8

August 2005, 12,50 Euro

Private Equity • Buy-outs • M&A

VentureCapital Magazin

VentureCapital Magazin

www.venturecapital.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure



Mutige Investoren gesucht

Chancen und Risiken im Early Stage-Bereich

Lessons learned

Due Diligence bei Software-unternehmen

„Die Region muß sich mit einem übermächtigen China arrangieren“

Interview mit Dr. Karl H. Pilny, Autor des Buches „Das asiatische Jahrhundert“

Vom kranken Mann zum Musterknaben

Grossbritanniens Entwicklung zum führenden Industriestandort

Aufbruchs-stimmung?



Mathias Renz, Project Manager VentureCapital Magazin

„Wer etwas will, sucht Wege, wer etwas nicht will, sucht Gründe“ – frei nach diesem Motto hat der ehemalige Spiegel-Redakteur Hajo Schumacher kürzlich sein Buch „Kopf hoch Deutschland – optimistische Geschichten aus einer verzagten Republik“ veröffentlicht. Seine Success Stories des Alltags drehen sich um Pioniere, die z.B. erfolgreich moderne Schulen und Universitäten leiten, Verwaltungen entstauben, sanieren, modernisieren und – man höre und staune – Investoren überzeugen. Dies war – wie unsere Titelstory „Mutige Investoren gesucht“ ab Seite 10 belegt – angesichts der Investitionszurückhaltung vieler VCs für junge Unternehmen in den letzten zwei bis drei Jahren ein fast aussichtsloses Unterfangen.

Doch allmählich scheint in Deutschlands VC-Industrie wieder Hoffnung aufzukommen. Kürzlich meldete Baytech Ventures das erste Closing seines Early Stage-Fonds bei 86 Mio. Euro. Wellington Partners, für deren WPIII Technology nach ziemlich langem Fundraising-Prozeß das erstes Closing im Frühling bei der Marke von 85 Mio. Euro bekanntgegeben wurde, ließ nur zehn Tage nach der Baytech-Meldung mit der endgültigen Schließung des WPIII bei 150 Mio. Euro aufhorchen – ursprünglich waren 120 Mio. Euro angepeilt worden. „In den vergangenen sieben Monaten ist das Interesse internationaler Top-Investoren an Venture Capital deutlich angestiegen“, berichtete Rolf Dienst, Gründer von Wellington Partners. Ab Herbst möchte Dienst weitere 100 Mio. Euro für einen Biotech-Fonds einsammeln. Auch die Bundesregierung hat ins leere Staatssäckel gegriffen und zusammen mit BASF, Deutsche Telekom, Siemens und KfW den High-Tech-Gründerfonds bereitgestellt (sh. Fund News, S. 54).

Doch selbst wenn das letzte KfW-Stimmungsbarometer positive Signale vermeldete und die Teilnehmerzahlen vieler Businessplan-Wettbewerbe Aufbruchsstimmung vermitteln (sh. Entrepreneurship-Flash, S. 40), ist Deutschland noch weit von einem Paradies für Unternehmensgründer entfernt. Dies belegen z.B. die Aussagen von Prof. Dietmar Harhoff von der LMU München, der gerade dabei ist, im Rahmen der Studie „Anglo-German Biotech Observatory“ die Unterschiede zwischen deutschen und britischen Biotechs zu untersuchen (ab S. 32) sowie der Beitrag zum Investitionsstandort Großbritannien ab Seite 46.

Übertriebene Bürokratie und investitionsfeindliche Steuergesetzgebung bedürfen einer gründlichen Straffung bzw. Reformierung, damit die These „Europa und hier vor allem Deutschland könnten sich in ein Touristenparadies für Chinesen verwandeln – mit Märchenschlössern und lustigen Tänzen der bajuwarischen Minderheit im Süden“ (sh. Interview mit Dr. Pilny ab S. 34) wirklich nur eine Vision bleibt.

Eine interessante Urlaubslektüre wünscht



Mathias Renz

Flexible Beteiligungs-Management-Lösungen

Strukturierte Abbildung der EVCA-relevanten Daten auf allen Ebenen

VC > on target

Investorenmanagement

> EVCA-konforme Berichte in Realtime

> Tagesaktuelle IRR-Berechnung auf Knopfdruck

Fondsmanagement

> Vollständige und übersichtliche Abbildung komplexer Fondsstrukturen

> Automatisierte Portfolio Performance Analysen

Portfoliomanagement

> Strukturierte Abbildung aller relevanten Daten

> Automatisch generierter, übersichtlicher CapTable

Wir beraten Sie gern!

VC on target GmbH
An der Marienkapelle 12
53179 Bonn

Tel.: +49 228 323 04 0

info@vcontarget.de
www.vcontarget.de

Inhalt



Editorial

3 Aufbruchsstimmung?

Marktbarometer

6 Top-News, Stimmungen und Tendenzen
Was bewegt die PE-Industrie?

Schwerpunktthemen

10 Mutige Investoren gesucht!
Chancen und Risiken im Early Stage-Bereich

Während mit Rekordsummen ausgestattete Buy-out-Fonds Bieterwettstreite um immer größere Investitionsobjekte führen, ist die Lage in der deutschen VC-Branche unverändert schwierig. Insbesondere in der Frühphasenfinanzierung ist bisher keine Trendumkehr erkennbar. Gesamtwirtschaftlich wäre eine größere Investitionsbereitschaft dringend erforderlich – aber auch aus weniger altruistischen Motiven könnte der Zeitpunkt für Neuengagements im Early Stage-Bereich günstig sein.

34 „Die Region wird sich mit einem übermächtigen China arrangieren müssen“
Interview mit Dr. Karl H. Pilny

In 20 Jahren hat in China ein Quantensprung stattgefunden, der in der Weltwirtschaftsgeschichte seinesgleichen sucht. Die Entwicklung scheint beeindruckend und löst zugleich Ängste aus. Der Asienkenner und Autor des Buches „Das asiatische Jahrhundert – China und Japan auf dem Weg zur neuen Weltmacht“, Dr. Karl H. Pilny, steht dem VentureCapital Magazin Rede und Antwort.

46 Vom kranken Mann zum Musterknaben
Großbritannien hat sich zu einem der weltweit führenden Investitionsstandorte entwickelt

Keine Frage: Der Wirtschaftsstandort Großbritannien boomt und boomt und boomt ... Seit 1993 ist die Arbeitslosenquote von über 10 % nahezu kontinuierlich auf 4,7 % im Jahr 2004 gefallen. Im selben Jahr lag das Wirtschaftswachstum bei 3,1 % – innerhalb der Europäischen Währungsunion das drittbeste Ergebnis. Selbst wenn für 2005 eine leichte Abschwächung vorausgesagt wird, kann das die Briten nicht erschüttern.

Investment

16 Der „New Deal“ in der wertorientierten Unternehmensführung
Unternehmen im Change – die Mitarbeiterkommunikation braucht Professionalisierung, Thomas Stach

18 MidCap Buy-outs in Deutschland
Anzahl der abgeschlossen Transaktionen im MidCap-Segment weiter steigend, Gerald Oertel

20 VC-Portrait: Eine liquide Anlage in Beteiligungkapital
Die Schweizer BVgroup Private Equity expandiert

22 „10 % plus Reserven“
Interview mit Dr. Hellmut Kirchner, Mitgründer und Geschäftsführer der VCM Venture Capital Management

23 Fund-of-Funds-News

24 Mit den Quandts in einemBoot
Fondsportrait: Star Private Equity

25 Standpunkt Investor: Mehr Aufmerksamkeit für Entrepreneurship
Klaus Dierkes, Wolfsburg AG

26 Private Equity-Dachfonds
Studie über Exiterlöse signalisiert deutliche Erholung

Markt

27 VC-Fundraising im Down Cycle
Am Beispiel der Triangle Venture Group Dr. Bernd Geiger, Triangle

28 Executive Talk: „VCs sollten überlegen, welches die Standortvorteile Deutschlands sind“
Interview mit Prof. Berthold Leibinger, Geschäftsführender Gesellschafter der Trumpf Gruppe

30 Eine neue Politik für mehr Arbeitsplätze
Derzeit behindern staatliche Regulierungswut und Bevormundung die Freiheit und den Wettbewerb der Ideen
Dirk Niebel MdB, Generalsekretär der FDP

32 „Die deutsche Biotechnologie braucht wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen“
Interview mit Prof. Dietmar Harhoff, Ph.D., Ludwig-Maximilians-Universität München

37 Die Kolumne von Michael Keller: M&A in der Softwarebranche – Welche Besonderheiten gibt es?

38 Lessons learned
Due Diligence bei Software-Unternehmen, Dr. Florian von Baum, Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr LLP

Entrepreneurship

40 Entrepreneurship-Flash

42 Die hanseatischen Angels
Serie: Business Angel-Netzwerke im Portrait, Teil IV

44 Gründen lohnt sich
17. Gründermarkt des Forum Kiedrich am 2. Juli in Wiesbaden

48 Success Story: Zum Wohlsein
MineOX AG entwickelt Verfahren für Nahrungsergänzungsmittel

49 Die Kolumne von Falk F. Strascheg Haben wir die richtigen Märkte für einen Exit via IPO?

50 Standpunkt Unternehmer: Traut Euch mehr, habt mehr Mut!
Peter Rosenbeck, Ident Technology

Deal-Monitor

50 New Deals

52 Exits

54 Fund-News

Events

56 Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

People

58 Zitat des Monats

58 Personalmeldungen aus der Beteiligungsbranche

59 Vorschau Die Themen im September – Ausgabe 9/2005

59 Impressum/ Unternehmensindex

Inhalt

Anzeige



GUTE IDEEN BRAUCHEN STARKE PARTNER.

Wir unterstützen unsere Beteiligungsunternehmen nicht nur finanziell, sondern begleiten und beraten sie in allen Phasen der Unternehmensentwicklung.

Dr. Gottfried Neuhaus, Geschäftsführender Gesellschafter

Dr. Neuhaus Techno Nord GmbH
Jungfernstieg 30 / 20354 Hamburg / Germany
Tel: +49 (40) 35 52 82 - 0 / Fax: +49 (40) 35 52 82 - 39
Mail: info@DrNeuhaus.de / Web: www.DrNeuhaus.de

DR. NEUHAUS TECHNO NORD

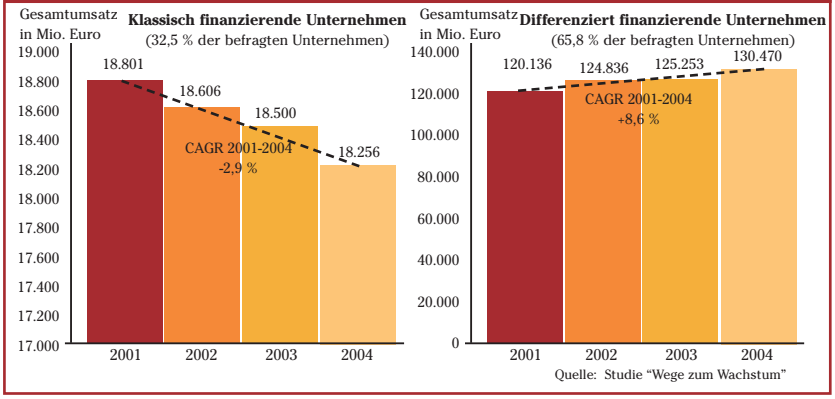
VISIONEN AUF KURS.

Vorteil durch innovative Finanzierungsinstrumente

TOP

Mittelständische Unternehmen, die eine Kombination aus klassischen und innovativen Finanzierungsinstrumenten einsetzen, haben im Dreijahreszeitraum von Ende 2001 bis Ende 2004 im Durchschnitt ein Umsatzwachstum von 8,6 % erreicht, was knapp 3 % pro Jahr entspricht. Dagegen schrumpfte der Umsatz von Unternehmen, die sich ausschließlich durch klassische Instrumente wie den Bankkredit finanzierten, in den letzten drei Jahren um 2,9 %, also um knapp 1 % pro Jahr. Das sind Ergebnisse der Studie „Wege zum Wachstum", des Wirtschaftsprüfungsunternehmens Ernst & Young und der Rechtsanwaltsgesellschaft Luther Menold. Die Studie basiert auf einer repräsentativen Umfrage unter 1.000 mittelständischen Unternehmen in Deutschland. Im Rahmen der Umfrage wurde erhoben, wie häufig und wie intensiv neue Finanzierungsinstrumente aktuell eingesetzt werden und wie die Pläne für die Zukunft aussehen. Zwei von drei deutschen Mittelständlern setzen demnach inzwischen moderne Finanzierungsinstrumente wie Mezzanine-Kapital oder Private Equity ein. Überträgt man diese Ergebnisse auf die Entwicklung der Gesamtwirtschaft, so könnte dies bedeuten, daß die Wirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland jährlich um bis zu 0,55 % zusätzlich wachsen könnte, falls alle mittelständischen Unternehmen, die bislang ausschließlich traditionelle Finanzierungsinstrumente genutzt haben, künftig differenzierte Strategien unter Einbezug kapitalmarktnaher Finanzierungsformen wählen würden.

UMSATZENTWICKLUNG KLASSISCH UND DIFFERENZIERT FINANZIERENDER UNTERNEHMEN



Quelle: Studie "Wege zum Wachstum"

FLOP

Rückläufige Beschäftigtenzahl im Mittelstand

Das schwache konjunkturelle Umfeld läßt mittelständische Unternehmen weiterhin in Wartestellung verharren. Daran änderten auch die zur Verbesserung der Rahmenbedingungen initiierten Reformen der Bundesregierung bislang wenig, auch wenn sie in die richtige Richtung zielen. So beschreiben es zumindest die ersten Auswertungsergebnisse des vom Institut für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn betreuten BDI-Mittelstandspanels. Während die Beschäftigtenzahlen der 2.549 teilnehmenden Mittelständler von 7,5 auf 7,4 Mio. leicht zurückgingen, ist ein Positivtrend bei Umsatz, Umsatzrendite und Exporttätigkeit zu verzeichnen. Große Sorgen bereiten den befragten Unternehmen zudem die allgemeine weltwirtschaftliche Entwicklung, der ausländische Wettbewerbsdruck und auch der trotz hoher Arbeitslosigkeit immer noch bestehende Fachkräftemangel. Für das Geschäftsjahr 2005 ist die deutsche Industrie insgesamt jedoch recht optimistisch. So erwarten bei Umsatz, Umsatzrendite und Investition mehr Unternehmen ein Wachstum als einen Rückgang. Bedenklich stimmt, daß kleinere Unternehmen die zukünftige Entwicklung ihres Unternehmens weit weniger optimistisch sehen als die Großen.

FTI: Unternehmensfinanzierung via Anleihe

Die Frosch Touristik GmbH, München, beschreitet zur Unternehmensfinanzierung ihren eigenen Weg. Zur „langfristigen Finanzierung seines Wachstums" legt Deutschlands sechstgrößter Touristikanbieter eine Inhaber-Teilschuldverschreibung über 30 Mio. Euro auf. Anleger können die fünfjährige Anleihe mit einem Zinssatz von 6,75 % p.a. ab sofort zeichnen. Die Mindestanlagesumme beträgt 1.000 Euro. Dietmar Gunz, der Vorsitzende der Geschäftsführung, hatte FTI im Herbst 2003 zusammen mit Turan Jenei und anderen Investoren über die RM2366 Vermögensverwaltungs GmbH von der MyTravel plc., ehemals Airtours plc., zurückgekauft, an die er drei Jahre zuvor sein 1983 gegründetes Unternehmen veräußert hatte. Im Geschäftsjahr 2003/2004 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von rund 546 Mio. Euro. Die Anleihe wird direkt durch FTI begeben. Die Zahlstellenfunktion übernimmt das Münchner Bankhaus Reuschel & Co.; die Zeichnung erfolgt über eine Online-Zeichnungsplattform (www.fti-anleihe.de).

