabwickeln.

Konzentration auf Buyouts

Der Fonds investiert nur 43% des Kommanditkapitals in Private Equity. Damit ist dieser Fonds ziemlich verwässert. Es bestehen konzerninterne Optionen für den Erwerb von Treugeberbeteiligungen an den folgenden Fonds: Carlyle Partners III, Blue Capital Equity I und IV, Auda Capital IV Co-Investment sowie Carlyle Partners V und PAI Europe V über den WealthCap Private Equity 10. Blue Capital gehört seit 2007 zu WealthCap. Die Fonds wurden in den Jahren 2000 bis 2008 aufgelegt und sollen von der



Die von WealthCap vorselektierten Fonds investieren u.a. in den Sektoren Transport und Logistik.

aktuellen Beteiligungsgesellschaft zum Net Asset Value erworben werden. Grundsätzlich gelten Investitionen in mittlere und große Buyouts, und hier zumindest zur Hälfte in Europa, als Portfolio-Maßstab. Zweite Schwerpunktregion sind die USA, während Venture-Beteiligungen ausgeschlossen sind. Nach Angaben des Initiators sind die vorselektierten Fonds schwerpunktmäßig in den Sektoren Transport/Logistik, Reisen/Entertainment, Einzelhandel, Gesundheitswesen und Medien investiert.

Blue Capital kann etwas vorweisen

Zwei Zielfonds haben das gezeichnete Kapital vollständig abgerufen und befinden sich laut WealthCap in der Desinvestitionsphase. Die übrigen Fonds haben 20 bis 64% des zugesagten Kapitals abgerufen. Blue Capital hat bislang einen Private Equity-Fonds aufgelöst; er hat den Investoren eine IRR-Rendite von jährlich 16% gebracht. Der Blue Capital Equity I aus dem Jahr 2002 hat bis Ende 2008 124% der gezeichneten Einlagen an die Anleger ausgezahlt. 2009 erfolgten keine Ausschüttungen, was auch für den 2008 lancierten WealthCap Private Equity 10 gilt. Beim Blue Capital Equity IV handelt es sich um ein Private Placement, für das der Initiator keine Ergebnisse veröffentlicht. Die Vergütungen im aktuellen Fonds sind vertretbar. Ein Carry fällt nur auf Ebene der Zielfonds an.

Fazit:

Der sehr ausführliche Prospekt verlangt dem Leser einiges ab, was mit der konzerninternen Beteiligungsstruktur mit der doppelten Dachfondskonstruktion zusammenhängt. WealthCap bietet verunsicherten Privatanlegern zwar einen Fonds mit Kapitalgarantie. Die sorgt aber dafür, dass weniger als die Hälfte des Anlagekapitals in die eigentliche Assetklasse investiert wird. So kommen Private Equity-Freunde kaum auf ihre Rechnung. ■

Alexander Endlweber
redaktion@vc-magazin.de

WEALTHCAP PRIVATE EQUITY 12 BALANCE

- Zielvolumen: bis zu 69,3 Mio. EUR (inkl. Agio)
- Laufzeit: bis 31.12.2018
- Zeichnungsschluss: 31.12.2010
- Investitionsthema: Buyouts in Europa und USA
- Internet: www.wealthcap.de

Wettbewerbe küren beste Geschäftskonzepte

Eine Reihe von Gründerwettbewerben hat in den vergangenen Wochen viel versprechende Geschäftskonzepte mit Preisen ausgezeichnet: Beispielsweise ist diesjähriger Träger des Hamburger Innotech-Preises die Geschäftsidee „selbstdesinfizierende Oberflächen für Krankenhäuser“. Die Development Stage – Stufe 2 des Münchener Business Plan Wettbewerbs (MBPW) gewann

das Team dynamic biosensors mit einer Messmethode für die Proteinanalytik. Mit der Entwicklung eines ergonomisch gesunden Schulrucksacks überzeugte ergobag auf der Stufe 2 des NUK-Businessplan-Wettbewerbs 2010.

Weitere Details unter www.b-p-w.de, www.hamburger-innotech-preis.de, www.mbpw.de, www.neuesunternehmertum.de

SIEGER AKTUELLER BUSINESSPLAN-WETTBEWERBE

Branche	Start-up
Bildung	stravio (BPW 2010)
Biotechnologie	dynamic biosensors (MBPW), Nanopartix (BPW 2010), Epivios (NUK)
Erneuerbare Energien	protarget (NUK)
Handel/Innovative Produkte	ergobag (NUK)
Interaktive Hörbücher	Audiogent (MBPW)
Internet und IT/Multimedia	Corrept, NeuroNation (beide BPW 2010), Verold (NUK)
Konsumgüter	Kochtüte (BPW 2010)
Marketing	mashero, Exponatpark (beide BPW 2010)
Maschinenbau	Sheet Cast Technologies, MWM Maschinenwerk Misselhorn (beide MBPW), Fibris Terre (BPW 2010)
Medizin	BerlinHeals (BPW 2010), KopfRetter, Selbstdesinfizierende Oberflächen für Krankenhäuser (beide Innotech)
Personalvermittlung	sentiso (innotech)
Raumakustik	Phoneon (MBPW)
Software	Identigo (BPW 2010)

Quelle: eigene Recherche

Motivation führt zum Erfolg

Der unternehmerische Erfolg von Gründern, die aus der Arbeitslosigkeit heraus ein Unternehmen aufbauen, hängt vor allem von deren Motivation ab: Sie sind umso erfolgreicher, je stärker sie danach streben, ihre eigene Geschäftsidee zu verwirklichen, eine Marktlücke zu besetzen oder einfach ihr eigener Chef zu sein. Wer hingegen aus der Not heraus gründet, um endlich nicht mehr arbeitslos zu sein, dessen unternehmerischer Erfolg steht unter deutlich schlechteren Vorzeichen. Zu diesem Ergebnis kommt eine gemeinsame Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) und des Instituts für die Zukunft der Arbeit (IZA). Aktuelle Informationen unter www.diw.de

Selbstständigkeit im Nebenerwerb liegt im Trend

Knapp zwei Drittel der Deutschen (63%) können sich eine Selbstständigkeit im Nebenerwerb vorstellen. Sie gilt als relativ risikoarme Möglichkeit, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Das geht aus einer Studie der Ludwig-Maximilians-Universität München und des Direktvertriebs-Unternehmens Amway hervor. Als wichtigsten Grund für den Schritt zum eigenen Unternehmen gaben die Befragten an erster Stelle die eigene „Unabhängigkeit“ an (58%). Eine große Rolle spielten außerdem „zusätzliche Verdienstmöglichkeiten“ (44%) und die „bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie“ (43%). Als Hürden für den Schritt in die Selbstständigkeit wurden am häufigsten fehlendes Startkapital (85%), mangelnde Wirtschaftskenntnisse (73%) und geringe Risikobereitschaft (71%) genannt. Für die Studie wurden im Februar und März 2010 in Deutschland 2.000 Frauen und Männer ab 14 Jahren befragt. Mehr Details unter www.zukunft-selbstaendigkeit.de

Ausgezeichnete Medtech-Unternehmen

Im Rahmen des aktuellen Benchmark Award.Med NRW wurden jüngst drei Sieger ermittelt: OAC Homecare OHG (Dienstleistung und Handel), Vedomto (Internetportal) und Prachtlamas (Seminar- und Coaching-Anbieter). Der von Startbahn MedEcon Ruhr GmbH ins

Leben gerufene Wettbewerb ist mit 20.000 EUR dotiert und hilft den Teilnehmern, Stärken und Schwächen des eigenen Unternehmens zu erkennen, Ziele neu zu justieren und neue Strategien zu entwickeln. Weitere Angaben unter www.startbahn-ruhr.de

NEWTICKER

+++ **Monte Carlo** – Michael Spencer, CEO des britischen Finanzdienstleisters ICAP, hat die Auszeichnung „World Entrepreneur of the Year 2010“ erhalten, die der Wirtschaftsprüfer Ernst & Young jährlich vergibt. +++ **Wien** – Beim österreichischen Venture Capital & Private Equity Award 2010 wurden GCP gamma capital partners und i5invest für den Verkauf von 123people Internetservices an PagesJaunes ausgezeichnet. +++ **Neubrandenburg** – Das Gründerportal gruender-mv.de stellt auf seiner Website kostenfrei einen Muster-Geschäftsplan bereit. Download unter www.gruender-mv.de/link.html?id=10000407

Innovative Unternehmer trafen Investoren

Rund 450 Teilnehmer beim Deutschen Eigenkapitalforum Frühjahr 2010

Ein wesentliches Merkmal des Deutschen Eigenkapitalforums im Frühjahr ist dessen Reiselust. Bereits seit 15 Jahren wandert die Veranstaltung durch die Republik – nach zuletzt Düsseldorf, Mainz und Stuttgart zog es die Branche Ende April nach Dresden. Gut 400 Unternehmer, Investoren und Berater folgten dem Ruf der Ausrichter in die sächsische Landeshauptstadt.

Weitläufige Begegnungsstätte

Bei der Vorabendveranstaltung im Panometer Dresden am 28. April und während der gut besuchten Panel-Diskussion einen Tag später zum Auftakt des offiziellen



Das Team der Elisto GmbH möchte unter dem Schlagwort „Zauberstrom“ eine Smart Metering-Lösung vermarkten.

Programms auf dem Deutschen Eigenkapitalforum Frühjahr 2010 standen Gründer und Investoren dicht beieinander. Anschließend wirkte das Congress Center Dresden aber etwas weitläufig für eine Begegnungsstätte. „Im Moment erscheint es ziemlich verteilt, hier drinnen verläuft es sich ein klein wenig“, bekannte Michael Steinmetzer von der KfW Bankengruppe, gemeinsam mit der Deutschen Börse und dem sächsischen Wirtschaftsministerium Ausrichter des Forums, im Laufe des Tages offen. Dennoch zog er ein positives Fazit: „Die Gespräche finden in der Intensität statt, wie ich mir das vorgestellt habe.“



Während des Eigenkapitalforums 2010 demonstriert Mathias Pinkert von Dreipuls das Konzept einer neuen Lichtlösung.

Viele Gelegenheiten für gute Gespräche

Diese Meinung teilten auch Investoren und Berater. „Trotz der recht weitläufigen Räumlichkeit finden sich viele Gelegenheiten, gute Gespräche zu führen“, freute sich beispielsweise Nicolas Gabrysch, Rechtsanwalt bei Osborne Clarke. Kapitalgeber wie Ingo Franz, Geschäftsführer von Creathor Venture, standen fast pausenlos im Dialog mit jungen Unternehmern. „Es ist einerseits beinahe ein Branchentreffen. Andererseits – und das ist aus meiner Sicht noch wichtiger – habe ich eine Reihe von spannenden Firmen kennengelernt, mit denen ich im Nachgang über eine Finanzierung sprechen werde“, sagte er am Ende seines Gesprächsmarathons mit leicht heiserer Stimme.

„Bunter Mix an interessanten Unternehmen“

Insgesamt bekamen rund 50 innovative Hightech-Unternehmen, darunter viele Spin-offs aus Hochschulen, die Chance, mit Präsentationen und Messeständen vor Kapitalgebern für sich und ihre Ideen zu werben. Darüber hinaus suchten rund 150 weitere Unternehmer den Dialog mit den gut 250 Investoren und Beratern. „Das Frühjahrsumforum ist für uns eine Pflichtveranstaltung, denn hier trifft sich die Szene. Es gibt auch eine riesige Auswahl von Kapital suchenden Unternehmen“, brachte es Thomas Henrich, Geschäftsführer der EXBA GmbH, auf den Punkt. Der Kölner Unternehmensberater André Doll ergänzte: „Mir gefällt der bunte Mix an interessanten Unternehmen.“ Ebenso wie viele andere Teilnehmer haben die beiden den Besuch der nächsten Auflage 2011 fest eingeplant. ■



Das gute Wetter während des Eigenkapitalforums und die Auswahl interessanter Start-ups sorgten bei Teilnehmern wie Nicolas Gabrysch von Osborne Clarke (li.) und Unternehmensberater André Doll für gute Laune.

torsten.passmann@vc-magazin.de

Weitere Fotos und Zitate zum Eigenkapitalforum stehen bereit unter: www.facebook.com/VentureCapitalMagazin

10 Jahre VentureCapital Magazin

Impressionen von der Jubiläumsfeier

Exakt zehn Jahre und einen Tag nach der Erstausgabe feierte das Team des VentureCapital Magazins den runden Geburtstag. Rund 140 Gäste folgten der Einladung in die luftigen Höhen von „Events over Munich“ und erlebten dabei eine kurzweilige Zeitreise mit allerlei Fakten und Anekdoten aus den letzten zehn Jahren. Nach dem offiziellen Teil des Programms klang der Abend auf der Panoramabrücke mit Blick über München aus.



Verlagsleiter Markus Rieger verknüpfte in seinem Vortrag die Geschichte des Verlags mit der Entwicklung und den Höhepunkten im bisherigen Leben des VentureCapital Magazins.



Andreas Uhde, langjähriger Chefredakteur des VentureCapital Magazins, führte als Moderator durch das Programm.



Dörte Höppner, Geschäftsführerin des Branchenverbandes BVK, berichtete über die letzten zehn Jahre Venture Capital in Deutschland – und präsentierte dabei in dem Verbandsarchiv auch eine der frühen Ausgaben des VentureCapital Magazins.



Der Vortragsraum war mit rund 140 Gästen gut gefüllt.



Lockere Gesprächsrunden vor dem offiziellen Teil des Programms.



Die Vorträge zogen das Auditorium sichtbar in den Bann.



Im Rahmen der Jubiläumsfeier präsentierten sich auch die Verlags-schwestern des VentureCapital Magazins.



Mathias Renz, Objektleiter des VentureCapital Magazins, stellte das Team vor – neben ihm stehen Katja Sauerbrey, Claudia Kerszt und Johanna Wagner aus der Marketingabteilung.



Der zweite Teil des Abends fand auf der Panoramabrücke von „Events over Munich“ statt.



In einem Quiz durften die Gäste die bislang veröffentlichte Seitenzahl des VentureCapital Magazins raten. Dr. Peter Hanns Zobel, Geschäftsführer des IZB Martinsried, vermutete 10.376 Seiten und hatte die geringste Distanz zum tatsächlichen Ergebnis 10.384.



Einmal lächeln für den Fotografen (v.l.n.r.): Dr. Jan Wildberger (Simmons & Simmons), Markus Rieger (GoingPublic Media AG), Dr. Hendrik Brandis (Earlybird), Nicola Dischinger-Hoch (d-mpr).



Torsten Paßmann (VentureCapital Magazin), Dr. Hendrik Brandis (Earlybird) und Ira Wülfing (Ira Wülfing Kommunikation) bei der gemeinsamen Lektüre der druckfrischen Jubiläumsausgabe.



Den Abschluss der Jubiläumsfeier bildete eine Party bis in den frühen Morgen.

Leise Power aus der Steckdose

Govecs will den europäischen Markt „aufrollern“

Die Benzinpreise steigen unaufhaltsam, Verkehrslärm macht Anwohnern zu schaffen, Großstädte richten Umweltzonen ein, um die CO₂-Emissionen einzudämmen. Bei der Suche nach einer Lösung für diese Probleme setzt das junge Münchner Unternehmen Govecs auf Nachhaltigkeit: Am wachsenden europäischen Markt für Elektromobilität will sich Govecs mit leisen, emissionsfreien Elektrorollern als Premiumhersteller positionieren.

Ein rundes Gründerteam

Thomas Grübel, Gerald Vollnhals und Nick Holdcraft drücken aufs Gas, wenn es um den Ausbau ihres Unternehmens geht: Im Januar 2009 gründeten sie die Govecs GmbH, entwickelten eine eigene Produktlinie, bauten in sechs Monaten eine Fertigung auf und starteten weitere drei Monate später den Vertrieb. Ein Jahr nach Unternehmensgründung lieferten sie bereits über 250 elektrisch betriebene Fahrzeuge in verschiedene europäische Länder. Die Govecs-Gründer haben bereits einschlägige Start-up-Erfahrung gesammelt und waren jahrelang im E-Mobility-Sektor tätig. CEO Grübel führte den ersten



Achim Lederle,
Business Angel

Elektroroller in Deutschland zur Homologation, also zur Zulassung für den europäischen Markt. „Das technische und marktseitige Know-how der Gründer hat mich überzeugt. Nur selten haben Unternehmen in einer so frühen Phase ein so rundes Managementteam“, begeistert sich Achim Lederle, der Govecs als Business Angel unterstützt. Konkret entwickelt und vertreibt Govecs elektrische Zweiradfahrzeuge in zwei Produktlinien, die mit 50 ccm und 125 ccm Hubraum

von Benzinfahrzeugen vergleichbar und mit Lithium- oder Silizium-Batterien ausgestattet sind. Die Fahrzeuge werden in einer eigenen Fertigung im polnischen Breslau



Drückt mit Govecs aufs Gas: das Gründerteam Gerald Vollnhals, Nick Holdcraft und Thomas Grübel (v.l.n.r.)

produziert und über ein Importeurnetzwerk unter anderem in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Spanien, Polen sowie Litauen und Großbritannien vertrieben.

Hoher Kaufpreis, geringe Betriebskosten

Mit ihrem Geschäftsmodell liegen die Govecs-Gründer im Trend. Der Markt für Zweiradfahrzeuge wächst: Steigende Benzinpreise lassen viele Verbraucher umdenken, statt eines Zweit- oder Drittwagens schaffen Familien häufiger einen Roller an. Vor dem Hintergrund immer höherer CO₂-Belastung nimmt gerade in den Städten die Nachfrage nach einer umweltschonenden Alternative zu lauten und abgasintensiven Krafträdern zu. 2,5 Mio. Motorroller werden in Europa jährlich zugelassen, Tendenz steigend. Eine Studie des Marktforschungsunternehmens Pike-Research sagt elektrischen Rollern bis 2016 einen Marktanteil von 10% voraus. „Davon wollen wir einen Anteil von 15% erobern“, sagt Govecs-Mitgründer Vollnhals. Während die Automobilindustrie sich noch schwer tut, Elektromodelle in Serie gehen zu lassen, ist die Technik im Zweiradsektor ausgereifter. Die leere Batterie eines Elektrorollers lässt sich problemlos in die Wohnung oder ins Büro mitnehmen und dort an jeder Steckdose aufladen. Mit einer Ladung für etwa 40 Cent fährt man 100 km weit – das Benzin für die gleiche Reichweite würde 5 EUR kosten. Der Preis eines Govecs-Rollers liegt je nach Modell zwischen 3.300 und 6.000 EUR, rund 20% über dem Preis vergleichbarer benzinbetriebener Fahrzeuge. Die

KURZPROFIL GOVECS GMBH

• Gründungsjahr:	2009
• Branche:	Cleantech/E-Mobilität
• Unternehmenssitz:	München
• Umsatz 2009:	0,45 Mio. EUR
• Mitarbeiter:	45
• Internet:	www.govecs.com
• Investoren:	Business Angels, KfW Bankengruppe

Gesamtbetriebskosten sollen nach Unternehmensangaben dank geringerer Reparatur- und Verbrauchskosten allerdings rund ein Drittel unter denen der Benziner liegen.

Wachstumschancen durch Hype

„Elektromobilität wird von Medien und Verbrauchern zurzeit enorm gehypt“, beobachtet auch Lederle. Von diesem Trend möchte Govecs profitieren und plant bereits für 2010 den Verkauf von 1.000 Fahrzeugen. Govecs will sich als Premiumhersteller positionieren: „Unsere Fahrzeuge werden vollständig in Europa gefertigt. Die Qualität unserer Produkte ist der von Billiganbietern aus Fernost weit überlegen“, betont Vollnhals. Bei Lifestyle-Kunden will Govecs zusätzlich durch ein attraktives Design punkten. Bislang finanzierten die Govecs-Gründer ihr Unternehmen zu einem großen Teil selbst, außerdem werden sie von den Business Angels Achim Lederle und Christoph von Braun sowie von der KfW unterstützt. Das für das geplante Wachstum notwendige Kapital soll aus einer neuen Finanzierungsrunde kommen, die gerade vor dem Abschluss steht.

Doch nach der Finanzierung ist vor der Finanzierung. „Wir suchen für die Zukunft neue Investoren, die uns über reines Kapital hinaus fördern“, sagt Vollnhals. Gerne sähe Govecs die Beteiligung eines Venture Capital-Unternehmens. Doch diese Gruppe zeige sich bislang eher skeptisch, zu groß seien die Bedenken dem produzierenden



Elektrischer Fahrspaß in der Münchener Innenstadt

Gewerbe und einem Geschäft gegenüber, in dem man ohne Absicherung durch Patente entwickle, so Vollnhals. Diese Zurückhaltung hält Investor Lederle für nicht gerechtfertigt: „Investiert wird hier nicht in Vorstufenentwicklung, sondern in das Endprodukt. Der Erfolg hängt vom Management ab und von dessen Fähigkeit zu verkaufen“, so Lederles Einschätzung.