Pütter weiter an der BVK-Spitze



Thomas U. W. Pütter

Thomas U. W. Pütter, Geschäftsführer der Münchner Allianz Capital Partners, bleibt Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V. (BVK), Berlin. Zu Pütters Stellvertreter wurde Michael Phillips, Managing Partner Apax Partners Beteiligungsberatung, gewählt. Mit Rolf Christof Dienst, General Partner Wellington Partners, Prof. Dr. Wilhelm Haarmann, Partner von Haarmann Hemmelrath, Klaus Michael Höltershinken, Geschäftsführer BLB Equity, und Günther Henrich, Geschäftsführer BayBG, sind vier neue Vorstandsmitglieder an Bord. Aus dem Vorstand verabschiedet wurden der ehemalige stellvertretende Vorsitzende Wolfgang Hanke, Geschäftsführer der Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen mbH, und die Vorstandsmitglieder Joachim Voss, Managing Director der West LB, und Daniela Weber-Rey, Partner von Clifford Chance. Im Amt bestätigt wurden Prof. Dr. Michael Groß, Geschäftsführer der BC Brandenburg und Friedrich Bornikoel, Managing Partner TVM Techno Venture Management.

Versatel kurz vor Übernahme

Eine Milliarden-Übernahme bahnt sich auf dem Telekommunikations-Markt an. Die Tele2 AB, Stockholm, und die PE-Gesellschaft Apax Partners GmbH, München, wollen das niederländische Telekommunikationsunternehmen Versatel Telecom International N.V., Amsterdam, übernehmen. Das Kaufangebot beträgt 2,20 Euro pro Aktie. Die von Apax Partners beratenen Fonds möchten die deutschen Betreibergesellschaften von Versatel anschließend für 565 Mio. Euro übernehmen. Vorstand und Aufsichtsrat des schwedischen Unternehmens unterstützen das Angebot und empfehlen ihren Aktionären und Obligationsinhabern die Annahme.

Teilzeit-Partner Colin Powell



Colin Powell

Der ehemalige US-Außenminister Colin Powell wird neuer Teilzeit-Partner von Kleiner Perkins Caulfield & Byers. Zu seinen Zuständigkeitsgebieten sollen die Bereiche „Globale Geschäftsentwicklung“ und „Leadership“ zählen. Powell wird hierzu teils vor Ort im Silicon Valley tätig sein oder sich per Telekonferenz aus Washington DC zuschalten.

Anzeige



promotion

Das Förderprogramm für Gründer im InnovationsCampus.

promotion Stipendium.
Steht Ihnen verdammt gut.

Wer eine geniale Geschäftsidee hat, der bekommt bei uns das perfekte Outfit. Mit dem promotion Stipendium fördern wir Ihren Sprung in die Selbstständigkeit mehrfach: Das Business Development-Team berät in allen unternehmerischen Fragen und unterstützt bei der geeigneten Finanzierung. Dazu erhalten Sie bis zu 3.000 Euro im Monat und ein Büro auf dem InnovationsCampus. Was promotion Ihnen noch alles zu bieten hat, verraten wir Ihnen gern.

wolfsburg AG
Ideen | Impulse | Initiativen

www.wolfsburg-ag.com | E-Mail: promotion@wolfsburg-ag.com



Permira eröffnet Tokio-Office

PE-Spezialist Permira trägt der Bedeutung des japanischen Private Equity-Marktes, der gegenwärtig auf 780 Mrd. Yen (6 Mrd. Euro) geschätzt wird, Rechnung und eröffnet ein Büro in Tokio. Tomoya Shiraishi wird zum 15. Oktober die Geschäftsführung der neugegründeten Permira Advisers KK, der ersten japanischen Niederlassung der Permira Beteiligungsberatung GmbH, Frankfurt, übernehmen. Zuvor hatte Shiraishi als Group Officer die Buy-out-Abteilung der börsennotierten japanischen Beteiligungs-Gesellschaft JAFCO Co. Ltd., Tokio, aufgebaut.

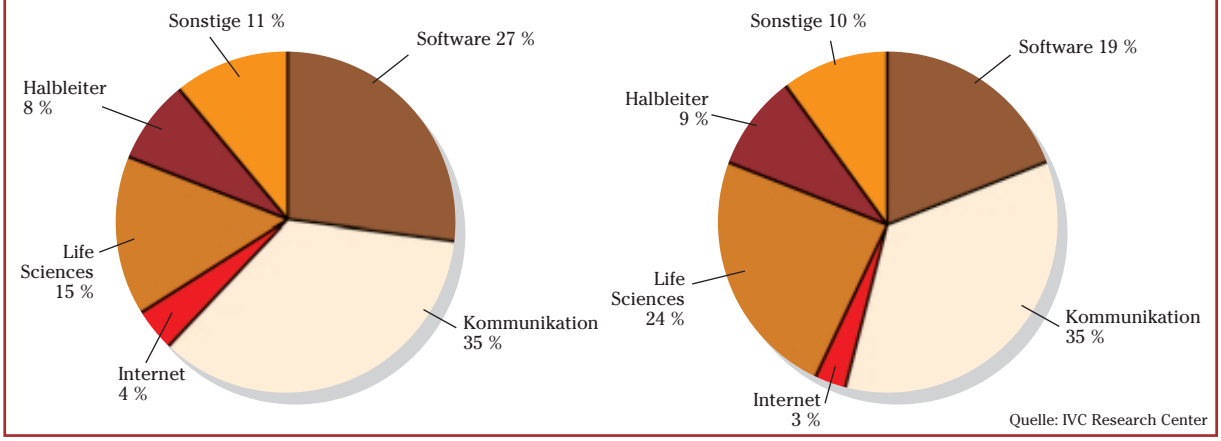
Neue EVCA-Richtlinien anerkannt

21 europäische und außereuropäische Private Equity-Verbände unterstützen die neuen internationalen Bewertungsrichtlinien für Private Equity-Investitionen der European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA), Brüssel. Zusammen mit der Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC) und der British Venture Capital Association (BVCA) hatte die EVCA im März die „International Private Equity and Venture Capital Valuation Guidelines" festgelegt. Für deren Weiterentwicklung wird ein unabhängiges Gremium gegründet, das an eine Generalversammlung berichtet, in der Vertreter aller beteiligten Verbände sitzen. Das Gremium wird vor allem den Einsatz der Richtlinien in der Praxis überwachen, insbesondere vor dem Hintergrund der Weiterentwicklung weltweiter Bilanzierungsstandards. Die neuen Richtlinien wurden veröffentlicht, um größere Kompatibilität der Bewertungen innerhalb der Branche sowie mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den Generally Accepted Accounting Principles aus den USA (US GAAP) zu erreichen.

VC-Investitionen in Israel steigen

Laut Halbjahresbericht des IVC Research Center sind die VC-Investments in israelische High-Tech-Unternehmen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 15 % auf 605 Mio. Euro. angestiegen. Die in Zusammenarbeit mit der Israel Venture Association (IVA) veröffentlichte Studie befragte 100 VC-Investoren in Israel und dem Ausland. Im zweiten Quartal 2005 erhielten demnach 98 israelische High-Tech-Unternehmen 318 Mio. Euro von regionalen und ausländischen Investoren – im Gegensatz zu 287 Mio. Euro für 102 Unternehmen im vorhergehenden Quartal. Das meiste Kapital bekamen dabei Unternehmen aus dem Kommunikationsbereich, gefolgt von den Life Sciences, die knapp ein Viertel des gesamten investierten Volumens für sich gewinnen konnten. Damit verdrängten die Life Sciences die im ersten Halbjahr 2004 zweitplazierte Software-Branche, die 2005 bislang deutlich weniger Mittel generieren konnte.

Vergleich erstes Halbjahr 2004 – erstes Halbjahr 2005: von israelischen High-Tech-Unternehmen eingeworbenes Kapital nach Branchen in %



Quelle: IVC Research Center

Mutige Investoren gesucht!

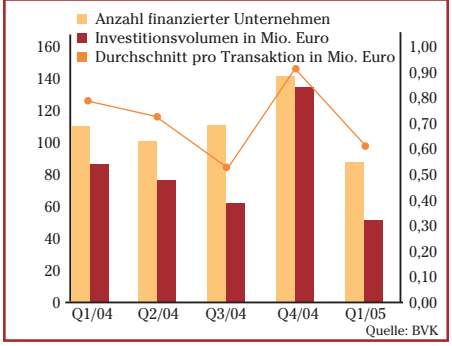
Chancen und Risiken im Early Stage-Bereich

Während die mit Rekordsummen ausgestatteten Buy-out-Fonds Bieterwettstreite um immer größere Investitionsobjekte führen, ist die Lage in der Venture Capital-Branche in Deutschland unverändert schwierig: Viele der Risikokapitalinvestoren haben im Jahr 2000 – als Aktienkurse und in deren Folge auch die Unternehmensbewertungen im Rahmen von Finanzierungsrunden ihren Höhepunkt erreicht hatten – zuviel in inzwischen gescheiterte Geschäftsmodelle investiert und sich seitdem nicht vom Wertverfall ihrer Portfolios erholt. Insbesondere in der Frühphasenfinanzierung ist bisher keine Trendumkehr erkennbar, die Anzahl der Early Stage-Finanzierungen liegt hierzulande in etwa auf dem Niveau von 1998; keine gute Voraussetzung für mehr Innovation und Wachstum in Deutschland. Gesamtwirtschaftlich wäre eine größere Investitionsbereitschaft daher dringend erforderlich – aber auch aus weniger altruistischen Motiven könnte der Zeitpunkt für Neuengagements im Early Stage-Bereich günstig sein.

Vom Enthusiasmus Ende der Neunziger ...

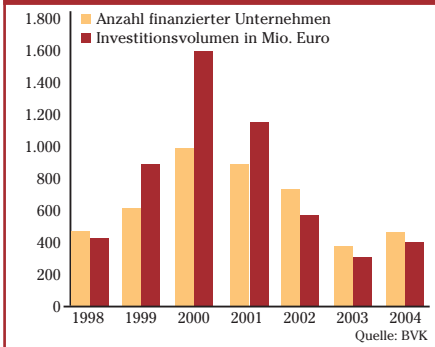
Die langfristige Entwicklung der Bruttoinvestitionen in der Gründungs- und Start-up-Phase belegt einmal mehr, daß ein Großteil der Finanzmarktakteure prozyklisch agiert und durch diese Handlungsweise Geld verliert: Mit 1.014 vom Bundesverband der deutschen Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (BVK) registrierten Transaktionen hatte die Finanzierungstätigkeit im Early Stage-Segment im Jahr 2000 ihren Höhepunkt erreicht. Gleichzeitig sprang das durchschnittlich pro Unternehmen zur Verfügung gestellte Kapital von weniger als einer Mio. Euro im Jahr 1998 auf knapp 1,6 Mio. Euro im Jahr 2000. Pro Investment in der Frühphasenfinanzierung wurde damit im Durchschnitt ein höherer Betrag aufgebracht als je zuvor. Daß die Investitionstätigkeit trotz gestiegener Preise zunahm, scheint zunächst paradox, begründete sich jedoch mit den gleichzeitig explodierenden Unternehmensbewertungen insbesondere bei Börsengängen, die einen Ausgleich für höhere Investitionen in den vorangegangenen Finanzierungsrunden versprachen. Daß die Rechnung für im Boomjahr investiertes Kapital nicht aufging, ist heute offensichtlich: Nach dem Einbruch der Börsenkurse blieb die Nachfrage nach IPOs aus, und auch strategische Investoren zogen sich zurück. Zahlreiche VC-Geber wie Gold-Zack und Knorr Capital Partner mußten ihr Geschäft wieder einstellen. Gut verdient haben nur diejenigen, die ihre Portfolios frühzeitig aufgebaut und Gewinne vor dem Höhepunkt des Zyklus realisiert haben. Zu den erfolgreichsten dieser Fonds gehört der im Jahr 1998 aufgelegte Wellington Partners I, der bis heute eine jährliche Rendite von 54 % erzielen konnte.

Deutschland: Entwicklung des durchschnittl. Investitionsvolumens in der Gründungs- und Start-up-Phase



Quelle: BVK

Deutschland: Langfristige Entwicklung des Investitionsvolumens in der Gründungs- und Start-up-Phase



Quelle: BVK

... zur Lethargie im neuen Jahrtausend

Von den noch existierenden Venture Capital-Gebern konzentrieren sich nach wie vor viele auf die Abwicklung ihrer seinerzeit aufgebauten Portfolios, weil nur wenige Anleger frisches Kapital zur Finanzierung junger Unternehmen bereitstellen. Wie die Zahlen des BVK zeigen, leidet vor allem die Frühphasenfinanzierung unter dem Rückzug der Investoren: Der Anteil der Early Stage-Fonds an den insgesamt neu eingeworbenen Mitteln im privaten Beteiligungsmarkt ist von 25 % im Jahr 2000 auf 11 % im Jahr 2004 zurückgegangen. Und auch das erste Quartal des laufenden Jahres verspricht noch keine Trendumkehr. Folglich hat sich die Eigenkapitalsuche für Unternehmensgründer deutlich erschwert: Sofern sie derzeit

überhaupt Geldgeber finden, sind diese nicht mehr so spendabel wie in den Jahren 1999 und 2000: So lag das durchschnittliche Investitionsvolumen pro Transaktion im Jahr 2004 wieder unter einer Mio. Euro und damit so niedrig wie seit Mitte der neunziger Jahre nicht mehr. Gleichzeitig hat sich die Anzahl der Deals gegenüber dem Spitzenjahr 2000 mehr als halbiert – ein Indiz dafür, daß die meisten Marktteilnehmer nicht davon ausgehen, daß sich in naher Zukunft lukrative Exitkanäle für neugetätigte Engagements auftun werden. Eine der Ausnahmen ist die Münchner Gesellschaft BayTech Venture Capital, die das Fundraising für ihren zweiten explizit auf Early Stage-Finanzierungen von jungen Technologie-Unternehmen spezialisierten Fonds mit dem Closing am 14. Juli und einem Volumen von 86 Mio. Euro erfolgreich abschließen konnte.

Expansionsfinanzierung verdrängt Early Stage

Daß die Frühphasenfinanzierung besonders hart vom zurückgegangenen Interesse der Anleger am Segment Venture Capital getroffen wurde, liegt auch an einer gegenüber der Vergangenheit veränderten Einstellung zu Risiken: Wer neugegründete Unternehmen finanziert, kann bei der Bewertung weder auf Geschäftsberichte vergangener Jahre zurückgreifen noch davon ausgehen, daß sich die Beteiligung kurzfristig gewinnbringend veräußern läßt. Schließlich existieren von der zu finanzierenden Geschäftsidee häufig noch nicht mehr als ein Businessplan und die Aussicht auf mehrjährige Anlaufverluste. Unsicherheit und lange Kapitalbindung – beides nicht gerade en vogue. Investoren, die sich wieder in das Venture Capital-Segment vorwagen, setzen daher zunächst lieber auf spätere Finanzierungsrunden, die geringere Risiken und schnelleren Erfolg versprechen. Weitere Gründe, die gegen die Finanzierung von Start-ups in Deutschland sprechen und von der allgemeinen Euphorie Ende der neunziger Jahre nur vorübergehend verdrängt werden konnten, sind hausgemacht: Ein investorenunfreundliches Steuerrecht und aufgeblähte Verwaltungsapparate sorgen dafür, daß Gründer aus anderen Ländern beim Wettbewerb um Investitionen einen Standortvorteil haben: Letzteres belegt eine Untersuchung der Weltbank, die zu dem Ergebnis kam, daß es hierzulande durchschnittlich 45 Tage dauert, um eine Firma zu gründen. Damit liegt das bevölkerungsstärkste Land Westeuropas weit abgeschlagen hinter Frankreich (8 Tage), Großbritannien (18 Tage) und den USA (5 Tage). Und selbst in China arbeiten Behörden mit 41 Tagen pro Unternehmensgründung schneller in Deutschland.