Ausblick

Für die kommenden drei Jahre hat Govecs Verträge mit Importeuren in Höhe von über 20 Mio. EUR ausgehandelt. „Wir wollen uns in den nächsten Jahren als Premiumanbieter europaweit etablieren und einen deutlichen Marktanteil erreichen“, formuliert Vollnhals die Ziele von Govecs. Im Jahr 2016 will das Unternehmen 80.000 Fahrzeuge verkaufen. Der Break-even soll bereits 2012 erreicht werden. Wachsen will Govecs durch die Erweiterung und die Verfeinerung der Produktpalette. Es sollen Absatzkanäle über den klassischen Zweiradmarkt hinaus erobert werden. „Mit unseren Elektrofahrzeugen wollen wir neue Kundengruppen ansprechen“, erklärt Vollnhals. Postboten auf Scootern, Stadtführungen auf E-Rollern, Mobilitätskonzepte für Industrieunternehmen – Vollnhals sieht großes Potenzial für die leisen, emissionsfreien Fahrzeuge. Darüber hinaus plant Govecs, außerhalb Europas zu expandieren. Das Geschäft in den USA und in Australien soll das saisonale Geschäft in Europa ausgleichen. ■



Für die Produktion der Govecs-Roller gibt es eine Fertigungslinie im polnischen Breslau.

susanne.harrer@vc-magazin.de

„Einfach gründen, statt sich Sorgen zu machen“

*Interview mit Rolf Heiler, Vorstandsvorsitzender
und Gründer der Heiler Software AG*

Schon mit 21 Jahren machte sich Rolf Heiler als Berater selbstständig. 1987 gründete er Heiler Software, führte das Unternehmen 1999 an die Börse und steht ihm bis heute vor. Welche Entscheidungen er erneut treffen würde, wo er sich die Finger verbrannte und welche Vorteile eine Beteiligungsfinanzierung für junge Unternehmen hat, berichtet er Susanne Harrer im Interview.



Rolf Heiler

VC Magazin: Was hat Sie dazu gebracht, sich schon während Ihres Studiums als Berater selbstständig zu machen?

Heiler: Mehr oder weniger durch Zufall hatte ich einige kleinere Aufträge erhalten, die brachten mir Einnahmen, aber auch Ausgaben. Schließlich meinte mein Steuerberater, ich solle ein Gewerbe anmelden, um die Ausgaben absetzen zu können. Das Unternehmen baute ich später zu Heiler Software aus. Viele schrecken heute aus Angst vor Risiken vor Gründungen zurück. In dem jungen Alter, in dem ich damals war, gründet man einfach, statt sich Sorgen zu machen. Das sind meiner Erfahrung nach oft die besten Gründungen.

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

Heiler: Wichtige Schritte für die Unternehmensentwicklung waren die Entscheidungen für eine Beteiligungsfinanzierung und für den Börsengang. Wenn sich solche einzigartigen Gelegenheiten bieten, würde ich jederzeit wieder zugreifen.

VC Magazin: An Ihrem Unternehmen hat sich 1999 neben 3i auch SAP Ventures beteiligt. Welchen Vorteil brachte Ihnen das Engagement einer Corporate Venture Capital-Gesellschaft?

Heiler: Eine Beteiligungsfinanzierung halte ich gerade für junge Wachstumsunternehmen für erstrangig erstrebenswert. Man muss mehr Rechenschaft ablegen und wird so gezwungen, sich unternehmerisch wesentlich stärker zu fokussieren. Man beginnt, in Plänen und Zahlen zu denken. Die Unterstützung durch einen strategischen VC-Investor war für uns besonders wertvoll: Wir haben von der Erfahrung von SAP Ventures enorm profitiert und die Software-Industrie besser verstehen gelernt als in all den Jahren zuvor. Vor allem haben wir gelernt, wie man auf Unternehmenskunden zugeht und welche Bedürfnisse sie haben.

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

Heiler: Ich würde mein Augenmerk von Beginn an wesentlich stärker auf die Führung der Mitarbeiter richten. Ein Unternehmen sollte erst die Führungskräfte an Bord holen und dann beginnen zu wachsen. Von Anfang an sollte man zudem in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter investieren.

VC Magazin: Wo sehen Sie Ihre berufliche Zukunft? Gibt es neben Ihrer Tätigkeit für die Heiler Software AG andere Projekte, die Sie reizen?

Heiler: Ich bin Realist genug um zu wissen, dass es auch über Heiler Software hinaus viele spannende Möglichkeiten geben würde. Aber mein Unternehmen ist meine professionelle Heimat, ich werde mich noch mindestens zehn Jahre voll der Heiler Software AG widmen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Heiler! ■

susanne.harrer@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Rolf Heiler leitet die Heiler Software AG seit 23 Jahren. Er gründete das Unternehmen 1987 und führte es 1999 an die Börse. Das einstige Softwarehaus hat sich heute zu einem international tätigen Spezialisten für E-Procurement und Produktinformations-Management gewandelt.

LinguLab GmbH*

LinguLab entwickelt und vertreibt Produkte und Services im Bereich Text unterstützende Systeme, die auf dem von LinguLab entwickelten Algorithmus LinguLab Readability Index (LRI) basieren. Derzeit sind zwei Produkte verfügbar: LinguLab Live (Software-as-a-Service) sowie LinguLab Enterprise, eine Unternehmenslösung als Serverprodukt.

Der Nutzen für unsere Kunden:

- Texte schneller und in besserer Qualität erstellen
- Texte für Suchmaschinen optimieren

LINGULAB GMBH	
• Firmensitz:	Stuttgart
• Internet:	www.lingulab.de
• Gründungsjahr:	2008
• Branche:	Internet
• Anzahl der Angestellten:	4
• Umsatz/EBIT 2010 (erwartet):	460/-160 TEUR
• Umsatz/EBIT 2010 (erwartet):	1.600/240 TEUR
• Kapitalbedarf:	1,5 Mio. EUR
• Alleinstellungsmerkmal (USP):	Algorithmus LinguLab Readability Index (LRI) zur Messung und Bewertung von Textqualität
• Ansprechpartner:	Michael Ballweg
• Funktion:	Geschäftsführer



Foto: AlexSchelbert.de

- Übersetzungs- und Druckkosten sparen durch kürzere Texte
- Qualitätssicherung von Redaktionsprozessen

Die Kernzielgruppen für den LinguLab Enterprise Server sind die Internet- und Intranetredaktionen großer Konzerne. LinguLab Live richtet sich an KMU und Agenturen.

LinguLab verfügt über eine offene Schnittstelle zur einfachen Integration in kundeneigene Systeme. Weiterhin existieren mehrere Plug-ins, z.B. für Microsoft Word. LinguLab wird im Rahmen der Gründerinitiative „unternimm was.“ von Microsoft gefördert.

Derzeit ist LinguLab zu 100% eigenkapitalfinanziert. Für die Entwicklung und den Vertrieb der englischsprachigen Version (Ziellmärkte: USA, Großbritannien, Kanada) ist eine Finanzierungsrunde geplant. ■

* Selbstdarstellung des Unternehmens

Snoccer GmbH*

War das mit Billard, Bowling, Kicker und Air Hockey schon alles?

In den „Boomjahren“ 1970 bis 1990 wurden allein in Deutschland fast 200.000 Kickertische unseres Produzenten, der Firma Leonhart, verkauft. In Deutschland spielen rund 4,5 Millionen Menschen regelmäßig Billard, weltweit sogar über 100 Millionen.

An diesen Zahlen lässt sich erahnen, wie groß der weltweite Markt für ein neues, in die Branche passendes Produkt ist.

SNOCCER GMBH	
• Firmensitz:	Essen
• Internet:	www.snoccer-arena.com
• Gründungsjahr:	2009
• Branche:	Unterhaltung
• Anzahl der Angestellten:	0
• Umsatz/EBIT 2010 (erwartet):	50.000 EUR/-55.000 EUR
• Umsatz/EBIT 2011 (erwartet):	1.500.000 EUR/510.000 EUR
• Kapitalbedarf:	520.000 EUR
• Alleinstellungsmerkmal (USP):	Weltneuheit/zum Patent angemeldet
• Ansprechpartner:	Rainer Maiores
• Funktion:	Geschäftsführer



Seit Jahren wartet der Freizeit- und Unterhaltungsmarkt auf eine neue Innovation mit Durchschlagskraft – als eine solche wurde Snoccer bei seiner Weltpremiere auf der IMA, einer der international wichtigsten Fachmessen für die Unterhaltungsindustrie, von Fachbesuchern und Presse gefeiert.

Snoccer ist ein neues Geschicklichkeits- und Strategiespiel, das Elemente aus Billard bzw. Snooker, Schach und Fußball in sich vereint. Die Snoccer GmbH ist ein junges und innovatives Unternehmen, dessen Ziel es ist, mithilfe des vielfältigen Know-hows der drei Gesellschafter weltweit ein neues Sportspielgerät, die Snoccer-Arena, zu etablieren. Snoccer soll sowohl Hobbyspielern als Freizeitunterhaltung dienen als auch Profispielern als neue Sportart Anreize durch Turniere, Meisterschaften und Ligen bieten. ■

* Selbstdarstellung des Unternehmens

Die Transaktionen der vergangenen zwei Monate

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

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

ERSTRUNDENFINANZIERUNGEN DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS

LIMATA GMBH ISMANING

Tätigkeitsfeld: UV-LED/Belichtung von Leiterplatten

Volumen: 0,75 Mio. EUR (Side-Investoren Bayern Kapital GmbH, Landshut; Falk Strascheg Holding GmbH, München)

NEXT KRAFTWERKE GMBH KÖLN

Tätigkeitsfeld: Energie/Vermarktung von Kleinerzeugungsanlagen

Volumen: nicht veröffentlicht (Side-Investor Neuhaus Partners GmbH, Hamburg)

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

BICYCLE THERAPEUTICS LTD. CAMBRIDGE (UK)

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: SR One, Conshohocken (USA); SV Life Sciences, London; Atlas Venture, London; Novartis Venture Funds, Basel

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Das englische Biotech-Unternehmen Bicycle Therapeutics entwickelt eine neue Generation von Medikamenten, die Vorteile von molekularen und biopharmazeutischen Wirkstoffen vereinen sollen. Mit dem Engagement von SR One, dem VC-Zweig des Pharmakonzerns Glaxo-SmithKline, und SV Life Sciences wurde die Seedfinanzierung abgeschlossen. Das Engagement von Atlas Venture und Novartis Venture Funds stand bereits zuvor fest.

BENCHMARK PARTNER GMBH ROSTOCK

Tätigkeitsfeld: Dienstleistung/Marketing

Investor: Auctus Capital Partners AG, München

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Anfang 2010 wurde Benchmark Partner gegründet und hat sich auf Dialogmarketing spezialisiert. Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen rund 50 Mitarbeiter. Als Dienstleister steht für Benchmark Partner die individuelle Kundenbetreuung an erster Stelle. Das frische Kapital soll in den Ausbau des Unternehmens investiert werden.