Business Angels fordern mehr Unterstützung

Parallel zum Rückzug der Venture Capital-Geber aus der Gründungsfinanzierung haben sich auch die Aktivitäten der Business Angels in den letzten Jahren verringert. Als erfahrene Manager leisten Business Angels nicht nur durch die Bereitstellung von Kapital, sondern vor allem auch durch die fachliche Unterstützung wertvolle Hilfe bei der Aufbauarbeit in jungen Unternehmen. Dennoch gibt es weiterhin aktive Netzwerke, zu denen das Business Angel netzwerk | nordbayern gehört, das innerhalb der letzten sechs Jahre im Rahmen von 75 Transaktionen insgesamt über 88 Mio. Euro Eigenkapital vermitteln konnte, davon 24 Mio. Euro von Business Angels. Dessen

Deutschland: Prozentuale Anteile der Investitionen nach Finanzierungsphasen

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Q1/05
Gründung	7,1	6,6	8,7	3,9	3,1	1,1	0,6	0,3
Start-up	17,8	26	27,3	22,1	19,3	11	8,8	13,1
Expansion	30,3	35,4	35,1	31	28,1	15,5	16,2	33,9
MBO/MBI	19	10,3	7,6	15,5	23,6	20,2	19,1	15,4
LBO	5,8	3,8	8,8	21,8	22,1	50,5	52,2	36,8
Sonst./o.A.	20	17,9	12,5	5,7	3,8	1,7	3,1	0,5

Quelle: BVK

Anzeige



Die 15 grössten Transaktionen im Early Stage-Segment in Europa (01.04.04 - 31.03.05)

Unternehmen	Branche	Land	Volumen (Mio. Euro)	Eigenkapitalinvestoren
Just Retirement	Finanzdienstl.	UK	90,0	Langholm Capital Partners
Novexel	Pharma	Frankreich	40,0	Sofinnova, Atlas Venture, Novo A/S, 3i, Abingworth Management
Archimedes Pharma	Pharma	UK	36,1	Warburg Pincus
Addex Pharmaceuticals	Pharma	Schweiz	32,6	Bio*One Capital, Vinci Capital, TVM, Index Ventures, Z Capital, PolyTechnos
Jerini	Biotech	Deutschland	31,0	3i, TVM, IBB Beteiligungsgesellschaft, Polytechnos, HealthCap
Speedel Holding	Biotech	Schweiz	30,8	DSM Venturing & Business Development, Novartis Bioventures
CareX	Biotech	Frankreich	25,0	Mara Venture, BioMedinvest, Sofinnova, Index Ventures u.a.
Clean Lease Randstad	Hygieneservice	Niederlande	25,0	ABN Amro Capital
elbion	Biotech	Deutschland	25,0	AGF Private Equity, Quintiles, 3i, Burrill & Co, BayTech, DVC
Evotec Neurosciences	Biotech	Deutschland	25,0	TVM, Star Ventures, MVM, Ventech, 3i
CSG Solar	Solartech.	Deutschland	24,0	Apax Partners, IBG Bet.-Ges. Sachsen-Anhalt, Good Energies, Q-Cells
Newron Pharmaceuticals	Pharma	Italien	23,0	3i, Atlas Ventures
Frontier Silicon	Halbleiter	UK	20,9	ACT Venture Capital, Alta Berkeley
1-2-3.TV	Medien	Deutschland	20,0	Target Partners, 3i, Wellington Partners
PowderMed	Impfstoffe	UK	16,8	Schroders Life Sciences, Abingworth Management, Oxford Bioscience Partners

Quellen: Eigene Recherche, Initiative Europe, an Incisive Media company

Geschäftsführer Arne-G. Hostrup blickt optimistisch in die Zukunft: „Mittlerweile hat sich die Branche wieder konsolidiert, die Business Angels werden zunehmend wieder investitionsbereit." Ohne „Hilfe von außen" wird aber auch seiner Meinung nach die Lücke nicht zu schließen sein, die der Rückzug der Venture Capital-Gesellschaften hinterlassen hat. Als effektivstes Mittel zur Aktivierung weiterer Business Angels sieht Hostrup den Einsatz von steuerlichen Anreizen für derartige Investitionen, idealerweise verknüpft mit einer bundesweiten Kampagne. Daß es bei ausreichender steuerlicher Förderung allerdings auch ohne eine derartige Kampagne geht, beweisen die hohen Investitionen der letzten Jahre in Schiffs- und Medienfonds, deren Erfolg wohl maßgeblich auf den hohen Abschreibungsmöglichkeiten beruhen dürfte.

Medikamentenentwickler gefragt

Jenseits der Möglichkeiten von Business Angels liegt der Finanzbedarf der Unternehmen, die von den Marktbeobachtern der Initiative Europe als größte europäische Early Stage-Transaktionen erfaßt werden: Unter den 15 volumenstärksten Deals der vergangenen zwölf Monate befinden sich gleich fünf deutsche Gesellschaften, was im Hinblick auf die insgesamt niedrigen Investitionen der Beteiligungsgesellschaften in Deutschland überraschend ist. Anscheinend sind international tätige Venture Capital-Gesellschaften nach wie vor bereit, besonders aussichtsreiche Geschäftsmodelle auch mit großen Volumina zu begleiten, während das Angebot an Eigenkapital für kleinere Finanzierungsrunden drastisch gesunken ist. Mit 31 Mio. Euro gelang der 1994 gegründeten und in den vergangenen Jahren immer wieder als Börsenkandidatin gehandelten Berliner Jerini AG im Juni 2004 der Abschluß der größten Finanzierungsrunde heimischer Gesellschaften. Bereits im Februar 2005 warb das Biotechnologie-Unternehmen weitere 15,5 Mio. Euro im Zuge einer Folgefinanzierung ein, um für die Weiterentwicklung der klinischen Pipeline ausreichenden Spielraum zu haben. Den Zulassungsantrag für ihr erstes Arzneimittel, ein Präparat gegen die chronische, in Schüben auftretende Erkrankung HAE, will Jerini im kommenden Jahr einreichen. Mit der elbion AG aus Radebeul bei Dresden, einem Management Buy-out aus der Pharmasparte der Degussa AG, und der Hamburger Evotec Neurosciences AG, einer Tochter der börsennotierten Evotec OAI AG, haben auch zwei jüngere Biotechs erfolgreich ihre erste Finanzierungsrunde durchgeführt und dabei jeweils 25 Mio. Euro eingenommen. Die CSG Solar AG überzeugte die Investoren mit neuartigen Solarzellen, die gegenüber dem heutigen Standard wesentlich kostengünstiger produziert werden können, und verwendet das eingeworbene Kapital zum Bau einer Fabrik in Thalheim. Damit ist der gerade einmal 1.600 Einwohner zählende Ort im Bundesland Sachsen-Anhalt auf dem besten Wege, zum „Solar-Cluster" Europas zu werden: Ebenfalls in Thalheim ist die Q-Cells AG ansässig, die sich seit ihrer Gründung im Jahr 1999 zum weltweit größten unabhängigen Hersteller von photovoltaischen Zellen entwickelt hat und die als Co-Investor bei CSG Solar engagiert ist. Auch die 1-2-3.TV AG hat sich in der Nähe von Branchengrößen angesiedelt: Die Gesellschaft sitzt wie ProSiebenSat.1 und Premiere in Unterföhring bei München und konnte dank der größten Early Stage-Finanzierung im Medienbereich seit 2001 ihre Vision vom interaktiven Homeshopping realisieren: Die Zuschauer von 1-2-3.TV kaufen die angebotene Ware dabei nicht zum Festpreis, sondern bieten entsprechend ihrer Zahlungsbereitschaft.

TVM auf Wachstumskurs

An vier der vorgestellten fünf größten Early Stage-Finanzierungsrunden in Deutschland war 3i beteiligt, und auch

3i dominiert: Aktivste Investoren im Early Stage-Segment in Europa

Gesellschaft	Anz. der Deals
3i	11
TVM	7
Auriga Partners	5
Apax Partners	4
Atlas Venture	4
Novartis Venture	4
Sofinnova	4
Abingworth Management	3
AGF Private Equity	3
Index Ventures	3

Zahlenbasis: Auswertung der 100 größten Transaktionen von 01.01.2004 bis 31.03.2005
Datenherkunft: Initiative Europe

europaweit gibt es derzeit keinen aktiveren Investor in der Frühphasenfinanzierung. Damit wird die börsennotierte Beteiligungsgesellschaft mit Niederlassungen in elf europäischen Ländern sowie den USA, Singapur und Hong-Kong ihrem repräsentativen Charakter für die sonst weniger transparente Wertentwicklung der Portfolios der Eigenkapitalinvestoren gerecht. Schließlich wird die Aktie von 3i täglich gehandelt und spiegelt damit die tagesaktuelle Wertschätzung der Anleger wider. Die hat sich zwar seit dem Erreichen des Tiefpunkts im Herbst 2002 fast verdoppelt, liegt aber mit derzeit rund 7 GBP noch gut 60 % unter dem Maximum aus dem Jahr 2000. Neben 3i erwarb die deutsch-amerikanische Techno Venture Management (TVM) im vergangenen Jahr zahlreiche Beteiligungen, wobei die Gesellschaft aus ihrer fünften Fondsgeneration investiert, die aus einem im Jahr 2001 aufgelegten Life Science- und einem im Folgejahr initiierten IT-Fonds besteht. Derzeit akquiriert TVM Gelder für den Fonds Life Science Ventures VI, an dem sich unter anderem der ERP-/EIF-Dachfonds als Ankerinvestor maßgeblich beteiligt hat. Nicht zuletzt dank dessen frühzeitigem Engagement hat TVM gute Chancen, den größten europäischen Venture Capital-Fonds seit einigen Jahren aufzulegen. Experten erwarten das Closing in den nächsten Monaten bei rund 400 Mio. Euro, womit Life Science Ventures VI das Volumen des Vorgängerfonds um rund 20 % übertreffen würde. Von der im Ranking drittplazierten französischen Auriga Partners ist hingegen noch nichts über ein neues Fundraising bekannt, wobei es die Gesellschaft schwer haben dürfte, neue Gelder einzuwerben: Noch konnte sie aus ihrem 2002 aufgelegten zweiten Fonds keinen erfolgreichen Exit vermelden.

Aktienchart der 3i Group vom 09.03.2000 bis 22.07.2005



Fazit:

Wenige aktive Konkurrenten, eine ausreichende Nachfrage und dank niedriger Unternehmensbewertungen sozusagen geringe Produktionskosten: eigentlich ideale Voraussetzungen für Investoren im Early Stage-Bereich. Dennoch wagen sich die Anleger bisher nur vereinzelt wieder an die Finanzierung von Start-ups in Deutschland heran, zu tief sitzen die Wunden, die der jähe Absturz des Neuen Marktes der jungen Venture Capital-Branche beschert hat. Nur kurz verdrängten Euphorie und Gier die für Deutschland typische Risikoscheu. In anderen Ländern handeln die Investoren deutlich aufgeklärter, insbesondere in den USA fanden die Wagniskapitalgeber schnell wieder zur Normalität zurück. Couragierte Marktteilnehmer steigen ein, bevor die Frühphasenfinanzierung wieder in aller Munde ist. Der Zeitpunkt hierfür könnte schon bald bevorstehen, worauf der erfolgreiche Verlauf erster Fundraising-Aktivitäten hindeutet. Auch die Auflage von Instrumenten wie dem ERP-/EIF-Dachfonds oder der gemeinsam von Industrie und Bundesregierung initiierte High-Tech-Gründerfonds könnten dafür sorgen, daß Venture Capital wieder stärker ins Blickfeld der Anleger rücken wird. Gelingt der neuen Bundesregierung dann noch der dringend nötige Bürokratieabbau und eine umfassende Reform des Steuerrechts, wären die wichtigsten Voraussetzungen für eine neue Gründerkultur geschaffen.

Andreas Uhde

Anzeige

Der „New Deal“ in der wertorientierten Unternehmensführung

Unternehmen im Change – die Mitarbeiterkommunikation braucht Professionalisierung

Von Thomas Stach, Stach's Kommunikation & Management GmbH



Thomas Stach

Die drei Herren taten genau das Richtige. Der eine, Geschäftsführer eines Spezialchemieanbieters, wußte, was es bedeutet, als die Übernahme durch ein Private Equity-Unternehmen perfekt war. Der andere, Chef eines Finanzdienstleisters, kannte die Schwierigkeiten, die die bevorstehende Fusion parat halten würde. Dem dritten, Standortleiter eines internationalen Konzerns, war sofort klar, was mit dem weltweit angekündigten Restrukturierungsprogramm auf ihn zukommt. Ihnen war bewußt, daß ihr Unternehmen danach ein anderes sein würde – und sie investierten in die Mobilisierung ihrer Mitarbeiter. Denn das Management des Wandels im Unternehmen ist mehr als die Optimierung von Strukturen und Prozessen – es ist das Management von Zielgruppenerwartungen und Verhaltensänderungen. Der Erfolg von wertorientierten Strategien hängt nun einmal zum großen Teil davon ab, daß Betrieb und Mitarbeiter ihre Produktivität erhöhen. Wenn wir von interner Kommunikation sprechen, geht es deshalb im Kern um folgendes: Die Führungskräfte und Mitarbeiter zu befähigen, in den immer wieder erneuerten Unternehmen ihre Rolle zu finden und den neuen Leistungserwartungen gerecht zu werden. Mit reiner Information, Managementparolen oder Appellen ist es nicht getan. Der Mitarbeiter muß als souveräner Akteur und Adressat der Kommunikation verstanden werden. Der Wandel braucht den „New Deal“ zwischen Unternehmensleitung und Beschäftigten.

Wandel als Kontinuum

Denn die betrieblichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen für die erfolgreiche Umsetzung eines Change-Prozesses haben sich nachhaltig verschoben. Fusionen, Prozeßoptimierungen, Personalabbau, Auslagerungen oder Kostensenkungsprogramme – diese Beispiele stehen stellvertretend für einen Wandel in den Unternehmen, der zum Dauerzustand geworden ist. Die regelmäßige Entwertung von Normen und Erfahrungen ist die Folge. Gleichzeitig steigen die Transparenzerwartungen einer kritischen Öffentlichkeit sowie das Tempo der internen und externen Meinungsbildung. Es kommt häufiger zu Irritationen, Wertedissonanzen und Bindungsverlusten. Die Kosten der Mitbestimmung und des Arbeitsrechts nehmen zu. Und schlimmstenfalls wird die laufende Geschäftsfähigkeit des Unternehmens beeinträchtigt. Spätestens dann werden auch der Kapitalmarkt, die Gesellschafter und der Kunde die Managementfehler in der internen Strategievermittlung abstrafen.

Werte schaffen

Angesichts der aktuellen Dynamik unternehmerischer Veränderungsprozesse wird die Mitarbeitermobilisierung damit zum strategischen Wettbewerbsfaktor. „Werte schaffen“ – zumeist im materiellen Sinn interpretiert – wird somit auch zum zentralen Element des Wertesets und der Unternehmensidentität. Doch bis zur entsprechenden Verhaltensänderung ist es ein weiter Weg. Die Dimension der im Unternehmen notwendigen Umstrukturierung oder Neuorientierung macht hierbei auch die Dimension dieser internen Kommunikationsaufgabe deutlich. Die erfolgreiche Bewältigung dieses mentalen, qualitativen Change ist jedoch Voraussetzung für den Erfolg eines Veränderungsprozesses überhaupt. Zwei wesentliche Dinge sollte das Kommunikationsmanagement deshalb berücksichtigen: Die Neuinterpretation (oder manchmal auch das Ende) der „Wir“-Gesellschaft im Unternehmen und die Übersetzung des Managementprogramms in einen Kommunikationsprozeß. Hierbei ist es das Ziel, einerseits einen klaren Leistungsdeal zwischen Unternehmensleitung und Belegschaft herbeizuführen. Zum anderen bedarf die Unternehmensstrategie der Übersetzung in eine verständliche und nachvollziehbare Sprache und der Vermittlung über Kanäle und Botschaften, die dem Wettbewerb anderer Informationsquellen und Informationen standhalten.