CAPROTEC BIOANALYTICS GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: Creathor Venture Management GmbH, Bad Homburg; IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin; KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main, via ERP Startfonds

Volumen: 4 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

An der Finanzierungsrunde haben sich die bestehenden Investoren Creathor Venture, IBB Beteiligungsgesellschaft und der ERP Startfonds beteiligt. Caprotec entwickelt unter Leitung von Prof. Dr. Hubert Köster die sogenannte CCMS-Technologie (Capture Compound Mass Spectrometry), die auf kleine, trifunktionelle Moleküle (Capture Compounds) fokussiert ist, mit deren Hilfe sich Proteine zielgerichtet isolieren lassen.

CURETIS AG HOLZGERLINGEN

Tätigkeitsfeld: Molekulardiagnostik

Investoren: aeris Capital, Pfäffikon; LSP Life Science Partners, Amsterdam/München; BioMedPartners, Basel; KfW Mittelstandsbank, Frankfurt, via ERP-Startfonds

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

Curetis ist im Bereich der Molekulardiagnostik auf die Entwicklung und Vermarktung von In-vitro-Produkten zum Nachweis von Infektionserkrankungen spezialisiert. Die erste Finanzierungsrunde, an der zahlreiche Investoren beteiligt waren, wurde von 18,5 auf 20 Mio. EUR aufgestockt.

FLIP4 GMBH FRANKFURT AM MAIN

Tätigkeitsfeld: Internet

Investor: Cinco Capital GmbH, Hamburg

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Die Online-Plattform Flip4new nimmt gebrauchte Geräte der Unterhaltungselektronik in Zahlung. Die Nutzer können zwischen einem Neuprodukt, einem Gutschein und Bargeld als Gegenleistung wählen. Xing-Gründer Lars Hinrichs ebnet dieser Geschäftsidee mit einer Finanzspritze in nicht bekannter Höhe den Weg.

FROODIES GMBH DORTMUND

Tätigkeitsfeld: Lebensmittel

Investor: Sirius Venture Partners GmbH, Wiesbaden

Volumen: sechsstelliger Betrag (1. Finanzierungsrunde)

Mit einer sechsstelligen Summe unterstützten die Wiesbadener Sirius Venture Partners froodies. Der Lebensmittel-Onlineshop wurde im letzten Jahr gegründet. Die Mittel aus der Finanzierungsrunde sollen in den weiteren Aufbau und die Expansion des Unternehmens investiert werden. Froodies, momentan nur in Dortmund aktiv, plant weitere Standorte in Ballungsräumen zu gründen, um neue Liefergebiete zu erschließen.

JOULEX INC. ATLANTA

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: Target Partners GmbH, München; TechOperators LLC., Atlanta

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Das 2009 gegründete Unternehmen JouleX entwickelt und vermarktet Software, mit deren Hilfe der Stromverbrauch reduziert werden soll. Mit dem investierten Kapital, unbestätigten Meldungen zufolge rund 2 Mio. USD, will das Green-IT-Unternehmen das Wachstum auf dem europäischen und dem amerikanischen Markt weiter vorantreiben.

LOPHIUS BIOSCIENCES GMBH REGENSBURG

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: S-Refit AG, Regensburg; High-Tech Gründerfonds GmbH, Bonn; Bayern Kapital GmbH, Landshut

Volumen: 1,6 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)

Den Kreis der bestehenden Investoren von Lophius erweitert S-Refit, der neue Lead-Investor. Insgesamt brachte die zweite Finanzierungsrunde dem Spin-off der Universität Regensburg 1,6 Mio. EUR ein. Die Finanzmittel sollen zum weiteren Aufbau der Firma und zur Kommerzialisierung von bestehenden Diagnosetests verwendet werden.

NORMOXYS INC. WELLESLEY (USA)

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: Care Capital LLC., Princeton; Index Ventures, Genf

Volumen: 17,5 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

NormOxys entwickelt molekulare Wirkstoffe, die den Sauerstofftransport zur Versorgung von krankem Gewebe verbessern sollen. Die Finanzierungsrunde, die von Neuinvestor Care Capital angeführt wird, soll insbesondere die Weiterentwicklung des Medikamentenkandidaten OXY111A in der klinischen Phase I unterstützen. Der bestehende Investor Index Ventures baut sein Engagement mit der zweiten Finanzierungsrunde aus.

O-FLEXX TECHNOLOGIES GMBH DUISBURG

Tätigkeitsfeld: Cleantech

Investoren: u.a. SET Venture Partners, Amsterdam; Emerald Technology Ventures AG, Zürich; Partech International, San Francisco

Volumen: 6,7 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Das Duisburger Unternehmen O-Flexx Technologies entwickelt und produziert thermoelektrische Elemente. Diese Elemente ermöglichen einen ökonomisch sinnvollen Einsatz bei der Wandlung von Hoch- und Niedertemperatur-Abwärme. Neben den bestehenden Investoren hat sich SET Venture Partners an der erweiterten Finanzierungsrunde beteiligt.

POKEN SA LAUSANNE

Tätigkeitsfeld: Internet

Investoren: u.a. Swisscom Ventures, Worblaufen (CH)

Volumen: 1,8 Mio. USD (1. Finanzierungsrunde)

Der Poken, der dem Unternehmen den Namen gegeben hat, ist eine digitale Visitenkarte, die das Social Networking sowohl im Internet als auch in der realen Welt vereinfachen soll. An der Finanzierungsrunde beteiligt sich das Schweizer Telekommunikationsunternehmen Swisscom über seine Venture-Schiene.

PROPERTYBASE GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: High-Tech Gründerfonds GmbH, Bonn; Neuhaus Partners GmbH, Hamburg; Bayern Kapital GmbH, Landshut

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Neuhaus Partners steigt bei dem Münchener Unternehmen Propertybase zusammen mit dem High-Tech Gründerfonds und Bayern Kapital ein. Mit den Mitteln der ersten Finanzierungsrunde will Propertybase seine Wachstumsstrategie fortsetzen. Die Münchner entwickeln ein CRM-Produkt für Immobilienunternehmen, welches sie als Software-as-a-Service zur Verfügung stellen.

VERTICAL TECHMEDIA AG I.G. MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: bmp AG, Berlin; Software & Support Verlag, Frankfurt

Volumen: sechsstelliger Betrag (1. Finanzierungsrunde)

Über eine Kapitalerhöhung steigt bmp beim Online-Vermarkter vertical techmedia ein und übernimmt 22,5% der Anteile des jungen Unternehmens. Gemeinsam mit dem Co-Investor Software & Support Verlag GmbH wurde eine Finanzierung in sechsstelliger Höhe

zugesagt. Vertical techmedia ist ein vertikales Netzwerk, das sich auf die Vermarktung von Werbeinventar für Online-Marken aus den Bereichen IT und Consumer Electronics spezialisiert hat.

Weitere Finanzierungsrunden

AFFIMED THERAPEUTICS AG HEIDELBERG

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: aeris Capital AG, Zürich; BioMedInvest AG, Graz; LSP Life Sciences Partners, München; Novo Nordisk Pharma GmbH, Mainz; Orbimed, New York

Volumen: 20 Mio. EUR (3. Finanzierungsrunde)

Affimed Therapeutics AG hat die dritte Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen. Das therapeutische Antikörper-Unternehmen plant, mit dem frischen Kapital die klinische Validierung der unternehmens-eigenen Technologie zu finanzieren und die Pipeline weiterzuentwickeln.

APPRUPT GMBH HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: T-Venture Holding GmbH, Bonn; Neuhaus Partners GmbH, Hamburg; KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main, via ERP Startfonds

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Zusammen mit den Investoren Connected Life and Work Fund, der von T-Venture gemanagt wird, KfW und Neuhaus Partners konnte Apprapt seine Finanzierungsrunde erfolgreich abschließen. Apprapt ist ein Affiliate-Netzwerk für mobile Applikationen. Über diese Plattform haben Entwickler die Möglichkeit, ihre Anwendungen zielgruppenspezifisch zu platzieren.

AVISTA OIL AG UETZE

Tätigkeitsfeld: Rohstoffe

Investor: Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH, Hannover

Volumen: zweistelliger Millionenbetrag (Wachstumsfinanzierung)

Mit drei Sammelunternehmen und zwei Sekundärraffinerien zählt Avista Oil zu den führenden Anbietern in der Aufbereitung von Altöl und Emulsionen in Europa. Die neuen finanziellen Mittel sollen in die Internationalisierung des Geschäfts und die Erweiterung des Produktportfolios investiert werden.

BOGAR AG WALLISELLEN (CH)

Tätigkeitsfeld: Tiernahrung

Investoren: u.a. New Value AG, Zürich

Volumen: 1,3 Mio. CHF (Wachstumsfinanzierung)

In Form von Eigenkapital und Wandeldarlehen investiert die Schweizer Investmentgesellschaft New Value 0,75 Mio. EUR und übernimmt 31,75% der Aktien an Bogar. Der Rest fließt dem Unternehmen von bestehenden sowie neuen privaten und institutionellen Investoren zu. Mit den frischen Mitteln will der Hersteller von Ergänzungsnahrungsmitteln für Tiere zum einen seine Produktpalette und zum anderen das Vertriebsnetz weiter ausbauen.

CPM COMPACT POWER MOTORS GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Elektromotoren

Investoren: Environmental Technological Fund (ETF) Manager LLP, London; Munich Venture Partners Managementgesellschaft mbH, München; KfW Bankengruppe, Frankfurt

Volumen: 5 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Um das internationale Wachstum voranzutreiben, investiert der ETF zusammen mit den bisherigen Kapitalgebern Munich Venture Partners und KfW rund 5 Mio. EUR in CPM. Das Münchner Unternehmen entwickelt und produziert Elektromotoren für Fahrzeuge von Fahrrädern bis zu Pkws, Windturbinen, automobile Hilfsaggregate und Elektrowerkzeuge.

CUREVAC GMBH TÜBINGEN

Tätigkeitsfeld: Biopharma

Investor: dievini Hopp BioTech holding GmbH & Co. KG, Walldorf

Volumen: 27,6 Mio. EUR (3. Finanzierungsrunde)

CureVac hat seine dritte Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen. Der Spin-off der Universität Tübingen hat sich auf prophylaktische und therapeutische Anwendung von Messenger RNA spezialisiert. Die eingeworbenen Mittel sollen die klinische Weiterentwicklung von therapeutischen Impfstoffen weiter vorantreiben.

DEAL UNITED GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Onlinemarketing

Investoren: Bertelsmann Digital Media Investments, Gütersloh; Venture Incubator Partners AG, Zug

Volumen: mittlerer siebenstelliger Betrag (Wachstumsfinanzierung)

Das Münchner Unternehmen Deal United hat es sich zum Ziel gesetzt, mit verschiedenen Marketingstrategien die Besucherzahlen von Onlineshops zu erhöhen. Dabei wird das junge Unternehmen von Bertelsmann Digital Media Investments und der Schweizer Venture Capital-Gesellschaft Venture Incubator finanziell unterstützt. Der mittlere siebenstellige Betrag soll in das Wachstum in Europa investiert werden.

FRONTLINE GMBH HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Onlinehandel

Investor: Acton Capital Partners, München

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die Münchner Venture Capital-Gesellschaft Acton investiert im Zuge einer Minderheitsbeteiligung in Frontline aus Hamburg. Die Norddeutschen bieten verschiedene Markenartikel für Streetwear und Fashion an. Zum Angebot unter frontlineshop.com gehören Schuhe, Kleidung und Accessoires.

FUSION MULTISYSTEMS INC. SALT LAKE CITY

Tätigkeitsfeld: Computerhardware

Investoren: u.a. Meritech Capital Partners, Palo Alto; Venture Partners AG, Zürich

Volumen: 45 Mio. USD (3. Finanzierungsrunde)

Fusion Multisystems ist auf die Produktion von Computerfestplatten spezialisiert. Die dritte Finanzierungsrunde für das US-Unternehmen wurde von Meritech Capital angeführt. Ebenfalls beteiligt war der Schweizer Investor Venture Partners.

HEMOTEQ AG WÜRSELEN

Tätigkeitsfeld: Medtech

Investor: Pinova Capital GmbH, München

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die Beteiligungsgesellschaft Pinova übernimmt die Anteile eines ehemaligen Aktionärs an Hemoteq und unterstützt damit das internationale Wachstum. Das Unternehmen aus Würselen bei Aachen hat sich auf die Herstellung von biokompatiblen und wirkstofffrei-

setzenden Oberflächen spezialisiert. Der Schwerpunkt liegt hierbei auf den Bereichen Kardiologie, Ophthalmologie, Orthopädie und Dentalmedizin.

INNOGAMES GMBH HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Onlinespiele

Investor: Fidelity Growth Partners Europe (FGPE), London

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die britische Investorengruppe FGPE steigt über eine Minderheitsbeteiligung bei dem deutschen Onlinespiele-Anbieter InnoGames ein. Diese strategische Partnerschaft bedeutet für die Hamburger sowohl finanzielle Unterstützung als auch ein internationales Partnernetzwerk, mit dessen Hilfe die weltweite Expansion vorangetrieben werden soll.

INSIDER GROUP AG GRÜNWALD BEI MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Onlinebuchung

Investor: BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, München

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die BayBG engagiert sich als Minderheitsgesellschafter bei dem Onlinebuchungsportal www.holidayinsider.com. Die Insider Group vermittelt über diese Plattform Zimmer in kleinen und mittelgroßen Pensionen, Gasthöfen und Ferienwohnungen. Das Kapital wird in die weitere Expansion des Unternehmens im deutschsprachigen Raum investiert. Außerdem ist geplant, die technische Infrastruktur auszubauen und das Vertriebsteam zu verstärken.

LANDIS+GYR AG ZUG

Tätigkeitsfeld: Energiemanagement

Investoren: u.a. DLJ Merchant Banking Partners, Zürich

Volumen: 165 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)

Landis+Gyr ist ein weltweit führendes Unternehmen für Stromzähler und Smart Metering-Lösungen. Eine Vereinbarung mit DLJ Merchant Banking Partners, einer Private Equity-Division von Credit Suisse, und bestehenden Anteilseignern sichert dem Unternehmen 165 Mio. USD für die Finanzierung des weiteren weltweiten Wachstums.

NOXXON PHARMA AG BERLIN

Tätigkeitsfeld: Biotechnologie

Investoren: NGN Capital, Heidelberg; TVM Capital GmbH, München; Sofinnova Partners, Paris; Edmond de Rothschild Investment Partners, Paris; Seventure Partners, München; VC Fonds Technologie Berlin GmbH, Berlin; Dow Venture Capital, Schwalbach; IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH, Magdeburg

Volumen: 33 Mio. EUR (4. Finanzierungsrunde)

Noxxon Pharma erhält aus der vierten Finanzierungsrunde rund 33 Mio. EUR. Das frische Kapital wird in die klinische und präklinische Entwicklung der Hauptprojekte investiert. Diese Entwicklungskandidaten kommen aus den Bereichen Onkologie, Hämatologie und Diabetologie. Zu den Altinvestoren ist der Risikokapitalgeber NGN Capital aus Heidelberg hinzugekommen.

OASIS DENTAL CARE LTD. BRISTOL

Tätigkeitsfeld: Gesundheitsdienstleistungen

Investoren: Partners Group AG, Baar (CH); Duke Street, London

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Die Partners Group investiert gemeinsam mit Duke Street in Oasis Dental. Das Unternehmen ist die einzige privat gehaltene britische

Im deutschen Zeitschriftenmarkt die Nr. 8.216.
Im Bereich Private Equity die Nr.

1



Unsere Redakteure beschäftigen sich ausschließlich mit der privaten Eigenkapitalfinanzierung von Unternehmen.

Testen Sie uns!
www.vc-magazin.de/abo

Zahnarztgruppe und behandelt etwa zu gleichen Teilen sowohl privat als auch gesetzlich versicherte Patienten. Das Wachstumskapital soll für Akquisitionen und die Neueröffnung eigener Zahnarztpraxen eingesetzt werden.

OPEN SYNERGY GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Automobilsoftware

Investoren: Hasso Plattner Ventures Management GmbH, Potsdam; IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin

Volumen: nicht veröffentlicht (3. Finanzierungsrunde)

Angeführt von der Risikokapitalgesellschaft Hasso Plattner und komplettiert von der IBB Beteiligungsgesellschaft wurde die dritte Finanzierungsrunde für Open Synergy erfolgreich abgeschlossen. Kernprodukt des Berliner Unternehmens ist der Softwarebaukasten Coqos. Er wird Hardware-unabhängig entwickelt und kann die Software anderer Hersteller über standardisierte Schnittstellen integrieren.

R+S SOLUTIONS HOLDING AG FULDA

Tätigkeitsfeld: Kommunikationstechnik

Investor: Haspa Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand mbH, Hamburg

Volumen: 2 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Ziel von R+S Solutions ist die Expansion und die Erweiterung seines Leistungsspektrums. Dazu soll die Marktstellung des Systemanbieters für Gebäude- und Kommunikationstechnik verbessert werden. Als stiller Beteiligter wird die Haspa Beteiligungsgesellschaft dieses Unterfangen begleiten.

SINOSOL AG FRANKFURT AM MAIN

Tätigkeitsfeld: Erneuerbare Energien

Investor: Cleantech Invest AG, St. Gallen

Volumen: nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Cleantech Invest hat seine Anteile an Sinosol mit der aktuellen Finanzierungsrunde verdoppelt. Zu den Produkten des deutsch-chinesischen Unternehmens gehören u.a. schlüsselfertige Solarparks und Photovoltaik-Systeme. Sinosol hat bereits mehrere internationale Photovoltaik-Großprojekte in Deutschland, Spanien und Frankreich umgesetzt.

SVH24.DE GMBH DORTMUND

Tätigkeitsfeld: Onlinehandel

Investor: eCapital entrepreneurial partners AG, Münster

Volumen: 4 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Der Online-Werkzeughändler svh24.de konnte eine weitere Finanzierungsrunde erfolgreich abschließen. Die frischen finanziellen Mittel will das mittelständische Unternehmen nutzen, um seine Wachstumspläne zu finanzieren.

WISEKEY SA GENÈVE

Tätigkeitsfeld: IT-Sicherheit

Investoren: nicht bekannt

Volumen: 20 Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)

WiSeKey stellt Software für IT-Sicherheit und Identifikationsmanagement her. Für das weitere Wachstum, insbesondere in den BRIC-Staaten, konnte das Unternehmen 20 Mio. USD bei nicht genannten institutionellen und privaten Investoren aus den USA, der Schweiz und der EU einwerben. WiSeKey gilt in der Schweiz als baldiger Kandidat für ein IPO.

WIRESCAN AS HALDEN (NORWEGEN)

Tätigkeitsfeld: Technik

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

Volumen: 25 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

Die aktuelle Finanzierungsrunde für das norwegische Unternehmen Wirescan wurde von Siemens Venture Capital geleitet. Insgesamt 25 Mio. EUR fließen dem Anbieter für Produkte und Dienstleistungen im Bereich Kabelüberwachung zu. Wirescan plant das Kapital in die Patentierung der Line-Resonance-Analyse (LIRA) zu investieren. LIRA, das vor sechs Jahren entwickelt wurde, wird eingesetzt, um Fehler zu lokalisieren und um herauszufinden, inwiefern Umwelteinflüsse die Leistung des Kabels beeinflussen.

ZWS ZUKUNFTSORIENTIERTE WÄRME SYSTEME GMBH NEUKIRCHEN-VLUYN

Tätigkeitsfeld: Cleantech

Investor: New Value AG, Zürich

Investitionsvolumen: 1,5 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)

New Value beteiligt sich an dem Cleantech-Unternehmen ZWS. In Form eines Mezzanine-Darlehens investiert die Schweizer Venture Capital-Gesellschaft 1,5 Mio. EUR. ZWS wurde in den 1990ern gegründet und hat sich auf Produkte für die moderne Haustechnik wie thermische Solaranlagen spezialisiert.

BUYOUTS

ANGELA BRUDERER AG WINTERTHUR

Tätigkeitsfeld: Versandhandel

Investor: BrainsToVenture AG (b-t-v), St. Gallen

Art der Transaktion: Übernahme

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Mit einem Leveraged Buyout hat der Investorenkreis der b-t-v das Schweizer Versandhaus Angela Bruderer erworben. Das Familienunternehmen wurde 1980 gegründet und vertreibt Heimtextilien.

DURANA METALLVEREDELUNG AG HÜNENBERG (CH)

Tätigkeitsfeld: Galvanik

Investor: ABTell Wertschöpfungs AG, Cham (CH)

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Durana Metallveredelung ist ein Schweizer Galvanikunternehmen mit einem breiten Dienstleistungsspektrum. Gemeinsam mit dem neuen Geschäftsleiter und künftigen Minderheitsaktionär Dr. André Egli hat ABTell den Metallveredeler vom bisherigen Alleininhaber Eduard Stirnimann erworben.

FDG-GRUPPE ORLY

Tätigkeitsfeld: Lebensmittel

Investor: Deutsche Beteiligungs AG (DBAG), Frankfurt am Main

Art der Transaktion: Management Buyout

Volumen: nicht veröffentlicht

Die FDG-Gruppe (France Distribution Gestion) ist ein Dienstleistungsunternehmen, das Supermärkte mit Warengruppen beliefert, die nicht zum Kernsortiment zählen. Die Gruppe beliefert rund 70% aller französischen Supermärkte. DBAG hat FDG von den Gründerfamilien gekauft und ist mit 15,5% beteiligt. Der Parallelfonds DBAG hält 64,1% der Anteile, die übrigen befinden sich im Besitz des Managements.