Im Focus: der Mitarbeiter

Dem Mitarbeiter wird eine solche Behandlung eher selten zuteil. Es werden Scheinwelten der „Familie“ und der innerbetrieblichen Bedarfskommunikation aufrechterhalten. Leitbilder und realitätsferne Selbstverständnisse stehen im Konflikt mit den persönlichen Erfahrungen des einzelnen und gesellschaftlichen Normen. Oder es wer-

den die Mitarbeiter vor die Wahl gestellt: Arbeitsplatz oder Zugeständnis. Spätestens hier ist der Abgesang von Kommunikation und Unternehmenskultur eingeläutet. Eine beschlossene Veränderung oder das Verhandlungsergebnis sind immer ein Pakt auf Zeit, die Arbeitnehmerbeziehung ist es ebenso. Das heißt zweierlei: Die Beteiligten – getrennt nach Führungskräften und Mitarbeitern mit ihren unterschiedlichen Erwartungen – müssen die Vorteile einer Lösung oder einer Unternehmensstrategie unmittelbar für sich erkennen können.

Aufgaben der Kommunikation

Die Zielsetzung heißt: Mobilisierung, Orientierung und Befähigung statt Spekulation und Beeinträchtigung der laufenden Geschäftstätigkeit. Das gibt der internen Kommunikation ihre unternehmenspolitische Relevanz. Hierfür muß die Mitarbeiterkommunikation inhaltlich und instrumentell dieser Vermittlungsaufgabe gewachsen sein. Sie muß die Auswirkungen einer Unternehmensentscheidung auf die Identität und Mitarbeiterschaft analysieren und Instrumente an der Hand haben, die die jederzeitige Erreichbarkeit aller Beteiligten sicherstellt – ob im Dialog oder in Form von Instruktionen. Umbruch braucht zudem Personalisierung. Und es kann nur einen geben, der für Orientierung und die Unternehmenspolitik steht. Der Geschäftsführer oder Vorstandsvorsitzende. Darauf sollte er – oder sie – vorbereitet sein. Seine Rolle, sein Auftritt und seine „Programmatik" sind zentrale Faktoren für die Durchsetzbarkeit von betrieblichen Veränderungen oder die Entwicklung eines geeigneten Leitbildes. Allerdings ist das Leitbild nach klassischem Muster für diesen Prozeß ungeeignet: Benötigt wird ein dynamisches Prozeßleitbild oder eine Unternehmensverfassung mit Relevanz für den einzelnen, die beschreibt, mit welcher Haltung und welchen Prinzipien der Change vollzogen wird und wohin er führen soll.

Fazit:

Richtig eingesetzt, kann die interne Kommunikation so einen wirkungsvollen Beitrag für den Unternehmenserfolg leisten – und das Unternehmen auf den nächsten Wandel vorbereiten. Denn dieser kommt bestimmt. Deshalb werden Mitarbeiter als Mitgestalter gebraucht. Mitarbeiter, die Bescheid wissen, was von ihnen verlangt wird und nach innen und außen sprech- und handlungsfähig sind. Doch das ergibt sich nicht von alleine – und bestimmt nicht mit einer Kommunikationsarbeit, die mit der nachgelagerten Informationsweitergabe oder der Herausgabe einer Mitarbeiterzeitung den Anspruchshorizont erfüllt sieht.

ZMM
Zeitmanager München GmbH

UNSERE DIENSTLEISTUNGSANGEBOTE

Rent a Manager:
Klassisches Management auf Zeit

Rent a Consultant:
Projektleiter und Experten auf Zeit

QuickHire®:
Schnellsuche für Festanstellung

UNSER POOL

2.000 erfahrene Experten aller Funktionen, für alle Branchen und in alle Regionen - wir finden für Sie geeignete Kandidaten innerhalb von 48 Stunden



TYPISCHE EINSATZFELDER

Start-up Management
Projektmanagement
Vakanzenüberbrückung
Change-Management
Unternehmenstransaktionen
Sanierung / Restrukturierung
Due-Diligence
Management-Buy-In
Nachfolgeregelung

Brienner Straße 21 · D-80333 München
Fon 089-542 644-0 · Fax 089-542 644-99
www.zmm.de · zmm@zmm.de

MidCap Buy-outs in Deutschland

Anzahl der abgeschlossen Transaktionen im MidCap-Segment weiter steigend

*Von Gerald Oertel**



Gerald Oertel

Private Equity ist zur Zeit in aller Munde. Vor allem große Fonds, die Milliarden bei institutionellen Investoren, Funds-of-Funds, Pensionskassen und Versicherungen eingesammelt haben, dominieren den Markt. Einige wenige Transaktionen und Funds befinden sich im Scheinwerferlicht des öffentlichen Interesses. Richtet man das Augenmerk jedoch auf das Small- und MidCap-Segment (Transaktionen von weniger als 125 Mio. Euro Unternehmenswert), kann man feststellen, daß sich auch hier die Konkurrenz deutlich belebt hat und die Anzahl der Transaktionen in Deutschland seit vielen Jahren stetig steigt.

33 Transaktionen im Jahr 2004

Eine Analyse der Halder-Gruppe ergab, daß im Jahr 2004 insgesamt 33 Transaktionen in diesem Segment in Deutschland abgeschlossen wurden. 2003 wurden 20 Transaktionen und 2002 insgesamt 19 Transaktionen abgeschlossen. Bei dieser Untersuchung wurden alle Buy-outs mit einem Transaktionsvolumen zwischen 20 und 125 Mio. Euro berücksichtigt, welche die mehrheitliche Übernahme eines deutschen Unternehmens durch einen Finanzinvestor gemeinsam mit dem Management betrafen. Nicht berücksichtigt wurden Expansionsfinanzierungen und Restrukturierungsfälle. Als Datenbasis dienten öffentlich zugängliche Quellen wie Mitteilungen des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK), auf Private Equity spezialisierte Publikationen, Pressemitteilungen von Beteiligungsgesellschaften sowie interne Quellen.

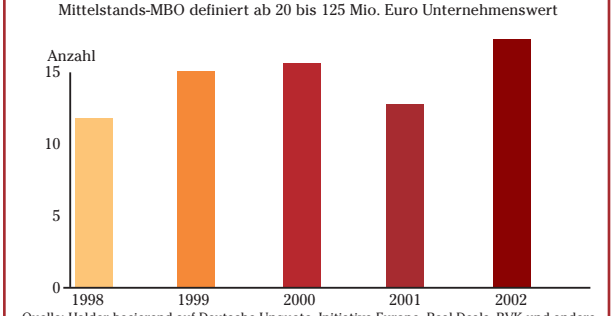
Mehrheit der Transaktionen Spin-offs, Secondary Buy-outs nehmen zu

Festzustellen bleibt, daß sieben Transaktionen im Jahr 2004 Secondary Buy-outs waren. Fünf Unternehmen wurden von Familien verkauft. Die Mehrheit der Verkäufe erfolgte jedoch von Konzernunternehmen. Der Trend der Secondary Buy-outs hält weiter an, und auch für 2005 wird mit einem weiteren Anstieg gerechnet. Die Branchen, in die Finanzinvestoren im MidCap-Segment im Jahr 2004 investiert haben, konzentrieren sich auf den Automobilzuliefererbereich, Bauzuliefererbereich und Dienstleistungssektor. Hier haben sich im Vergleich zu den letzten Jahren keine signifikanten Verschiebungen ergeben. Die meisten Finanzierungen der Leveraged Buy-outs wurden von Deutsche Bank, Dresdner Bank, IKB Deutsche Industriebank und HSH Nordbank durchgeführt. Im Vergleich zu den letzten Jahren ist festzustellen, daß die deutschen Großbanken das Mittelstandssegment wieder für sich entdeckt haben. Gut positioniert haben sich aber auch auf Akquisitionsfinanzierung spezialisierte Banken aus dem Ausland, wie z.B. die Investkredit Bank, die 2004 zwei Transaktionen als Mandated Lead Arranger finanziert hat.

MidCap-Segment von etablierten Private Equity-Häusern dominiert

Auch 2004 wurde das MidCap-Segment von etablierten Private Equity-Häusern dominiert. Von den 33 abgeschlossenen Transaktionen des Jahres 2004 wurden die meisten Transaktionen (jeweils drei) von Equita und Arcadia abgeschlossen. Berücksichtigt man alle Transaktionen seit 1998, wird die Liste der aktivsten Private Equity-Gesellschaften von 3i, DBAG sowie Halder, Barclays Private Equity und Granville angeführt. Bei allen fünf Beteili-

MITTELSTANDS-MBOS IN DEUTSCHLAND 1998 BIS 2002

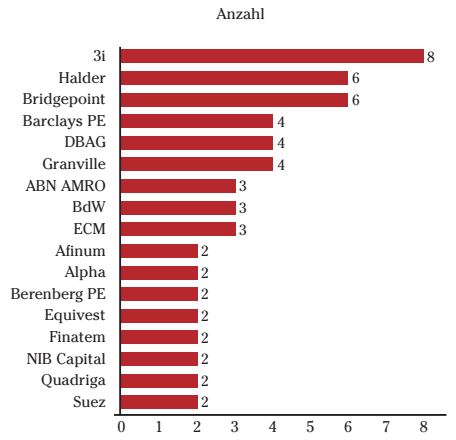


Quelle: Halder basierend auf Deutsche Unquote, Initiative Europe, Real Deals, BVK und andere

* Gerald Oertel ist Investmentberater bei der Halder Beteiligungsberatung GmbH in Frankfurt am Main.

Anzahl der von Beteiligungsgesellschaften in Deutschland abgeschlossenen MBOs 1998 bis 2002

Mittelstands-MBO definiert ab 20 bis 125 Mio. Euro Unternehmenswert



Quelle: Halder basierend auf Deutsche Unquote, Initiative Europe, Real Deals, BVK und andere

gungsgesellschaften wirkt sich die lange Präsenz im deutschen Markt aus. Nur ein neu auf den deutschen Markt eingetretener Fonds hat 2004 einen Management Buy-out abgeschlossen. Alle anderen Transaktionen wurden von Kapitalbeteiligungsgesellschaften strukturiert, die seit Jahren im deutschen Markt aktiv sind. Insgesamt muß man feststellen, daß die Professionalisierung der Verkaufsprozesse im MidCap-Segment weiter zunimmt. Dies läßt sich an der Zahl der Auktionsprozesse festmachen. Bei über 90 % der abgeschlossenen Transaktionen wurde ein M&A-Berater vom Verkäufer beauftragt, den Prozeß zu steuern und für die beteiligten Parteien ein optimales Ergebnis zu erreichen. Analysiert man die Liste der M&A-Berater, die 2004 erfolgreich für die Verkäufer Unternehmen an Finanzinvestoren veräußert haben, so kann man feststellen, daß nur wenige Berater bei mehr als zwei Transaktionen beteiligt waren. Dies deutet, wie auch in den letzten Jahren, auf einen nach wie vor stark fragmentierten M&A-Markt im MidCap-Segment hin.

Ausblick 2005

Die Secondary Buy-out-Aktivitäten bleiben hoch. In den ersten fünf Monaten des Jahres 2005 wurden bisher 13 Transaktionen mit einem Transaktionsvolumen von 20 bis 125 Mio. Euro abgeschlossen. Bis zum Jahresende könnten in diesem Segment wieder mehr als 30 Transaktionen zum Abschluß kommen. Das MidCap-Segment in Deutschland weist stetiges Wachstum auf und bleibt insgesamt, bezogen auf die Anzahl der Transaktionen, attraktiv.



Die Anforderungen an schnelles und umfassendes Reporting wachsen. Kein Investor will im Dunkeln gelassen werden – verhelfen Sie Ihren Investoren zu einer klaren Sicht und automatisieren Sie Ihr Berichtswesen mit zetControl. Nach allen gängigen Standards und aus verschiedensten Datenquellen. EVCA-Reporting auf Knopfdruck.

Eine von vielen zetVisions-Lösungen. Erfahren Sie mehr unter
www.zetvisions.de

zetVisions
Smart Business Intelligence

zetVisions AG
Im Breitspiel 21 . 69126 Heidelberg
06221. 339 38-0 . info@zetvisions.de

Portrait

Eine liquide Anlage in Beteiligungkapital

Die Schweizer BVgroup Private Equity expandiert

Als außerbörslich notierte Beteiligungsgesellschaft bietet die Schweizer BV Holding AG den Anlegern die Möglichkeit einer liquiden Investition in Private Equity. Der Investitionsansatz des Unternehmens deckt in ausgewählten Branchen das ganze Spektrum der Beteiligungsfinanzierung von Early Stage bis hin zu Nachfolgefinanzierungen ab. Nach einer umfassenden Restrukturierung in den Jahren 2002 und 2003 ist die BVgroup Private Equity jetzt wieder auf Erfolgskurs, der Net Asset Value und der Aktienkurs steigen. Mittelfristig wird ein Investitionsvolumen von 100 Mio. CHF angestrebt, das durch Wertsteigerungen des Portfolios und durch eine weitere Kapitalerhöhung erreicht werden soll.

Restrukturierung schafft klare Verhältnisse

Der Einbruch des Venture Capital-Marktes setzte auch die schwerpunktmäßig auf Frühphasenfinanzierungen ausgerichteten drei börsennotierten Vorgängergesellschaften der BVgroup erheblich unter Druck. Der Verwaltungsrat veranlaßte daher eine umfassende Restrukturierung. Das Beteiligungsportfolio wurde bereinigt, und die drei Gesellschaften wurden zu einem Unternehmen zusammengefaßt. Vor allem aber wurde eine Unternehmensstruktur geschaffen, die Vertrauen bei den Aktionären hergestellt hat. Die BV Holding AG wird durch einen kompetenten und unternehmerisch ausgerichteten Verwaltungsrat geführt. Das operative Management des Beteiligungsportfolios wurde an die unabhängige BV Partners GmbH übertragen. Die Entscheidungskompetenz über Investitionen, Verkäufe und die Bewertung des Portfolios liegt aber weiterhin beim Verwaltungsrat der BV Holding.

Der Markt honoriert Erfolg und Transparenz

Aktuell hat das Beteiligungsportfolio der BVgroup ein Volumen von rund 40 Mio. CHF, die liquiden Mittel für Neuinvestitionen betragen rund 17,5 Mio. CHF, und der Net Asset Value beträgt per Ende Juni 2005 8,20 CHF pro Aktie. Für das Geschäftsjahr 2004 konnte wieder ein Gewinn von 3,5 Mio. CHF ausgewiesen werden, im ersten Halbjahr dieses Jahres stiegen die Unternehmenserträge auf rund 6,9 Mio. CHF weiter an. An der Berner OTC-Börse liegt der Kurs der Aktie etwa auf der Höhe des Net Asset Value des Unternehmens. „Das Fehlen eines für



Daniel Kusio

Beteiligungsgesellschaften typischen Discounts bei unserem Aktienkurs ist ein Zeichen für das Vertrauen der Investoren in unsere Strategie“, freut sich Daniel Kusio, Geschäftführer der BVgroup. Das Aktienkapital ist auf etwa 600 institutionelle und private Investoren breit gestreut; etwa 30 Aktionäre halten jeweils mehr als 50.000 Aktien.

Nachfolgeregelungen werden wichtiger

„Nach der Restrukturierung haben wir unseren Investmentfocus ausgeweitet“, erläutert Kusio. „Spätphasenfinanzierungen haben eine größere Bedeutung bekommen, darüber hinaus haben wir unsere zuvor auf die Region Bern beschränkten Investitionen auf die gesamte Schweiz ausgedehnt.“ In Zukunft werden Nachfolgeregelungen eine wichtige Rolle für die Gesellschaft spielen. Aufgrund einer Besonderheit des Schweizer Steuerrechts werden nämlich eigenkapitalfinanzierte Nachfolgeregelungen gegenüber fremdkapitalfinanzierten begünstigt, so daß sich für Beteiligungsgesellschaften attraktive Investitionsmöglichkeiten ergeben. „Für uns bedeutet dies auch, daß wir größere Investitionen von bis zu 10 Mio. CHF vornehmen und längerfristige Engagements eingehen werden. Es ist durchaus möglich, daß wir solche Beteiligungen über die branchenüblichen drei bis sieben Jahre hinaus halten werden“, so Kusio.