GABO SYSTEMTECHNIK GMBH	NIEDERWINKLING
Tätigkeitsfeld: Nachrichten- und Energietechnik	
Investor: Findos Investor GmbH, München	
Art der Transaktion: Leveraged Buyout	
Volumen: nicht veröffentlicht	

Der Private Equity-Fonds Findos Investor hat den Hersteller von Rohrsystemen für Telekommunikation gabo Systemtechnik in Form eines Leveraged Buyouts erworben. Gabo beschäftigt rund 90 Mitarbeiter und produziert neben Rohrsystemen u.a. auch Kabelschutzausrüstungen.

ILFORD IMAGING SWITZERLAND GMBH	MARLY (CH)
Tätigkeitsfeld: Papierherstellung	
Investor: Paradigm Global Partners, London	
Art der Transaktion: Übernahme	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Ilford Imaging stellt u.a. Papier für Tintenstrahldrucker und Farbfilme her. Der Finanzinvestor Paradigm Global Partners erwirbt das Unternehmen vom japanischen Papierkonzern Oji Paper und will damit die Grundlage für weiteres Wachstum bei Ilford Imaging legen.

POWERYBASE INC.	SAN FRANCISCO
Tätigkeitsfeld: Mobile Software	
Investor: Centralway Holding AG, Zug	
Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

PoweryBase entwickelt und vermarktet seit rund einem Jahr iPhone-Applikationen, die nach Unternehmensangaben bereits von rund 150.000 Kunden genutzt wurden. Die Gründer des Unternehmens stammen aus Bratislava und Brunn, Unternehmenssitz ist San Francisco. Centralway beteiligt sich zu einem Drittel an dem Unternehmen.

PROBIOGEN AG	BERLIN
Tätigkeitsfeld: Pharma	
Investor: Minapharm Pharmaceuticals, Kairo	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	
Volumen: 30,4 Mio. EUR	

ProBioGen entwickelt Zelllinien und stellt rekombinante Proteine her. Für den Kaufpreis von 30,4 Mio. EUR hat Minapharm Pharmaceuticals 95% an dem Berliner Unternehmen übernommen. ProBioGen soll weiterhin als unabhängiger Dienstleister für internationale Kunden aus der biopharmazeutischen Industrie agieren.

PROFAGUS GRUPPE	BODEFELDE
Tätigkeitsfeld: Konsum	
Investor: Steadfast Capital GmbH, Frankfurt am Main	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Die proFagus Gruppe stellt Grill-Holzkohle und Briketts sowie dazugehörige Grillprodukte her. Hierfür verarbeitet das Unternehmen unbehandelte, einheimische Resthölzer aus regionalen Sägewerken. In Zusammenarbeit mit dem Management erwarb die Beteiligungsgesellschaft Steadfast Capital die Mehrheit der Unternehmensanteile von proFagus, um das weitere Wachstum zu stützen.

REHA-KLINIKEN DER MARSEILLE KLINIKEN AG (KÜNTIG: CELENUS-KLINIKEN GMBH)	OFFENBURG
Tätigkeitsfeld: Krankenhäuser	
Investor: Auctus Capital Partner AG, München	
Art der Transaktion: Management Buyout	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Im Rahmen eines Management Buyouts hat sich Auctus an den Reha-Kliniken der Marseille Kliniken AG beteiligt. Künftig soll die Gruppe, die aus acht Reha-Kliniken und einem ambulanten Reha-Zentrum besteht, als Celenus-Kliniken GmbH auftreten. Die medizinischen Schwerpunkte der Gruppe liegen auf der klassischen Somatik und der Psychosomatik.

SIMONVOSS TECHNOLOGIES AG	UNTERFÖHRING
Tätigkeitsfeld: Schließsysteme	
Investor: Hg Capital Beratungs GmbH & Co. KG, München	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

HgCapital hat die Mehrheit der Gesellschaftsanteile von SimonVoss Technologies übernommen. Noch ist die Transaktion unter Vorbehalt der behördlichen Zustimmung, soll aber noch 2010 abgeschlossen werden. Das Technologieunternehmen entwickelt und produziert digitale Schließ- und Zutrittskontrollsysteme.

SINNEX HOLDING GMBH	STEINHEIM AN DER MUHR
Tätigkeitsfeld: Bootsbau	
Investor: Afinum Management GmbH, München	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Sinnex hat sich auf den Innenausbau von Luxusyachten, privaten Residenzen und Konferenzbereichen spezialisiert. Die fünf Unternehmensgründer veräußerten die Mehrheit ihrer Anteile an die Münchner Beteiligungsgesellschaft Afinum. Sie bleiben minderheitlich an Sinnex beteiligt und sind weiterhin für die operative Führung zuständig.

SWISS SCHOOL OF TOURISM AND HOSPITALITY (SSTH) LTD.	CHUR
Tätigkeitsfeld: Bildung	
Investor: Auctus Capital Partners AG, München	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Rund 700 Studierende aus ungefähr 50 verschiedenen Nationen lernen momentan an der SSTH in der Schweiz. Die Schwerpunkte der Ausbildung liegen auf den Bereichen Tourismus, Hotellerie und Gastronomie. Die Münchner Beteiligungsgesellschaft Auctus Capital Partners hat die Mehrheit an der SSTH übernommen und baut damit ihr Portfolio als Anbieter für private Aus- und Fortbildungen weiter aus.

SECONDARY DEALS

FRITZ BERGER GMBH & CO. KG	NEUMARKT
Tätigkeitsfeld: Outdoorartikel	
Veräußernder Investor: Arques Industries AG, München	
Erwerbender Investor: MH Beteiligungs GmbH, Hermsdorf	
Volumen: mittlerer einstelliger Millionenbereich	

KARSTADT WARENHAUS GMBH

ESSEN

Tätigkeitsfeld: Handel**Investor:** Nicolas Berggruen Holdings GmbH, Berlin**Art der Transaktion:** Erwerb aus Insolvenz**Volumen:** nicht veröffentlicht

Der Bieterkampf um Karstadt ist entschieden: Eine von dem Privatinvestor Nicolas Berggruen geleitete Investmentgesellschaft übernimmt die 120 Warenhäuser und 25.000 Mitarbeiter. Berggruen konnte sich gegen die Konkurrenten Highstreet und Triton durchsetzen. Allerdings ist das Geschäft noch nicht ganz in trockenen Tüchern: Berggruens Angebot ist an die Bedingung geknüpft, dass die jetzigen Vermieter die Mieten für die Warenhäuser deutlich senken. Der Vertrag zur Übernahme wurde nur unter Vorbehalt unterschrieben und ist erst rechtskräftig, wenn die beiden Parteien sich einigen. Das Vermieterkonsortium gehört zum großen Teil dem von der Investmentbank Goldman Sachs gesteuerten Investor Highstreet, gegen den sich Berggruen während der Angebotsphase behauptet hat. Der neue Investor plant, die Kaufhauskette zu modernisieren: Insgesamt 60 Mio. EUR jährlich sollen über die nächsten drei Jahre in die Modernisierung der Verkaufsflächen investiert werden.

Arques Industries AG veräußert den Outdoorexperthen Fritz Berger an die MH-Beteiligungs GmbH, die Anteile an mittelständischen Unternehmen aus verschiedenen Branchen hält. Innerhalb von vier Jahren hat die Arques Fritz Berger saniert und einen Wachstumskurs für das Unternehmen eingeleitet. Der Net Return für Arques liegt nach eigenen Angaben im mittleren einstelligen Millionenbereich.

KAFFEE PARTNER HOLDING GMBH

WALLENHORST

Tätigkeitsfeld: Kaffeedistribution**Veräußernder Investor:** Odewald & Compagnie Gesellschaft für Beteiligungen mbH, Berlin**Erwerbende Investoren:** Capvis Equity Partners AG, Zürich; Partners Group AG, Baar (CH)**Volumen:** nicht veröffentlicht

Kaffee Partner mit Sitz in Wallenhorst bei Osnabrück ist nach eigenen Angaben bundesweiter Marktführer für die Kaffeerversorgung im KMU-Segment. Das Unternehmen vertreibt Kaffeemaschinen und bietet dazu entsprechenden Service und Dienstleistungen an. Die beiden Schweizer Investoren Capvis und Partners Group übernehmen gemeinsam die Mehrheit an dem Kaffeemaschinenhändler. Verkäufer ist die Berliner Beteiligungsgesellschaft Odewald & Compagnie. Weiterhin an Kaffee Partner beteiligt sind Geschäftsführer Michael Koch sowie Gründer und Aufsichtsrat Dr. Andreas Ost.

KARSTADT WARENHAUS GMBH

ESSEN

Tätigkeitsfeld: Handel**Investor:** Nicolas Berggruen Holdings GmbH, Berlin**Art der Transaktion:** Erwerb aus Insolvenz**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Nähere Informationen siehe Deal des Monats

LUCIAWIND AG

ZÜRICH

Tätigkeitsfeld: Erneuerbare Energien**Veräußernder Investor:** Aravis Energy I LP, Zürich**Erwerbender Investor:** EBM, Münchenstein (CH)**Volumen:** über 100 Mio. CHF

Die Schweizer Risikokapitalgesellschaft Aravis Energy hat LuciaWind an EBM verkauft. Die Schweizer haben sich auf Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien spezialisiert. Die Windgesellschaft betreibt einen Windpark an der spanischen Atlantikküste. Mit diesem Erwerb gehört EBM zu den größten Windpark-Eigentümern in der Schweiz.

ISOLITE HOLDING GMBH

LUDWIGSHAFEN

Tätigkeitsfeld: Dämmsysteme**Veräußernder Investor:** CornerstoneCapital AG, Heidelberg**Erwerbender Investor:** Equita GmbH & Co. Holding KGaA, Bad Homburg**Volumen:** nicht veröffentlicht

Isolite ist ein Anbieter von Hochtemperatur-Dämmsystemen mit Schwerpunkt auf der Autoindustrie. CornerstoneCapital hatte das Unternehmen gemeinsam mit dem langjährigen Geschäftsführer Peter Bechtel 2005 vom französischen Vinci-Konzern übernommen. Die Isolite-Gruppe erzielte 2009 mit 140 Mitarbeitern einen Umsatz von 24 Mio. EUR.

EXITS

CITYDEAL GMBH

BERLIN

Tätigkeitsfeld: Internet**Investoren:** AV Kinnevik, Stockholm; eVenture Capital Partners, Hamburg; Holtzbrinck Ventures, München; Rocket Internet, Berlin**Art der Transaktion:** Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

In Höchstgeschwindigkeit hat eine Investorengruppe rund um Rocket Internet, den Inkubator der drei Samwer-Brüder, CityDeal zum größten deutschen Klon des US-Schnäppchenportals Groupon aufgebaut: Mit drei Finanzierungsrunden über insgesamt 11 Mio. EUR expandierte CityDeal seit Januar 2010 in zahlreiche europäische Länder und wuchs innerhalb von fünf Monaten auf rund 600 Angestellte. Für eine ungenannte Summe folgte im Mai die Übernahme durch das Vorbild Groupon.

COREOPTICS INC.

NÜRNBERG

Tätigkeitsfeld: Optik**Investor:** Gimv, Antwerpen**Art der Transaktion:** Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Um CoreOptics vollständig zu übernehmen, hat Cisco Systems die Beteiligungsanteile von Gimv gekauft. Das 2001 gegründete Unternehmen stellt Subsysteme für optische Ultra-Hochgeschwindigkeitsnetzwerke mit Anwendung in der Telekommunikation und Informationstechnologie her und beschäftigt knapp 120 Personen in Deutschland und in der amerikanischen Niederlassung in San Jose.

FATFOOGOO AG WIEN

Tätigkeitsfeld: Onlinespiele**Investor:** GCP gamma capital partners, Wien**Volumen:** 10 Mio. EUR

Der amerikanische E-Commerce-Konzern Digital River hat die Internetfirma Fatfoogoo für eine Einmalzahlung auf Basis einer Bewertung von rund 10 Mio. EUR und einer Earn-out-Komponente erworben. Die Österreicher bieten Mikrotransaktionssysteme für Onlinespiele an.

GISH BIOMEDICAL INC. RANCHO SANTA MAGERITA

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik**Investor:** Ventizz Capital Fund III L.P., St. Gallen**Volumen:** nicht veröffentlicht

Ventizz Capital Fund III hat seine Beteiligung an dem amerikanischen Hersteller von Medizinprodukten zu 100% an die Sorin Group veräußert. Über den Kaufpreis bewahrten alle Parteien Stillschweigen.

MANAGESOFT CORPORATION BOSTON

Tätigkeitsfeld: Software**Investoren:** u.a. Siemens Venture Capital GmbH, München; ETV Beteiligungs GmbH, Lausanne; Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main**Volumen:** nicht veröffentlicht

Das US-Softwareunternehmen Flexera hat ManageSoft, einen Anbieter von Management-Software, übernommen. Verkäufer sind u.a. der Venture Capital-Zweig von Siemens, die Deutsche Bank und die Schweizer ETV Beteiligungs GmbH.

MOVIE PARK GERMANY GMBH & CO. KG BOTTROP

Tätigkeitsfeld: Freizeitpark**Investor:** Palamon Capital Partners LP, London**Volumen:** nicht veröffentlicht

Europas zweitgrößtes Unterhaltungsunternehmen Parcques Reunidos hat den Freizeitpark Movie Park Germany von der Private Equity-Gesellschaft Palamon Partners erworben. Über den Verkaufspreis wurde Stillschweigen bewahrt, entspricht dem Vernehmen nach aber dem 2,3-Fachen des investierten Kapitals.

SWOODOO GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Suchmaschine**Investor:** T-Venture Holding GmbH, Bonn**Volumen:** nicht veröffentlicht

Swoodoo, eine Suchmaschine für Flüge und Hotels, hat einen neuen Eigentümer: Die Reise-Metasuche Kayak hat swoodoo von T-Venture erworben. Durch den Kauf will Kayak seine Marktposition in Deutschland stärken.

VIRTUAL RADIOLOGIC COOPERATION EDEN PRARIE (USA)

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik**Investor:** Invision Private Equity AG, Zug**Volumen:** nicht veröffentlicht

2005 investierte Invision zusammen mit Generation Partners in das Medizintechnikunternehmen Virtual Radiologic. Nun gelang der Schweizer Private Equity-Gesellschaft der Exit. Der Gewinn für Invision beläuft sich eigenen Angaben zufolge auf das 4,3-Fache des damaligen Investments.

NEUE FONDS

MITTELSTANDSFONDS

Fokus: mittelständische Unternehmen**Volumen:** 300 Mio. EUR**Status:** geschlossen

M Cap Finance hat die Finanzierung des Mittelstandsfonds in Höhe von 300 Mio. EUR abgeschlossen. Die Deutsche Bank AG investierte 300 Mio. EUR. Das Kapital soll in mittelständische Unternehmen investiert werden. Dabei sollen die Unternehmen in der Eigenkapitalstärkung, Stabilisierung der Gesamtfinanzierung und der Wachstums- und Investitionsfinanzierung unterstützt werden. M Cap Finance plant, das Fondsvolumen mithilfe externer Investoren auf bis zu 500 Mio. EUR aufzustocken.

HACKFWD

Fokus: Start-ups**Volumen:** nicht veröffentlicht**Status:** Start

Xing-Gründer Lars Hinrich richtet einen Fonds für junge, innovative Start-ups in Europa ein. Mit an Bord sind erfahrene Entrepreneurre wie Stefan Richter von freiheit.com. Die finanziellen Mittel aus dem HackFwd Fonds sollen jungen, talentierten Entwicklern die Möglichkeit geben, ausschließlich selbst erdachte Konzepte zu verwirklichen.

PARTNERS GROUP EUROPEAN MEZZANINE PROGRAMM

Fokus: Private Debt**Volumen:** 553 Mio. EUR**Status:** Closing

Die Schweizer Partners Group hat ihr European Mezzanine Programm mit 553 Mio. EUR und damit über der ursprünglichen Zielgröße von 500 Mio. EUR abgeschlossen. Über 15 Unternehmen aus mehreren europäischen Ländern und verschiedensten Branchen erhielten bereits Mezzanine-Kapital aus dem Programm.

WHEB VENTURES PRIVATE EQUITY FUNDS 2 LP

Fokus: Cleantech**Volumen:** 100,3 Mio. GBP**Status:** 4. Closing

WHEB Ventures hat die vierte Finanzierungsrunde des Fund 2 erfolgreich abgeschlossen. Rund 100,3 Mio. GBP an frischem Kapital stehen der Kapitalgesellschaft mit Büros in München und London für Umwelttechnik zur Verfügung. WHEB investiert in Unternehmen sowohl in der Start- als auch in der Wachstumsphase und konzentriert sich dabei auf Europa. ■

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

*Der Deal-Monitor entsteht mit
freundlicher Unterstützung des*



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Events

Datum & Ort	Veranstalter	Event
30.06.2010 Potsdam	Hasso Plattner Ventures www.hp-ventures.com	Hasso Plattner Ventures 6th Forum on Entrepreneurship: „China – a Threat or an Opportunity?“ Renommierete Redner aus Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Sport referieren und diskutieren im Hasso-Plattner-Institut.
02.–03.07.2010 Nürnberg	asfc www.start-messe.de	Start-Messe: Messe für Existenzgründung, Franchising und junge Unternehmen Teilnahme: Tageskarte ab 10 EUR
09.07.2010 Frankfurt am Main	Die Zeit, MLP, ConVent www.convent.de	2. „Zeit“-Konferenz Hochschule & Bildung: Schwerpunktthema „Verantwortung der Hochschulen“ Teilnahme: ab 650 EUR
15.07.2010 München	ConVent www.convent.de	9. Bayerischer Mittelstandstag: Unternehmensfinanzierung – Nachfolgeregelung – Human Capital Teilnahme: 400 EUR
16.07.2010 München	GründerRegio M e.V. – Projektbüro Hochsprung www.hoch-sprung.de	6. Bayerischer Hochschul-Gründertag 2010: Fachkonferenz für gründungsinter- essierte Hochschulangehörige, Experten aus der Gründungsforschung und junge Unternehmen Teilnahme: ab 30 EUR
20.07.2010 München	Munich Network www.munichnetwork.com	Münchener IKT-Konferenz: IKT-Unternehmer, -Investoren, -Wissenschaftler und -Interessierte diskutieren Fragen zu den Themen Social Web und Cloud Computing Teilnahme: ab 260 EUR
21.07.2010 Stuttgart	ConVent www.convent.de	7. Mittelstandsforum Baden-Württemberg: Vorträge und Diskussionen mit Vertretern von Banken und Sparkassen zu u.a. Unternehmensfinanzierung, Compliance, Familienunternehmen Teilnahme: kostenfrei
26.–27.08.2010 Hamburg	Forum Institut für Management www.forum-institut.de	Verträge in der Insolvenz: Fachlehrgang für Geschäftsführer, Unternehmensjuris- ten, Fach- und Führungskräfte und Rechtsanwälte zum Thema Unternehmens- insolvenz Teilnahme: 1.450 EUR
01.–02.09.2010 Aachen	Forschungsinstitut für Rationalisie- rung e.V. (FIR) an der RWTH Aachen www.dienstleistungsforum.de	13. Aachener Dienstleistungsforum: Kombination aus Fachtagung, Fachmessen und Workshops Teilnahme: ab 695 EUR
06.09.2010 Berlin	CatCap www.venture-lounge.de	Venture Lounge: Unternehmenspräsentationen von Start-ups vor Venture Capitalisten und Fachleuten mit anschließendem Networking, Fokus: Web 2.0, IPTV, Mobile & Games
15.–17.09.2010 Monte Carlo	WBR Worldwide Business Research www.capitalcreationeurope.com	Capital Creation: Europäischer Private Equity- und Networking-Kongress Teilnahme: ab 1.993 GBP
08.–09.09.2010 Magdeburg	Institut für Innovation und Entrepreneurship GmbH www.investforum.de	Investforum Sachsen-Anhalt: Plattform für Gründer aus Mitteldeutschland und Investoren
28.09.2010 Karlsruhe	CatCap www.venture-lounge.de	Venture Lounge: Unternehmenspräsentationen von Start-ups vor Venture Capitalisten und Fachleuten mit anschließendem Networking, Fokus: Hightech und Software
29.09.2010 Frankfurt	Bundesverband Alternative Investments e.V. www.bvai.de	IX. BAI Forum Alternative Investments: Vorträge aus dem Bereich der alternativen Invest- ments von renommierten Referenten



„Unternehmen scheitern immer am Management – gute Unternehmen haben auch bei Gegenwind Erfolg. Am besten erfahre ich abends beim Bier, ob ein Gründer Biss hat.“

Auf dem Panel am ersten Tag des Family Day 2010 stellte Paul Jozefak, Managing Partner beim Hamburg Frühphasen-Finanzierer Neuhaus Partners, klar, dass bei ihm eine Due Diligence mehr als die Lektüre von Zahlen und Verträgen ist.