Investitionskriterien BVgroup Private Equity

- eine bis 10 Mio. CHF
- Grundsätzlich alle Finanzierungsphasen
- Marktfähiges Produkt mit klar erkennbarer USP vorhanden
- Positiver Cash-Flow in zwei Jahren möglich
- Glaubhaftes Unternehmertum
- Nachhaltige Wertschöpfung

BV Holding AG in Zahlen (30.06.2005) in Mio. CHF	
• Beteiligungsvolumen	39,2
• Liquide Mittel	17,5
• Eigenkapital	56,3
• NAV/Aktie (in CHF)	8,20
• Ausstehende Aktien (in Mio.)	6,8

Expertise des Verwaltungsrats bestimmt die Branchen

Der Branchenfocus wird jedoch auch in Zukunft relativ stark konzentriert bleiben; der Schwerpunkt wird weiterhin auf Medizintechnik, Software, IT und Material- bzw. Verfahrenstechnologien liegen. Ein Grund dafür ist die ausgeprägte Expertise des Verwaltungsrats vor allem in der Medizintechnik. Mit dem Unternehmer und früheren Eigentümer der an den Roche-Konzern veräußerten Disetronic AG, Willy Michel, steht dem Verwaltungsrat der BVgroup ein ausgewiesener Experte aus dieser Branche vor.

Wertsteigerung durch Investment in Medizintechnik

Das zur Zeit bedeutendste Investment der BVgroup, die Ypsomed Holding AG, ist aus der Disetronic hervorgegangen. Der seit Herbst 2004 an der Schweizer Börse SWX notierte Hersteller von Injektionssystemen und Pen-Nadeln konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr Umsatz und Gewinn deutlich steigern. Der darauf erfolgende Kursanstieg der Aktie hat für das Portfolio der BVgroup eine spürbare Wertsteigerung gebracht. „Im Frühjahr 2004 haben wir über eine Wandelanleihe 10 Mio. CHF in das Unternehmen investiert. Damals war ein Börsengang noch nicht absehbar“, sagt Kusio über den bisher größten Erfolg der Beteiligungsgesellschaft. Im kommenden September läuft der Lock-up für die Hälfte des gehaltenen Aktienpakets aus. Durch den geplanten Verkauf dürfte sich die für neue Investitionen zur Verfügung stehende Liquidität beträchtlich erhöhen.

Kritische Größe erreichen

Relativ kurz vor der Börsenreife steht die Beteiligung Esmertec AG, die Softwarelösungen für Mobiltelefone und Settop-Boxen entwickelt. Das Unternehmen konnte im Jahr 2004 eine weitere Finanzierungsrunde über 33 Mio. CHF erfolgreich abschließen und die Kundenbasis stark ausweiten. Das nächste Investment dürfte in Kürze, verbunden mit einer Nachfolgeregelung, in ein Medizintechnikunternehmen erfolgen. Mittelfristig will die BVGroup dann das Beteiligungsvolumen auf rund 100 Mio. CHF ausweiten. „Diese kritische Größe wollen wir erreichen und prüfen deshalb eine weitere Kapitalaufnahme“, umreißt Kusio die Zukunft der Beteiligungsgesellschaft. „Die Umsätze in unserer Aktie sind in den vergangenen Monaten kontinuierlich angestiegen. Mit zunehmendem Bekanntheitsgrad unseres Unternehmens und nach der Kapitalerhöhung dürfte sich die Liquidität der Aktie und damit die Attraktivität weiter verbessern.“ Die BVgroup will sich auch in Zukunft als Nischen-Player im Schweizer Venture Capital- und Private Equity-Markt positionieren, der den Anlegern die besondere Expertise eines gutvernetzten und aktiven Investors bietet, ohne daß diese auf die Vorzüge eines liquiden Marktes für ihre Investments verzichten müssen.

Ralf Thielemann

Kürzlich im Portrait:

BayBG	*VC 02/2004*
BHF Private Equity	*VC 10/2004*
Blackstone	*VC 12/2004*
Bridgepoint	*VC 04/2005*
capiton	*VC 08/2004*
CFH	*VC 11/2004*
DZ Equity Partner	*VC 07/2004*
Earlybird	*VC 01/2005*
First Ventury	*VC 03/2004*
Granville Baird Capital Partners	*VC 05/2005*
IBB	*VC 06/2004*
Invision	*VC 02/2005*
NORD Holding	*VC 03/2005*
Palamon Capital Partners	*VC 06/2005*
Partech International	*VC 09/2004*
Permira	*VC 05/2004*
Quadriga Capital	*VC 01/2004*
RWE Dynamics	*VC 04/2004*
Target Partners	*VC 07/2005*

„10 % plus Reserven“

Interview mit Dr. Hellmut Kirchner, Mitgründer und Geschäftsführer der VCM Venture Capital Management



Dr. Hellmut Kirchner

VCM Venture Capital Management wurde 1991 gegründet und dürfte mit seinem 30 Mitarbeiter starken Team, einer kumulierten Investitionssumme von mehr als einer Mrd. Euro und über 100 Fondsbeteiligungen unter Verwaltung zu den erfahrensten Dachfondsverwaltern Deutschlands gehören. Wir haben uns bei Dr. Hellmut Kirchner über einen ersten Zwischenstand seines jüngsten Produktes, den ersten deutschen Mezzanine-Dachfonds erkundigt, der bereits mit einer vergleichsweise bescheidenen Anlagesumme von 100.000 Euro zugänglich war.

VC Magazin: Herr Dr. Kirchner, woher nahmen Sie die selbstbewußte Renditeprognose für Ihren gemeinsam mit Golding Capital Partners verwalteten Dachfonds „Mezzanine Capital Europe“? Liegen Sie mit der Wertentwicklung seit dem Zeichnungsschluß am 17.05.2004 im Plan?
Dr. Kirchner: Wir haben seit 1986 alle verfügbaren Mezzanine-Transaktionen analysiert und 5.000 theoretische Dachfonds errechnet. Das Ergebnis lag bei durchschnittlich 13,5 % Rendite pro Jahr netto für den Dachfonds-Investor. Wir haben vorsichtigerweise nur mit 9,8 % p.a. geworben, wobei eine ungewöhnlich hohe Ausfallrate einkalkuliert war. Zusätzlich war unser Produkt eben keiner der üblichen Blind Pools, denn 60 % des Volumens waren bereits vorab allokiert. Dadurch reichen die Auflegungsjahre der Zielfonds bis zum Sommer 2003 zurück. Der Dachfonds ist nun unter anderem in den Mezzanine-Fonds Capman, EQT, Falcon, ICG und Sovereign investiert und läßt eine Rendite von mehr als 10 % erwarten – hier sind noch Reserven vorhanden.

VC Magazin: Praktisch keine J-Kurve, schnelle Rückflüsse, regelmäßige Ausschüttungen und trotzdem ein gewisses Upside-Potential – aufgrund der Vorteile von Mezzanine-Anlagen sollte Ihr Angebot von Institutionellen begeistert aufgenommen worden sein. Haben solche Investoren besondere Anforderungen?
Dr. Kirchner: Ja, wir sind auch etwas stolz darauf, 200 Mio. Euro bei gut einem Dutzend institutioneller Adressen plaziert zu haben. Hinzu kamen 70 Mio. Euro von privaten Anlegern. Die höchste Anforderung stellen öffentliche Investoren gemäß der MaK/MaH-Compliance*, was fast schon an Mündelsicherheit grenzt. Doch es bleibt dabei: Mezzanine ist die ertragreichere Bond-Anlage.

VC Magazin: Ihr Haus ist im Bereich Venture Capital besonders stark engagiert. Gibt es, von der Frage nach dem günstigsten Exit abgesehen, wichtige Faktoren, die über Erfolg oder Mißerfolg bei Venture Capital-Fonds entscheiden?
Dr. Kirchner: Das Problem des Kapitalbedarfs einer Beteiligung wird gerne unterschätzt. Nehmen wir mal ein plakatives Beispiel: Ein VC-Fonds beteiligt sich mit 1,5 Mio. Euro an der ersten Finanzierungsrunde eines jungen Unternehmens, das mit insgesamt 10 Mio. Euro bewertet wird. Bei der zweiten Runde zu 20 Mio. Euro Gesamtbewertung ist der Fonds mit 2,5 Mio. Euro zusätzlichem Investment dabei. Nun sind 4 Mio. investiert, und die Investitionsperiode des Fonds neigt sich ihrem Ende entgegen. Der Fonds kann keine weitere Finanzierungsrunden mehr mitmachen und möchte eigentlich bald verkaufen. Weitere Finanzierungen könnte der Nachfolge-Fonds übernehmen, doch wird hierfür eine neue objektive Bewertung durch einen unabhängigen Dritten nötig, die nach Möglichkeit höher liegen soll. Diese wird denn auch durch einen neuen Investor dargestellt, der sich auf Basis von 25 Mio. Euro Unternehmenswert einkauft, aber mindestens drei bis fünf Jahre dabeibleiben will. Eine derartig unterschiedliche Interessenlage kann durchaus Firmen vernichten, obwohl sie einen gesunden Kern haben. Ein Fonds sollte deshalb stets ausreichende Reserven für Nachfinanzierungen bereithalten.

VC Magazin: Läßt sich eine solche Situation nicht durch Umplazierung im Aktionärskreis entschärfen?
Dr. Kirchner: Diese naheliegende Möglichkeit findet leider aus verschiedenen Gründen nicht statt. Es gilt also:

---

* MaK: Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft;
MaH: Marktgerechtigkeitsprüfung von Handelsgeschäften der Kreditinstitute

Je besser die Ausstattung der Investoren mit Reserven ist, umso überschaubarer können die Syndikate bleiben. Im Idealfall macht ein einziger Venture Capital-Geber das Geschäft alleine und stellt so seine Interessenidentität sicher und hat keine zeitraubenden Abstimmungsprobleme. In den USA gibt es zahlreiche erfolgreiche Beispiele dafür.

VC Magazin: Wie ist die ideale Allokation für z.B. 10 Mio. Euro in Private Equity?
Dr. Kirchner: Hier sind drei Dimensionen zu beachten: Zeitachse, Geographie und Entwicklungsphase. Wer heute einmalig 10 Mio. Euro investieren will, dem rate ich, diese auf die nächsten drei Jahre zu verteilen. Die diesjährige Tranche würde ich zu je der Hälfte im Euroraum und in Nordamerika investieren. Die Europa-Tranche, wobei ich bei Südeuropa besondere Vorsicht anrate, zu 40 % in Buy-out, 40 % in Mezzanine und 20 % in Venture Capital. Letzteres ist derzeit möglicherweise nicht befriedigend allokierbar und sollte im Zweifel lieber liquide gehalten werden. Bei der Nordamerika-Tranche würde ich 25 % Growth, 25 % Start-up, 35 % Mezzanine und 15 % Buy-out mit einem Schwerpunkt bei Small- und MidCaps bevorzugen.

VC Magazin: Welchen Rat möchten Sie Private Equity-Interessenten mit auf den Weg geben?
Dr. Kirchner: Mit Geduld und vernünftiger Diversifikation kann man in dieser Asset-Klasse unabhängig von der Börse am meisten Geld verdienen. Die vier Jahre, in denen Private Equity der Börse folgte, waren eine Episode.

VC Magazin: Vielen Dank für dieses Gespräch und weiterhin viel Erfolg bei der Fondsauswahl!

Das Interview führte Volker Deibert.

Fund-of-Funds-News

MPC: Ausschüttung und Rückfluss

Aufgrund von Rückflüssen der Zielfonds Equivest, Granville Deutschland/UK, Triton und Deutsche European Partners zahlte MPC I Anfang Juli 2005 weitere 5 % des Zeichnungsbetrages an seine Investoren aus. Auch bei MPC II und III füllen sich die Kassen: Der Schweizer Beteiligungsgesellschaft Mach II gelang mit dem Implantatehersteller Micrus ein IPO in New York und der Verkauf des Übersetzungssoftwareherstellers Trados. Doughty Hanson IV, der in MPC III bis V enthalten ist, meldet das IPO des französischen Batterieproduzenten Saft, seines Zeichens Weltmarktführer für High-Tech-Batterien.

RWB: Fusion und Übernahme

Der im Dachfonds RWB I enthaltene Zielfonds Apollo V darf sich rühmen, mit der aus der Fusion von AMC und Loews entstandenen AMC Entertainment Inc. den zweitgrößten Kinobetreiber der USA mit weltweit ca. 450 Kinos mit 5.900 Leinwänden im Portfolio zu haben. Der Schweizer Kabelnetzbetreiber Cablecom, ein weiteres Beteiligungsunternehmen desselben Fonds, baut durch die Übernahme des Sprach- und Datenkommunikationsdienstleisters Solpa seinen Geschäftsbereich Internet-Telefonie stark aus. Apollo V läßt nun Exit-Optionen für Cablecom durch Investmentbanken prüfen.

VCP I: Verrechnung und Exits

Einer der ältesten deutschen Dachfonds für Privatanleger, der 1998 von VCM und Extorel aufgelegte VCP I, erfreute seine Anleger nach langer Durststrecke mit einer Ausschüttung von 5 %, welche mit einer Einzahlungsrate in derselben Höhe verrechnet wird. Kumulierten Einzahlungen von 95 % der Zeichnungsbeträge stehen damit aktuell 20 % an Ausschüttungen gegenüber. Weitere 5 % sollen voraussichtlich im dritten Quartal 2005 verrechnet werden. Mit den Exiterlösen aus den Beteiligungen Cryocor, Hemosense und Oxxio ist die Liquiditätsbasis hierfür bereits gelegt.

Mit den Quandts in einem Boot

Fondsportrait: Star Private Equity

Seite an Seite mit einer erfolgreichen Industriellenfamilie investieren – wer möchte das nicht? Eine direkte Beteiligung an einem der Auda-Dachfonds ist ab 10 Mio. US-$ möglich – für Privatanleger eine eher unhandliche Größe. Über den neu aufgelegten „Feeder-Fund" Star Private Equity sinkt die „Mitmachgrenze" auf etwa ein Tausendstel ab: Die Mindestzeichnung beträgt hier nur noch 10.000 Euro. Doch die Teilnahme an der Privat(e) (Equity)-Party des Geldadels hat ihren Preis.

Star Private Equity Beteiligungs GmbH & Co. KG	
Volumen	20,0 Mio. Euro
Minimum/Stückelung	10.000 Euro/5.000 Euro
Laufzeit	10 Jahre mit Verlängerungsoption
Zeichnungsschluss	31.12.2005 mit Verlängerungsoption
RQD-16*	65,3 %
Investment-Thema	Anteil am Dachfonds Auda Capital IV, Schwerpunkt US-MidCap-Buy-outs
Anzahl Portfolio-gesellschaften	10 bis 15 Zielfonds + Co-Investments = ca. 150 Portfolio-Unternehmen
Internet	www.risingstar.ch

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

Von Hedge-Fonds zu Private Equity

Das einzige Investitionsobjekt des derzeit in der Plazierung befindlichen und von der Schweizer Rising Star AG aufgelegten Dachfonds Star Private Equity ist ein Dachfonds aus dem Hause Auda, dessen verwaltetes Vermögen zu einem großen Teil von der Familie Harald Quandt stammt. Kerngeschäft des Dachfondsmanagers Rising Star sind Hedge-Fonds-Anlagen, auf die auch einige Zertifikate emittiert wurden. Das Mandat für die „Privatanlegertranche" am aktuellen Auda-Dachfonds ergab sich, wie Rising Star erläutert, aus der Erweiterung der Kooperation mit Auda im Hedge-Fonds-Geschäft auf den Private Equity-Bereich.

Nachgewiesenermaßen „Top Quartile"

Der auf amerikanische Buy-out-Fondsbeteiligungen spezialisierte Dachfonds Auda Capital IV wird von Auda Private Equity, New York, verwaltet. Auda betreut insgesamt 3,4 Mrd. US-$, davon 1,9 Mrd. US-$ in Private Equity-Anlagen. Seit 1995 hat Auda neun Private Equity-Dachfonds initiiert und ist rund 90 Beteiligungen an Zielfonds eingegangen. Der älteste Dachfonds, Auda US Buy-out-Fund, erreichte über den Zeitraum von 1989 bis 2004 eine Rendite auf das eingesetzte Kapital von 22,4 % pro Jahr und gehört damit zum Top Quartile in seiner Vergleichsgruppe. Nach eigener Berechnung von Auda habe man damit mehr Rendite bei gleichzeitig geringerem Risiko erwirtschaftet als mit Venture Capital-Investitionen.

Zugang zu renommierten US-Buy-out-Funds

Zu den sechs Zielfonds, denen bereits Mittel zugesagt wurden, gehören Bain Capital VIII und American Securities Partners IV mit je 25 Mio. US-$ Zeichnungsbetrag. Dank des eigenen Beziehungsnetzwerks hat Auda Zugang zu ausgesuchten Top-Fondsmanagern. Insgesamt soll Auda Capital IV aus seinem Gesamtvolumen von 400 Mio. US-$ Anteile an zehn bis 15 renommierten US-Funds mit einem Schwerpunkt im Buy-out-Bereich sowie einem mäßigen Risikoprofil erwerben. Hierbei sollen speziell mittelgroße Zielunternehmen der Umsatzklasse 250 bis 1.000 Mio. US-$ bevorzugt werden, da diese mehr Wachstumspotential aufweisen als Großunternehmen und zu günstigeren Multiples auf Umsatz bzw. Ertrag erwerbbar sind. Planmäßig sollen 80 % der Zielunternehmen aus den USA stammen. Außerdem will der Auda-Dachfonds seine Beteiligungen über mehrere Auflegungsjahre streuen, unter anderem durch den Erwerb geeigneter Zweitmarkt-Anteile gemeinsam mit dem Auda Secondary Fund. Rund 30 % sollen als Co-Investments in Direktbeteiligungen investiert werden. Innerhalb des Buy-out-Schwerpunktes sollen Value- und Growth-Beteiligungen in etwa gleichgewichtet werden.

14 % Nettorendite pro Jahr angepeilt

Die Hälfte des Zeichnungsbetrages von mindestens 10.000 Euro wird sofort fällig, die verbleibende Hälfte voraussichtlich am 30.06.2006. Aufgrund der bisher überdurchschnittlichen Ergebnisse der Auda-Fonds stellt Rising Star für ihren Dachfonds eine Nettorendite von 14 % in Aussicht. Zwar erscheinen die Kostenpositionen des Star Private Equity mit 1,75 % Management Fee, 5 % Agio



plus 8 % anfänglicher Einmalkosten sowie 10 % Performance Fee nach Erreichen einer Hurdle Rate von 14 % (leider mit Catch-up-Klausel!) auf den ersten Blick moderat, doch sind die hierfür eingekauften Arbeiten des Dachfondsverwalters eingeschränkt: Weder Asset Allocation noch Zielfondsauswahl oder Due Diligence müssen geleistet werden. Zwar fallen auch im Auda-Dachfonds Gebühren an, doch bewegen sich diese auf einem für institutionelle Adressen typischen Niveau.

Fazit:
Das Konstrukt „Rising Star + Auda" erinnert an die Liaison „BVT + CAM". Ohne Zweifel verursachen Strukturierung und, mit Blick auf die neuen Vorschriften der BAFIN, Genehmigungsverfahren eines Dachfonds für Privatanleger einen größeren Aufwand als für institutionelle Adressen, doch bleibt vorerst die Frage offen, ob diese Kostenpositionen ein angemessener Preis sind, um parallel mit den Quandts zu investieren, und dabei genug Potential für eine Überrendite lassen.

Volker Deibert

Mehr Aufmerksamkeit für Entrepreneurship

Standpunkt Investor



Klaus Dierkes, Sprecher des Vorstands der Wolfsburg AG, www.wolfsburg-ag.com

Wie können Unternehmen, angesichts eines globalen Struktur- und Wertewandels, noch internationale Spitzenpositionen einnehmen, ihr Wettbewerbspotential optimieren und ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum sichern? Durch Innovationen. Unternehmen brauchen Innovationen für wirtschaftlichen Erfolg!

Es ist wünschenswert, wenn in der öffentlichen Diskussion Entrepreneurship als Quelle von Innovationen künftig verstärkt in den Focus tritt. Nehmen doch gerade Entrepreneure die Möglichkeiten von innovativen, optimierten Produkten und Dienstleistungen in Verbindung mit kreativen und marktfähigen Geschäftsmodellen wahr. Sie sind es, die mit ihrer Offenheit für neue Entwicklungen und Ideen die Basis für wirtschaftlichen Erfolg legen. Entrepreneurship kommt mithin eine bedeutende Rolle für die Entwicklung des Standortes Deutschland zu. Vor diesem Hintergrund ist es absolut lohnenswert, wenn sich Wissenschaft und Wirtschaft verstärkt dieses Themas annehmen. Mit ihrem Geschäftsfeld Innovationscampus unterstützt die Wolfsburg AG Start-ups und junge Unternehmen durch umfangreiche Beratungs-, Finanzierungs- und Service-Leistungen.

Am Standort Wolfsburg setzen wir künftig verstärkt auf die Chancen des Entrepreneurship: Mit dem „MobileLifeCampus" errichtet die Wolfsburg AG ein neuartiges Kreativzentrum. Hier erhalten Unternehmen die Chance, Innovationspotentiale zu finden, zu entwickeln und in marktfähige Produkte und Geschäftsmodelle zu überführen. Schwerpunktmäßig geht es dabei um den Eintritt in die Wachstumsmärkte Mobilität, Freizeit/Tourismus/Entertainment, Informationstechnik und Gesundheitswirtschaft. Diese Wirtschaftsfelder werden hier zu Clustern aufgebaut und synergetisch miteinander vernetzt, um kontinuierlich Ideen für neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln.

Private Equity-Dachfonds

Studie über Exiterlöse signalisiert deutliche Erholung



Tauwetter an der Exit-Front – endlich! Der Schweizer Dachfondsberater und -manager für institutionelle Anleger, SCM Strategic Capital Management AG, hat seine Verbindungen zu den weltweit führenden Fondsmanagern genutzt, um sensible Daten zur Entwicklung der Anzahl der Beteiligungsverkäufe des Jahres 2004 und deren Erlöse zu erheben. Wir haben die wichtigsten Ergebnisse der statistischen Auswertung der SCM-Studie für Sie zusammengefaßt.

Investoren erhalten höhere Rückflüsse

Manchmal liegt zwar auch im Bereich Private Equity sinnbildlich der Gewinn im Einkauf der Beteiligungen, doch selbst dann wird dieser erst beim Verkauf realisiert und an die Investoren verteilt. Der hohen Bedeutung des Exits gemäß hat die SCM AG auch in diesem Jahr die Ergebnisverteilung der 50 weltweit wichtigsten Private Equity-Fondsmanager untersucht. Die Region mit dem reifsten Private Equity-Universum hat auch bei der Erlösgewinnung für die Investoren der 160 betrachteten und in den Jahren 1990 bis 2004 aufgelegten Fonds die Nase vorne: 49 Mrd. US-$ an Distributionen in den USA stehen 8 Mrd. US-$ in Europa gegenüber.

Goldregen aus US-Buy-out-Fonds

Während die Anzahl der Exit-Transaktionen in den USA gegenüber dem Vorjahr um 27 % zunahm, wuchs die Summe der realisierten Erlöse um stattliche 290 %. Besonders extrem fiel das Wachstum der Exiterlöse im Bereich Buy-out mit 365 % aus, während die Kennzahl im Venture Capital um 142 % anstieg. Europa wartet immerhin noch mit 13 % mehr Exits und 74 % höheren Erlösen auf, wobei sich die Erlöszuwächse bei Buy-out- gegenüber Venture Capital-Fonds kaum unterschieden. Der Anstieg beim durchschnittlichen Exit-Volumen weist auf ein verbessertes Klima hin. In den USA dominieren Trade Sales als Exit-Kanal mit einem Anteil von 30 % der Transaktionen und 55 % der Erlöse, in Europa liegen Secondary Buy-outs mit 28 % Erlösanteil auf Platz eins. Der Exit-Kanal Rekapitalisierungen wuchs in Europa um 28 % auf 29 % der Transaktionen, aber lediglich 16 % der Gesamterlöse. In den USA belief sich deren Anteil auf 10 % der Exits und 13 % der Erlöse.

Börsen wieder aufnahmefähig

Mit 27 % Erlösanteil in Europa und 21 % in den USA zogen Börsengänge und Verkäufe börsennotierter Aktien nach Ende der Lock-up-Fristen wieder deutlich an. Speziell im Venture Capital belebt sich die Inanspruchnahme der Börsen mit 42 % Erlösanteil in den USA und 29 % in Europa. Dagegen nahmen die Totalabschreibungen (als am wenigsten wünschenswerter „Exit-Kanal“) in Europa zahlenmäßig um 23 % ab auf 3 % des Wertes aller Exits, in den USA reduzierte sich die Zahl um 12 % oder 4 % des Wertes aller Exits. Als besonders erfreulich vermerkt der Dachfondsberater SCM, daß die Exit-Aktivitäten der von ihm beobachteten europäischen Fonds deutlich über den von der EVCA festgestellten Durchschnittswerten lagen.

Fazit:

Angesichts eines weiteren Anstiegs der Distributionen an Fondsinvestoren von 5 % während der ersten fünf Monate des laufenden Jahres glaubt SCM an eine Fortsetzung des Trends hin zu einem guten Exit-Jahr 2005 mit insgesamt mehr als 60 Mrd. US-$ Distributionen von Mittelrückflüssen aus der gesamten Private Equity-Industrie – was mithin das zweitbeste Ergebnis seit 1990 wäre. Voraussetzung hierfür sei jedoch, so SCM, daß die amerikanische Wirtschaft ihren Wachstumspfad nicht verläßt und keine politischen Irritationen die globalen Märkte beeinträchtigen. Zumindest sollte sich, wie wir vermuten, der Kapitalkreislauf in der Anlageklasse Private Equity wieder normalisieren und damit künftig ein weiter verbessertes Angebot von Beteiligungskapital für die Unternehmensfinanzierung bereitstehen.

Volker Deibert

VC-Fundraising im Down Cycle

Am Beispiel der Triangle Venture Capital Group

Von Dr. Bernd Geiger, Managing General Partner bei Triangle

Ausgangssituation: Triangle wurde Ende 1997 gegründet und hat in der ersten Fonds-Generation ein Portfolio von elf Forschungsausgründungen aufgebaut, die insgesamt 72 Mio. Euro erhalten haben.

Entscheidung: Fundraising trotz negativer Stimmung

Anfang 2004 ins Fundraising zu gehen, war geprägt von der Frage, mit welcher Strategie es möglich ist, nationale und international institutionelle LPs (Limited Partner = Investoren) anzusprechen, in deren kollektivem Gedächtnis eingebrannt ist, daß in Deutschland mit Venture Capital sehr viel Geld verbrannt wurde. Wie läßt sich der Vertrauensverlust bezüglich einer ganzen Branche durch einen einzelnen Fund adressieren, und wie können LPs, die überzeugt sind, daß nur in den USA mit VC Geld verdient werden kann, von einer validen Proposition überzeugt werden? Gibt es Erfolgsfaktoren, die über den obligatorischen Track Record hinausgehen?

Strategische Überlegungen zur Gewinnung von LPs

1. Investitionsfocus und Track Record

Triangle besitzt eine eindeutige und in sich schlüssige Strategie, die bereits über einen langen Zeitraum erfolgreich praktiziert wird. Der Focus liegt auf deutschen Forschungsausgründungen in den Bereichen ICT und Medizintechnik in der ersten Finanzierungsrunde. Die GPs (General Partner) von Triangle sind Physiker, IT-Spezialisten und Unternehmer, die langjährige „executive" Erfahrung in Forschung und Industrie haben. Somit wird die Strategie eigener Erfolge bei den Portfolio-Unternehmen repliziert.

2. Transparenz schaffen

Das Detailwissen der LPs über Prozesse und Erfolgsfaktoren bei VC-Investments ist mittlerweile sehr groß, jedoch kämpft man damit auch mit dem Phänomen des „Conventional Wisdom". Die Diskussion, ob europäische Deals nicht grundsätzlich unterfinanziert sind – auf solche und andere Pauschalisierungen trifft man vergleichsweise oft. Gute Recherchen helfen zu zeigen, daß in den USA wie in Europa mehr als eine Strategie sehr gute Ergebnisse für LPs liefern kann. Einfacher, aber dennoch kein Selbstläufer ist es, auf nationale volkswirtschaftliche Spezifika ein-



Dr. Bernd Geiger

zugehen. Die Notwendigkeit der Beweisführung, daß nicht alle weltbewegenden Erfindungen aus Cambridge, UK, kommen und Deutschland trotz vielbeklagter Risikoaversion unerwarteter Weise eine höhere Anzahl von Kleinunternehmen per Capita als die USA aufweist, macht Deutschlands Defizite in der Selbstvermarktung deutlich. Genauso wichtig ist es, auf jede Frage hinsichtlich Portfolio, Strategie und Umsetzung eine detaillierte Antwort parat zu haben. Lücken in der Argumentationskette oder Intransparenzen werden nicht verziehen.

3. Geduld und operative Hartnäckigkeit wie in jedem Vertriebsprozeß

Triangle begann bereits 18 Monate vor dem offiziellen Start mit Pre-Marketing, insbesondere zur Erweiterung der internationalen Investorenbeziehungen und zur Beauftragung eines angelsächsischen Placement Agents. Pre-Marketing ist eine wichtige Phase, um informell Feedback von LPs zu erhalten und die eigene Positionierung zu schärfen. Klarstellen muß man jedoch, daß man tatsächlich im Pre-Marketing und nicht im Fundraising ist. Placement Agent, ja oder nein, ist eine Frage der Professionalität – effizient Fundraising zu organisieren und einen „Devil's Advocat" zu haben, ist unverzichtbar. Aber: auch wenn gute Placement Agents beste Kontakte zu LPs haben, überzeugen und „verkaufen" müssen die GPs selbst.

Aktueller Stand

Mit dem seit Anfang 2004 in der Plazierung befindlichen Fund IV (50 bis 75 Mio. Euro) werden zur Zeit neue Forschungsausgründungen finanziert. Als erster deutscher VC-Fund hatte Triangle im Sommer 2004 ein „Post-Bubble" First Closing und befindet sich derzeit im Second Closing. Das Last Closing von Fund IV findet im Dezember 2005 statt.

Executive Talk

„VCs sollten überlegen, welches die Standortvorteile Deutschlands sind“

Interview mit Prof. Berthold Leibinger, Geschäftsführender Gesellschafter der Trumpf Gruppe



Prof. Berthold Leibinger

1957 tritt Berthold Leibinger seine erste Arbeitsstelle als Angestellter in der Entwicklungsabteilung der rund 150 Mitarbeiter zählenden Firma Trumpf an. 46 Jahre später gehört ihm und seiner Familie das Unternehmen zu 100 %. Unter seiner Führung erklimmt Trumpf die Position des Weltmarktführers in Lasertechnologie – mit heute rund 6.000 Mitarbeitern. Für den einzigartigen Aufbau des Unternehmens hatte Leibinger immer die langfristige Perspektive vor Augen, auch bei der Zusammenarbeit mit Private Equity-Financiers, die er zwischenzeitlich ins Unternehmen geholt hatte.

VC Magazin: Was ist die größte Herausforderung für Unternehmer im Lasertechnologie-Bereich?
Prof. Leibinger: Wir leben von der Innovation. In einem sich ständig verändernden Umfeld müssen wir wissenschaftliche Erkenntnisse aufnehmen, mit unserem Gedankengut verknüpfen und daraus industrietaugliche Produkte erstellen. Auf dem Lasersektor verfügen wir in Deutschland über wissenschaftliche Erkenntnis in hoher Qualität, sehr gut ausgebildete Facharbeiter und beste Lieferanten in direkter geographischer Umgebung. Wir nutzen diese Infrastruktur, um damit Produkte in kleinen Serien herzustellen. Wir liefern bis zu 2.500 Lasermaschinen pro Jahr aus. Das können die Chinesen nicht so schnell. Und es interessiert sie auch nicht, denn das sind für sie zu kleine Stückzahlen.