Ausblick



Am 10. Juli erscheint die große Sonderausgabe „Tech-Guide 2010 – Innovation und Finanzierung“ des VentureCapital Magazins

- Technologietransfer
- Patente & Marken
- Innovation im Mittelstand
- Hightech-Cluster

Überblicksartikel, Interviews, Fachbeiträge, Fallstudien u.v.m. zu den folgenden Technologiefeldern:

Umwelttechnik – Biotech – Medizintechnik –
Mikro-/Nanotechnologie – Entertainment –
Software – Internet – Kommunikation

*Das VentureCapital Magazin
9/2010 erscheint am 27. August*

Schwerpunkthemen: Venture Capital-Fonds & Private Equity für Privatanleger/börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

Impressum

VentureCapital Magazin

11. Jahrgang 2010, Nr. 7-8 (Juli/August)

Verlag: GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a, 81379 München,
Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39, E-Mail: info@goingpublic.de,
Internet: www.vc-magazin.de, www.goingpublic.de

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

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Dr. Lin Bai, Dr. Holger Bengs, Oliver Bönig,
Alexander Endlweber, Bernd Frank, Holger Garbs, Paul Jozefak, Dr.
Andreas Kleinknecht, Benjamin Krahmer, Christian Michalak, Julian
Ostertag, Hans-Joachim Schreiber, Georg von Stein, Maximiliane Worch

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Bilder: Bilderbox, Fotolia, Pixelio, Photodisc

Titelbild: © Steve Cukrov/Fotolia.com, shock/Fotolia.com,
O. Fischer/Pixelio.de, eigene Komposition

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

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

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

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

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

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

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

Nachdruck: © 2010 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, ins-
besondere 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

Wir stellen seit 136 Jahren hochwertige silberne Bestecke und Tafelgeräte in Handarbeit her. Im Markt für silberne Bestecke sind wir seit vielen Jahren eine der größten Manufakturen weltweit. Für unseren neuen Geschäftszweig Edelmetall Wertanlagen suchen wir den

Leiter Edelmetallhandel m/w.

Sie sollten ein kaufmännisches Studium mit überdurchschnittlichen Ergebnissen abgeschlossen und Erfahrung im Edelmetallhandel haben. Wichtig für diese Position ist die Fähigkeit, unternehmerisch denken und handeln zu können. Ihre Bereitschaft zu großem Engagement setzen wir ebenso voraus, wie ein gutes Kommunikationsverhalten und die Fähigkeit zu strategischem und analytischem Denken.

Wenn Sie mehr über diese Aufgabe erfahren möchten, dann richten Sie Ihre Bewerbung bitte an Robbe & Berking · Zur Bleiche 47 · 24941 Flensburg Silke.Matthiesen@robbeberking.de

ROBBE & BERKING
SEIT 1874



GoingPublicMedia

AKTIENGESELLSCHAFT

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

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

Praktikanten/-innen

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

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung!

GoingPublic Media AG, z. Hd. Andreas Potthoff,
Hofmannstr. 7a, 81379 München, Tel. 089-2000 339-0,
E-Mail: potthoff@goingpublic.de

Der Stellenmarkt von GoingPublic Magazin, VentureCapital Magazin und Smart Investor

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

Die aktuelle Preisliste und weitere Informationen erhalten Sie bei:

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

In Kooperation mit

eFINANCIALCAREERS.DE
Die Finanz-Jobbörse

Kompetenz in Life Sciences

Sonderbeilage

Weißer Biotechnologie

Neu!

TERMINE

Erscheinungstermin: 27. Februar 2010

Sonderbeilage

Healthcare 2010 (4. Jg.)

TERMINE

Erscheinungstermin: 27. März 2010

Schwerpunktthema Life Sciences

GoingPublic Magazin 7/2010

TERMINE

Erscheinungstermin: 26. Juni 2010

Sonderausgabe

Biotechnologie 2010 (12. Jg.)

TERMINE

Erscheinungstermin: 11. September 2010

Anzeigenschluss: 30. August 2010

Sonderbeilage

Medizintechnik 2010 (8. Jg.)

TERMINE

Erscheinungstermin: 30. Oktober 2010

Anzeigenschluss: 18. Oktober 2010

ANSPRECHPARTNER ANZEIGEN

Karin Hofelich,

Tel. +49 (0) 177-422 52 89,

karin.hofelich@goingpublic.de

Johanna Wagner,

Tel. +49 (0) 89-2000 339-50,

wagner@goingpublic.de

Mehr Infos unter www.goingpublic.de/lifesciences

TVM Capital gründet Private Equity-Team für den Healthcare-Sektor

TVM Capital vertieft seine Aktivitäten im Gesundheitssektor und gründet zusätzlich zum bestehenden Venture Capital-Team für den Bereich Life Science ein Private Equity-Team für den Healthcare-Sektor. **Dr. Christoph Schröder** (li.), General Partner bei TVM, wird den neuen Bereich leiten. Unterstützt wird er dabei durch **Bernie Schuler**, der seit Frühjahr als Senior Advisor bei TVM Capital tätig ist. Schuler war zuvor 14 Jahre in verschiedenen Positionen bei der 3i Group in Europa beschäftigt. Zuletzt leitete er dort als Partner im europäischen Buyout-Team den Bereich Healthcare.



Der Bundesverband Alternative Investments e.V. (BAI) hat **Rolf Dreiseidler** in seinen Vorstand berufen. Dreiseidler ist bei MAN Investments als Head Institutional Clients

in Deutschland tätig. Die Mitgliederversammlung des BAI bestätigte den Vorstandsvorsitzenden Achim Pütz, Schatzmeister Bastian Schmedding und die Vorstände Dietmar Bahr und Dr. Dirk Söhnholz in ihren Ämtern.



Dr. Jörn-Christian Schulze gehört ab August als Partner zur Sozietät Arqis. In der Düsseldorfer Niederlassung verstärkt er das Team in den Bereichen Corporate/M&A und Private Equity. Schulze betreut seit 2002 vor allem Transaktionen großer sowie mittelständischer Unternehmen und Finanzinvestoren im Small und Mid Cap-Bereich. Er wechselt von Simmons & Simmons, zuvor war er bei Luther Menold tätig.



Der britische Investor WHEB Ventures hat **Dr. Alexander Domin** vor Kurzem zum Principal befördert. Er ist seit 2009 in London und München für WHEB tätig und arbeitete vorher bei der Boston Consulting Group und als Venture Capital-gestützter Cleantech-Unternehmer.



Neu an Bord ist **Konstanze Beckebans**, die als Analystin zu WHEB gekommen ist. Sie bringt mehrjährige Erfahrung im Researchbereich aus verschiedenen Branchen mit.



Dr. Björn Söndgerath ist ab Juli Partner der Ventizz Private Equity AG, für die er seit 2007 als Investment Director tätig ist. Mit seiner Berufung erweitert sich das Partner-team auf vier Personen. Vor seinem Einstieg bei Ventizz arbeitete er in verschiedenen verantwortlichen Positionen für MTU Aero Engines.

Seit Juni ist **Henning Busch** Mitglied des Vorstandes der Credit Suisse (Deutschland) AG. Bereits seit Mai 2008 leitet er den Bereich Asset Management in Deutschland und Österreich als Generalbevollmächtigter und übernimmt nunmehr das entsprechende Vorstandsressort.



Der ehemalige Schweizer Botschafter **Dr. jur. Thomas Borer** ist seit Juni Mitglied des Beirats des Schweizer Immobilieninvestors Corestate. Er unterstützt das Unternehmen vor allem im deutschsprachigen Raum bei der Akquisition und Betreuung institutioneller Investoren.



Dr. Friederike Sandrock gehört seit Mai der Kölner Kanzlei Schlütter Bornheim Seitz als Corporate-Partnerin an. Bis Sommer 2009 war sie bei Clifford Chance in Düsseldorf im Bereich Private Equity als Salary-Partnerin tätig.

Soeben erschienen

Mit der Neuauflage des Leitfadens „**Der unternehmensinterne Businessplan**“ präsentieren Stephan Paxmann und Prof. Gerhard Fuchs eine übersichtliche Anleitung für alle, die in ihrem Unternehmen neue Geschäftsideen planen und entwickeln. Wie man einen firmeninternen Businessplan ausarbeitet – von der Zielfindung bis zur Präsentation vor den Vorgesetzten –, erklären die Autoren übersichtlich anhand von Abbildungen, Checklisten und Übersichten. Auf der beigelegten CD-ROM finden sich Vorlagen für eigene Dokumente, Übersichten über Methoden und Rechenformeln und ein Beispielbusinessplan. Erschienen im Campus Verlag, 395 Seiten mit CD-ROM, 59,90 EUR.





Sattelfest in alternativen Finanzanlagen:

Kompaktstudiengänge

■ Private Equity ■ Hedgefonds ■ Rohstoffe

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

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

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

KOMPAKTSTUDIUM HEDGEFONDS

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

Studienbeginn 12. Jahrgang:
16. Mai 2011
in Oestrich-Winkel

KOMPAKTSTUDIUM ROHSTOFFE

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

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

KOMPAKTSTUDIUM PRIVATE EQUITY

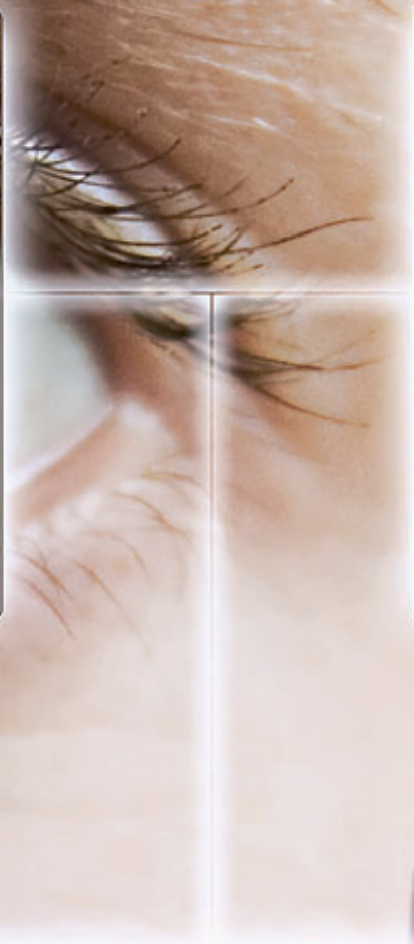
Studiendauer: 7 Tage inklusive der Zeiten für das Erbringen der Prüfungsleistungen. Erfolgreiche Absolventen tragen den Titel Private Equity-Advisor (EBS/BAI).

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

Mehr Informationen:

info@ebs-finanzakademie.de
www.ebs-finanzakademie.de

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



Affiris AG, Wien



Dr. Walter Schmidt (CEO)

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

Antisense Pharma GmbH, Regensburg



Dr. Karl-Hermann Schlingensiepen (CEO)

März 2010: Verlängerung
Patentschutz für Leitprodukt
Trabectedin bis 2036

BRAIN AG, Zwingenberg



Dr. Holger Zinke (CEO), Dr. Jürgen Eck (CSO)

Februar 2010:
Kooperation mit Bayer Schering
Pharma

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