VC Magazin: Wird die Lasertechnologie durch eine andere Technik in Zukunft ersetzt werden?
Prof. Leibinger: Man sagt, das 20. Jahrhundert war das Jahrhundert des Elektrons und das 21. Jahrhundert sei nun das Jahrhundert des Photons. Wir denken am Anfang dieses Jahrhunderts deshalb vielmehr darüber nach, wie wir die Lasertechnologie beherrschen. Der Laser birgt viele noch nicht genutzte Anwendungsmöglichkeiten. Als Werkzeug macht er nichts anderes, als Energie durch elektromagnetische Wellen mit Lichtcharakter im nichtsichtbaren Bereich auf den Punkt zu bringen. Man kann mit ihm Materialien trennen und verbinden, Oberflächen verändern, Löcher bohren oder aus Metallpulver neue Teile aufbauen. Und viele seiner Anwendungsfelder sind noch nicht annähernd erschlossen.

VC Magazin: Was müßten Venture Capital-Anbieter tun, damit die Innovationskraft im High-Tech-Bereich in Deutschland wieder aktiviert wird?
Prof. Leibinger: VCs sollten sich überlegen, welches die komparativen Standortvorteile in Deutschland sind. Man sollte ja auch keinen Rotwein in Island anbauen. Die VC-Unternehmen sollten schauen, wo Verbundkonzepte notwendig und sinnvoll sind. Die BASF hat Verbunde so hochgezüchtet, daß sie bei der Prozeßtechnik in der Großchemie aus dem Erdöl letztlich alles Mögliche macht, von Vitaminen über Kunststoffe, Reifen oder Lacke. So entstehen immer Produkte und Abfallprodukte. Und aus diesen Produkten eröffnet sie einen neuen Zweig und erstellt so neue Produkte in der Verbundtechnik. Die Steuerung des Verbunds ist ihr Know-how.

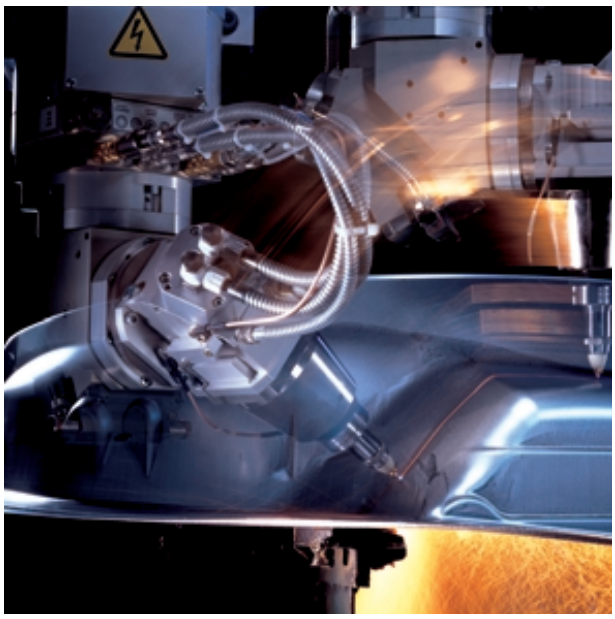
VC Magazin: Was ist dann die Handlungsempfehlung an den Venture Capitalisten?
Prof. Leibinger: Sich Verbunde für die Entwicklung und Fertigung eines Produktes zu suchen. Um mit dem Produkt an den Markt zu kommen, muß aber noch einiges hinzukommen. Die VC-Misere liegt auch daran, daß unterschätzt wird, wie lange es dauert, bis eine Innova-

tion wirklich Gewinne abwirft. Vor allem scheitern VC-Investments dabei an marktspezifischen Themen, dem Marktzugang, der Markteinschätzung und dem Marktwissen. VC-finanzierte Unternehmen haben manchmal ein tolles Produkt, das keiner kennt. Die Agierenden wissen nicht, wie sie es bekannt machen, wie sie über die Region hinaus zu Kontakten kommen. Deshalb sollten Venture Capitalists Gründer mit einer Innovation nehmen und mit der Firma XY, die es seit 20 Jahren gibt, zusammenbringen. So haben beide etwas davon: Der Gründer kann auf ein gutes Vertriebsnetz zählen, und der bestehenden Firma tut das wirklich neue Produkt gut.

VC Magazin: Was halten Sie von einer generellen Steuerbefreiung von High-Tech-Gründern in den ersten vier Jahren?
Prof. Leibinger: Das wäre für Herrn Eichel ein geringes Risiko, weil Gründer sowieso kaum Steuern zahlen. Gleichzeitig wäre es ein Anreiz und hätte Signalwirkung. Es wäre aber noch keine Lösung des wirklichen Problems, daß den Gründungsunternehmen der umfassende Zugang zum Markt fehlt. Dazu zählt auch, daß die Maschinenbauer, Elektrotechniker, Physiker und Chemiker, wenn sie Unternehmen gründen, oft nicht über das kaufmännische Know-how verfügen.

VC Magazin: Kommen wir zu Ihrem Unternehmen: Sie haben ein Schuldscheindarlehen aufgenommen, um zusätzliche Mittel zur Verfügung haben, wäre Private Equity auch eine Alternative gewesen?
Prof. Leibinger: Wir haben Private Equity-Erfahrung: In einer sehr schwierigen Situation, 1992 bis 1994, als es dem deutschen Maschinenbau sehr schlecht ging und wir zwei Verlustjahre hintereinander hatten, haben wir uns für Private Equity entschieden, um die Eigenkapitalquote nicht unter 20 % sinken zu lassen. Die Baden-Württembergische Kapitalbeteiligungsgesellschaft hat damals 20 % der Unternehmensanteile gekauft. Ich hatte ein Rückkaufrecht, das ich später in zwei Stufen vollzog. Heute haben wir ein sehr gutes Rating und mittelfristig eine Niedrigzinsphase. Da ist ein Schuldscheindarlehen, das sich ja auf einen niedrigen Zinssatz bezieht, besser geeignet, um das Kapital zu sichern.

VC Magazin: Um ein Geschäft beurteilen zu können, braucht man Klarheit und innere Ruhe. Wie sorgen Sie dafür bei ihren Entscheidungen?
Prof. Leibinger: Ich schlafe darüber und zwar zwei- und dreimal. Ich bewege und bespreche wichtige Entscheidungen drei-, vier-, fünfmal. Ich bespreche sie mit Leuten und sage, das habe ich vor. Über vieles denke ich bei Wald-Spaziergängen oder beim Bergwandern nach, was ja meine Leidenschaft ist. Wir haben ein Ferienhaus in der Schweiz, nach Bergspaziergängen habe ich da ganz grundsätzliche Sachen diktiert, einen 5-Jahresplan für unser Unternehmen oder den Entwurf unseres Familienkodex. Darin haben wir niedergeschrieben, was uns als Familie wichtig ist: Was wollen wir, wo sehen wir unsere



Grenzen für die Firma, wie gehen wir als Familie mit der Gesellschaft um, welche Maximen treiben uns bei der Führung dieses Unternehmens, und wie gehen wir miteinander um. So etwas kann ich am besten tun, wenn ich auf einer Bergwanderung darüber nachgedacht habe.

VC Magazin: Sie haben mit Hans Küng eine Festschrift für Erwin Teufel verfaßt – welche Rolle spielen Religion und Spiritualität für Ihr wirtschaftliches Handeln?
Prof. Leibinger: Christentum bedeutet für mich als protestantischen Christen und für meine Familie sehr viel. Ich habe das, was man ein festes Wertesystem nennt. Das ist für mich außerordentlich wichtig, daß ich mit Leuten zusammenkomme und mich austausche, deren Wertesystem ähnlich ist und die danach denken, fühlen und handeln. Aus dem Umgang mit religiösen Fragen, mit Wertefragen gewinne ich für mich Kraft und Impulse. Und das Wichtigste: Dieses Wertesystem wirkt in das Unternehmen hinein, so daß die Atmosphäre in diesem Unternehmen außergewöhnlich gut ist. Unsere Mitarbeiter sind sehr loyal. Weil Kontinuität so wichtig ist, lautet ein wichtiger Satz von mir: Bei uns braucht sich keiner Sorge um seinen Arbeitsplatz zu machen – aber ich muß hinzufügen – solange er seine Pflicht tut.

VC Magazin: Und welche Sätze waren für Sie als Mensch wichtig?
Prof. Leibinger: „Man muß das Unmögliche wollen, um das Mögliche zu erreichen." Ich glaube, der Satz stammt von Hermann Hesse. Ein zweiter wichtiger Satz, den ich gerne verwende und nach dem ich lebe, ist der Satz, mit dem Graf Eberhard im Barte 1477 die Gründung der Universität Tübingen überschrieben hat: Attempto, ich wag's.

VC Magazin: Herr Prof. Leibinger, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Georg von Stein.

Eine neue Politik für mehr Arbeitsplätze

Derzeit behindern staatliche Regulierungswut und Bevormundung die Freiheit und den Wettbewerb der Ideen

Von Dirk Niebel, MdB, Generalsekretär der FDP und arbeitspolitischer Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion



Dirk Niebel MdB

Die hohe Arbeitslosigkeit ist die Folge von Blockadehaltungen auf allen politischen Ebenen, falschen Einschätzungen und einer uneffektiven Arbeitsmarktpolitik. Fast fünf Millionen Menschen ohne Arbeit sind offiziell in der Statistik registriert. Mehr als eine weitere Million ist in Trainings-, Weiterbildungs- und beschäftigungsschaffenden Maßnahmen geparkt. Nicht gezählt wird die sogenannte stille Reserve derjenigen, die keine Leistungen beziehen und arbeiten wollen, aber resigniert haben, weil sie keine Chance für sich sehen. Das Ausmaß der gesamten Unterbeschäftigung wird auf weit über sechs Millionen Personen geschätzt.

Einnahmen der Sozialkassen sichern

Langzeitarbeitslosigkeit trifft vor allem die Benachteiligten, z.B. Jugendliche ohne Berufsausbildung oder Geringqualifizierte. Auch gutqualifizierte Arbeitnehmer sind nicht länger vor Arbeitslosigkeit geschützt. Sie haben aber eine höhere Chance, wieder eine neue Stelle zu finden. Gleichzeitig schrumpft die Zahl der Vollzeitbeschäftigten. Die Sozialkassen verlieren weitere Einnahmen. Voraussetzungen für innovative und kreative Leistungen sind Freiräume. Eigeninitiative und Wettbewerb müssen gestärkt und gefördert werden. Derzeit behindern staatliche Regulierungswut und Bevormundung die Freiheit und den Wettbewerb der Ideen. Über 90.000 Einzelvorschriften führen derzeit dazu, daß der Blick für das Wesentliche verloren geht. Den Unternehmen entstehen dadurch jährlich rund 46 Mrd. Euro Bürokratiekosten, die an die Verbraucher weitergegeben werden.

Der Flächentarifvertrag braucht den Wettbewerb

Zu besseren Rahmenbedingungen gehören neben dem Bürokratieabbau auch Lockerungen im Arbeits- und Tarifrecht. Der Mittelstand leidet besonders unter dem komplizierten Kündigungsschutzgesetz. Der Anreiz für Neueinstellungen ist gering, weil nach Überschreiten der Schwelle von zehn Mitarbeitern Arbeitsgerichtsprozesse drohen. Das Kündigungsschutzgesetz schützt diejenigen, die Arbeit haben, und behindert diejenigen, die Arbeit suchen. Nach unserer Vorstellung soll es erst nach vier Jahren Betriebszugehörigkeit in Betrieben ab 50 Mitarbeitern gelten. Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände sichern durch Tarifverträge ihre Verbandsmacht ab. Mit gesetzlichen Öffnungsklauseln wollen wir den Flächentarifvertrag in den Wettbewerb mit betrieblichen Lösungen stellen. Er nimmt zu wenig Rücksicht auf Betriebsgrößen, regionale Unterschiede oder die Ertragslage einzelner Unternehmen. Wenn der Betriebsrat oder 75 % der Belegschaft abweichenden Regelungen zustimmen, dann sollen sie ohne Einspruch von Gewerkschaftszentralen und Arbeitgeberverbänden umgesetzt werden können.

Strukturen müssen flexibler werden

Die Bundesregierung hat den schwindenden Einfluß der Gewerkschaftsfunktionäre gestärkt. Für den Mittelstand bedeutet die Ausweitung der betrieblichen Mitbestimmung zusätzliche Bürokratie, Organisationsaufwand und erhebliche Kosten. Wir wollen die Schwellenwerte für die Einrichtung von Betriebsräten und deren Freistellung ändern. Einen Betriebsrat soll es erst in Betrieben ab 20 Beschäftigten und die Freistellung eines Betriebsratsmitglieds erst in Betrieben ab 500 Beschäftigten geben. Auch bei den großen Konzernen müssen die Strukturen flexibler und effizienter werden. Sonst machen Investoren einen Bogen um Deutschland, und Entscheidungszentralen der Wirtschaft werden ins Ausland verlagert. Wir wollen die Aufsichtsräte auf maximal zwölf Personen verkleinern, die Eigentümer stärken, der Hauptversammlung mehr Rechte geben und die paritätische Mitbestimmung durch Drittelbeteiligung ersetzen. Dabei sollen die Arbeitnehmer selbst entscheiden, wer sie in den Aufsichtsgremien vertritt. Das Gewerkschaftsprivileg aus dem Aktiengesetz, das heute unternehmensfremden Funktionären automatisch mindestens zwei Aufsichtsratsmandate sichert, muß wegfallen.

Chance auf Neuanfang durch Auflösung der BA

Für arbeitsmarktpolitische Maßnahmen wird viel Geld ausgegeben, ohne daß sie zu einer nachhaltigen Integra-

tion in den ersten Arbeitsmarkt führen. Durch das Arbeitslosengeld II wurde neues Arbeitskräftepotential freigesetzt, gleichzeitig sollten Langzeitarbeitslose schneller vermittelt werden. Das ist nicht gelungen. Die Arbeitsverwaltung muß effizienter werden. Deshalb müssen die Aufgaben der Bundesagentur für Arbeit (BA) neu geordnet werden. Eine Chance auf einen Neuanfang gibt es nur, wenn die BA aufgelöst wird. Das verhindert die Einflußnahme der Selbstverwaltung und tarif- und dienstrechtliche Einschränkungen.

Drei-Säulen-Modell

Wir stellen uns ein Drei-Säulen-Modell vor: Erstens eine leistungs- und kundenorientierte Versicherungsagentur für die Auszahlung des Arbeitslosengeldes während der ersten zwölf Monate. Zweitens eine kleine Arbeitsmarktagentur für überregionale Aufgaben mit Stabsstellen für Länderangelegenheiten, die für Transparenz bei den gemeldeten Stellen sorgt und die notwendigen Daten und Datenbanken zur Verfügung stellt Und drittens die Übertragung der Verantwortung für die aktive Arbeitsmarktpolitik, die Vermittlung und Betreuung aller Arbeitslosen und Arbeitsuchenden auf kommunale Job-Center. Dabei wird die Verantwortung des Bundes über eine finanzielle Beteiligung gewährleistet, die im Grundgesetz abzusichern ist. Andere Bereiche wie die Zentralstelle für Arbeitsvermittlung, das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), und die FH des Bundes, die Führungsakademie und die Verwaltungsschulen können privatisiert oder anderen Institutionen angegliedert werden. Die Regionaldirektionen als zusätzliche Verwaltungsebene und die drittelparitätische Selbstverwaltung, in der Arbeitgeber- und Gewerkschaftsfunktionäre und Vertreter der öffentlichen Hand ihre Eigeninteressen verfolgen, werden abgeschafft.

Kommunale Job-Center bündeln die Angebote

Die kommunalen Job-Center sollen Anlaufstellen für alle erwerbslosen und arbeitsuchenden Personen sein. Dort werden Transferleistungen ausgezahlt und Angebote zur Vermittlung und Qualifizierung von Arbeitslosen vorgehalten. Bildungs- und Therapieangebote sollen ebenso verfügbar sein wie eine Schuldnerberatung. In den Job-Centern werden alle Kompetenzen koordiniert, die zur Eingliederung in Erwerbsarbeit und zur Überwindung der Hilfebedürftigkeit notwendig sind. Für die Betroffenen bedeutet das, daß sie nicht mehr mit einer Vielzahl von Behörden konfrontiert werden.

Effizienteres System spart viele Milliarden

Viele grundsätzlich gesamtgesellschaftliche Aufgaben wurden auf die Arbeitslosenversicherung abgewälzt, um die Arbeitsmarktchancen für die verschiedenen Zielgruppen unter den Arbeitslosen zu verbessern. Versicherungsfremde Leistungen wie allgemeine sozial- und strukturpolitische Maßnahmen, z.B. Sprachkurse für Spätaussiedler, oder beschäftigungsschaffende Maßnahmen müssen herausgenommen und aus Steuermitteln bezahlt werden. Diese Umstrukturierung kann zu Einsparungen in Milliardenhöhe führen. Die Senkung der Beiträge zur Arbeitslosenversicherung ist ein richtiges Signal, um die Beschäftigung auf dem ersten Arbeitsmarkt zu stärken. Dies läßt sich ohne Steuererhöhungen durch die genannten Effizienzsteigerungen im System erreichen.

Die FDP steht für eine Politik, die den Menschen Lebenschancen und Freiheit gibt. Deutschland war einmal Motor der wirtschaftlichen Entwicklung in Europa und der Welt, inzwischen sind wir in Europa das Schlußlicht. Wir wollen Menschen in die Lage versetzen, sich durch eigene Leistung eine Existenz aufzubauen. Deshalb müssen wir jede Chance für die notwendige Erneuerung wahrnehmen.

Anzeige

BioTech & NanoTech – Mit den Boombranchen profitieren!

Umfassende Hintergrundinformationen

Aktuelle News

Konkrete Empfehlungen mit Musterdepot

www.Biotech-Experte.de

BörseGo
www.BoerseGo.de

Ein Service der BörseGo GmbH

„Deutsche Biotechnologie braucht wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen“

Interview mit Prof. Dietmar Harhoff, Ph.D., Ludwig-Maximilians-Universität München



Prof. Dietmar Harhoff

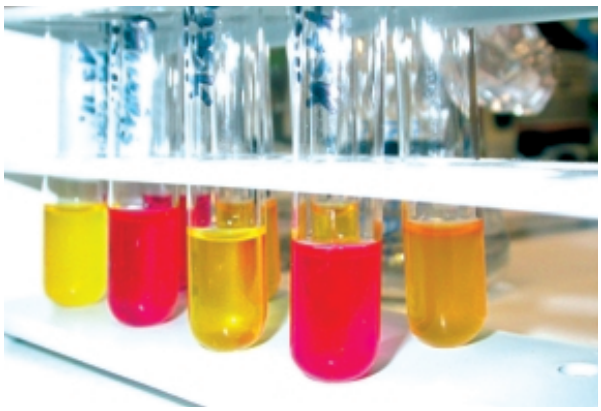
Während in den USA und in Großbritannien Unternehmen durchaus Chancen haben, eine VC-Finanzierung zu erhalten, ist in Deutschland die Finanzierungssituation weiterhin problematisch. Prof. Dietmar Harhoff, LMU München, untersucht in der Langzeitstudie Anglo-German Biotech Observatory, mit Unterstützung der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG), die Unterschiede zwischen deutschen und britischen Biotechs. Das VC Magazin sprach mit ihm über Finanzierungsbedingungen, Schwerpunkte der Studie und die zukünftige volkswirtschaftliche Bedeutung des Biotech-Sektors.

VC Magazin: In letzter Zeit hatten vor allem in Deutschland Biotech-Unternehmen große Probleme bei der Finanzierung. Britische Unternehmen taten sich leichter. Was sind die Gründe?
Prof. Harhoff: In Deutschland gibt es weniger Produkte in der kapitalintensiven späten klinischen Phase. Wir vermuten zudem, daß in Großbritannien einfach mehr Kapital zur Verfügung steht und die VC-Szene aktiver ist – nicht zuletzt aufgrund der zeitweise unsicheren steuerlichen Rahmenbedingungen für Investoren in Deutschland. Darüber hinaus können britische Unternehmen auf Kapitalquellen zugreifen, die es bei uns nicht gibt – z.B. nehmen Charities eine bedeutende Rolle bei der Finanzierung biotechnologischer Forschung ein. Auch bezüglich Stiftungen gibt es in Deutschland großen Nachholbedarf – nicht nur in der Finanzierung der Biotechnologie, sondern der Forschung allgemein. Ein weiterer Pluspunkt dürfte die herausragende Bedeutung des Finanzplatzes London sein. Doch in welcher Form diese und andere Aspekte in der Realität auf die Motivation der Gründer und auf die Wachstumsbedingungen wirken, ist das erklärte Erkenntnisinteresse unserer Studie.

VC Magazin: Womit wir beim Thema wären. Ihre Studie bezieht sich auf Großbritannien und Deutschland. Worin liegen die Gründe für die ausschließliche Focussierung auf Großbritannien und Deutschland?
Prof. Harhoff: Diese beiden Länder haben nach den USA die größte Anzahl an Kern-Biotechnologie-Unternehmen, nämlich jeweils rund 350. Doch die britischen Unternehmen haben im Durchschnitt eine höhere Mitarbeiterzahl, ein größeres Umsatzvolumen, sind länger im Markt und haben besser gefüllte Produkt-Pipelines in der klinischen Entwicklung – 160 Wirkstoffe in Großbritannien stehen in etwa 80 in Deutschland gegenüber. Auf der anderen Seite gibt es in Deutschland viele Diagnostika- und Plattform-Unternehmen, deren Beitrag in der Statistik wenig bis gar nicht berücksichtigt wird. Uns interessiert, woher diese Unterschiede stammen. Sind es die Prozeßabläufe, die Rahmenbedingungen oder andere Gründe? Wir wollen Schlußfolgerungen ziehen können, die für die zukünftige Förderpolitik der Länder, aber auch für das Management der einzelnen Unternehmen wertvoll sein können.

VC Magazin: Wäre unter diesen Gesichtspunkten der Einbezug der USA nicht von großem Wert gewesen?
Prof. Harhoff: Mit Sicherheit, doch viele der Fragestellungen sind für die USA bereits umfassend untersucht, für Deutschland und Großbritannien gibt es dagegen keine entsprechende Erhebung. Sollten wir über eine Erweiterung der Studie nachdenken, würden wir eher die skandinavischen Länder einbeziehen, weil wir uns davon mehr Erkenntnisse für Europa versprechen würden.

VC Magazin: Welche Herangehensweise haben Sie und Ihr Team sich zurechtgelegt? Wie groß ist die Grundgesamtheit Ihrer Befragung?
Prof. Harhoff: Die Grundgesamtheit stellen alle Biotechnologie-Unternehmen der beiden Länder dar. Wir streben eine Vollerhebung an. Dabei wollen wir – was eher ungewöhnlich ist – die spezifischen Belange der Unternehmer abfragen und nicht die Perspektive der Venture Capital-Geber. Uns ist es wichtig, die Motivationssituation der Unternehmer zu kennen, denn ohne sie gibt es keine Unternehmen. Das Kapital folgt ohnehin ausschließlich den Marktmöglichkeiten – sofern die Rahmenbedingungen passen. Eine erste Vollerhebung findet derzeit in Form von Einzelinterviews statt. Die Befragung soll jährlich wiederholt werden, um nicht nur den Status quo,



sondern die dynamische Entwicklung der Unternehmen darzustellen. Wir wollen auf diese Art eine qualitativ hochwertige Datenbasis schaffen, die es in dieser Form noch nicht gibt.

VC Magazin: Welche Themenkomplexe umfaßt der Fragebogen?
Prof. Harhoff: Die Fragen beziehen sich auf Geschäftsmodell, Unternehmenskonzept, Kommerzialisierung, Unternehmenstypen, Finanzierungsstruktur, institutionelle Rahmenbedingungen und nicht zuletzt auf regulatorische Hindernisse, die einer besseren Entwicklung im Wege stehen. Der Fragebogen soll auch für die beantwortenden Unternehmer interessant sein.

VC Magazin: Welche Intention steckt hinter der Auswahl der Themenkomplexe?
Prof. Harhoff: Wir haben Gespräche mit Verbänden, Unternehmern und Unternehmensvertretern geführt und recherchiert, für welche Bereiche auch hinsichtlich vorhandener Literatur wirklich noch Forschungsbedarf besteht. Dabei kristallisierten sich die Hauptbereiche Finanzierungsstruktur, Organisationsentwicklung und Eigentumsrechte heraus. Gerade in diesen Bereichen bestehen zwischen Großbritannien und Deutschland erhebliche Unterschiede, die wir besser verstehen wollen, z.B. die Unterschiede in den Finanzsystemen. Das angelsächsische System ist stärker auf Eigenkapitalfinanzierung ausgelegt. Dort dominiert die Orientierung auf Upside-Risks, während hierzulande in erster Linie auf Profitabilität geachtet wird. Auch hinsichtlich Arbeitsrecht, Steuerrecht, Bürokratie sowie der allgemeinen Einstellung gegenüber dem Unternehmertum gibt es etliche wichtige Unterschiede.

VC Magazin: Die gesetzlichen Rahmenbedingungen in Deutschland werden als Innovations- und Investitionshemmnis gesehen. Wie beurteilen Sie diese im Vergleich mit Großbritannien?
Prof. Harhoff: Man muß nur auf die grüne Biotechnologie schauen, um zu erkennen, daß die Politik nicht nur für Beschränkungen bei der Kommerzialisierung von Innovationen verantwortlich ist, sondern auch den zugrundeliegenden Forschungsprozeß an sich behindert. Natürlich muß man sich in einem demokratischen System mit Beschränkungen, die fundiert und legitimiert sind, abfinden. Aber man muß auch die Frage stellen, ob hier wirklich ein sinnvoller Diskussionsprozeß durchlaufen wurde und ob die Möglichkeiten für Zukunftstechnologien in Deutschland nicht systematisch über politische Notwendigkeiten hinausgehend eingeschränkt werden. Derart restriktive Vorgaben können auch zur Folge haben, daß hervorragende Wissenschaftler mit ihren Forschungsprojekten außer Landes getrieben werden. Auch im Kapitalmarkt liegen – in erster Linie über die steuerlichen Vorgaben – Restriktionen vor, die insbesondere durch Beschränkungen beim intertemporalen Verlust- und Gewinnausgleich systematisch Unternehmen mit riskanten und langfristig angelegten Projekten benachteiligen. Man muß den Finanzpolitikern in Deutschland ganz klar zurufen, daß sie mit einer Beschränkung von z.B. Verlustvorträgen die Hochtechnologie systematisch benachteiligen.

VC Magazin: Wie schätzen Sie angesichts der wirtschaftlich schwierigen Situation die volkswirtschaftliche Bedeutung des deutschen Biotech-Sektors für die Zukunft ein?
Prof. Harhoff: Wenn wir morgen Wertschöpfung in Deutschland haben wollen – sprich Arbeitsplätze – müssen wir heute Innovationen fördern. Im Augenblick setzt Deutschland sehr stark auf etablierte Industrien, insbesondere auf die Chemie- und die Automobilindustrie. Das ist auch gut, da hier viele Jobs sind. Doch auch diese Industrien stehen vor großen Herausforderungen. Im Sinne von Zukunftsvorsorge ist es äußerst wichtig, daß eine Volkswirtschaft wie die deutsche ein breites Portfolio von neuen Technologiefeldern belegt. Die deutsche Biotechnologie gibt Anlaß für Optimismus, da sie nach einer Ernst & Young-Studie im Jahr 2004 einen Umsatz von rund einer Mrd. Euro verzeichnen konnte. Das Wirkstoffsortiment steigt und könnte die demographisch bedingten Probleme des Wachstumsmarktes der Gesundheitsdienstleistung lösen helfen. Aber wir müssen durch die Gestaltung der Rahmenbedingungen dafür sorgen, daß die deutschen Unternehmen international wettbewerbsfähig sein können. Letztlich ist Unternehmenserfolg zwar eine unternehmerische Leistung, doch sie kann durch eine Fehlgestaltung der Rahmenbedingungen verhindert werden. Wir wollen mit unserer Studie dazu beitragen, daß die Freiräume für unternehmerisches Handeln wieder wachsen.

VC Magazin: Herr Prof. Harhoff, vielen Dank für dieses interessante Gespräch und viel Erfolg bei Ihrer Studie.

Das Interview führten Anselm Müller und Karim Serrar.

„Die Region wird sich mit einem übermächtigen China arrangieren müssen“

*Interview mit Dr. Karl H. Pilny**



Dr. Karl H. Pilny

Im Jahr 2050 werden zwei Drittel der Menschheit in Asien leben. Bereits heute besitzt China über 20.000 Technologieparks. 250.000 Informatiker schließen jährlich ihr Studium ab, in Deutschland sind es 5.000. Insgesamt haben sich 2004 mehr als 14 Mio. Studentinnen und Studenten an chinesischen Hochschulen und Universitäten eingeschrieben. Kein Land hat zudem mehr Studenten im Ausland als China. China hat in noch kürzerer Zeit noch mehr erreicht als Japan. In 20 Jahren hat in China ein Quantensprung stattgefunden, der in der Weltwirtschaftsgeschichte seinesgleichen sucht. Der Unterschied zu Japan liegt in der Dimension des Wandels, der Geschwindigkeit und auch der des Landes, das mit 1,3 Milliarden Menschen zehnmal so groß ist. Die Entwicklung scheint beeindruckend und löst zugleich Ängste aus. Der Asienkenner Dr. Karl H. Pilny stellt in seinem Buch „Das asiatische Jahrhundert – China und Japan auf dem Weg zur neuen Weltmacht“ die wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen in Ostasien dar und zeigt kontroverse Prognosen auf. Dem VentureCapital Magazin stand er Rede und Antwort.

VC Magazin: Sie behaupten, das westliche Wirtschaftsmodell sei auf Dauer gesehen dem asiatischen unterlegen und verweisen auf die kurzfristige Fixierung der Investoren. Was machen die Asiaten anders, was machen sie besser?
Dr. Pilny: Es fällt auf, daß alle aus dem sino-zentrischen Kulturkreis stammen, wobei der gemeinsame Nenner nicht in ihrer teils sehr unterschiedlichen Regierungsform, sondern eher in ihrem vom Konfuzianismus geprägten Wertekodex zu liegen scheint. Die konfuzianistische Lern- und Leistungsgesellschaft ist geprägt durch das Betonen der Gruppe, einen starken Zusammenhalt der Familie und auch die preußischen Kardinaltugenden wie Pünktlichkeit, Loyalität und Disziplin. Der Konfuzianismus kann insofern mit dem Protestantismus im Sinne Max Webers verglichen werden. Neben dem Konsensprinzip sind pragmatische Flexibilität und Langfristigkeit sowie eine starke Betonung von Innovation und Wissen seine Kennzeichen. Gerade diese Eigenschaften und ihre Verankerung auch in breiten Volksschichten scheinen verbunden mit einer gewissen Genügsamkeit die Stärke der genannten Länder auszumachen. Kurzfristiges Profitdenken und das Primat des einzelnen und seine rücksichtslose Bereicherung gibt es zwar auch in Asien. Gerade in China wird derzeit viel von einem neuen Manchester-Kapitalismus gesprochen. Dennoch sollte nicht unterschätzt werden, wie stark die Kulturen und damit auch die Volkswirtschaften der genannten Staaten vom Konfuzianismus und seinen Werten durchdrungen sind.

VC Magazin: Gewinne chinesischer Unternehmen dürfen nicht ins Ausland transferiert werden – sie müssen in China reinvestiert werden. Solche und ähnliche Restriktionen widersprechen den WTO-Richtlinien und der westlichen Free Market-Philosophie. Ebenso die Nicht-Konvertibilität der Währung. Bekanntermaßen dulden die USA auch die gigantischen Handelsbilanzüberschüsse Chinas aus dem Verständnis heraus, daß Handel und Wohlstand letztlich auch zu politischem Wandel führen. Müssen nicht gerade die Chinesen bald nach westlichen ökonomischen Regeln spielen, um nicht selbst Ziel von Restriktionen zu werden?
Dr. Pilny: Es kann nicht ausgeschlossen werden, daß es bei weiteren chinesischen Erfolgen und hochprofiligen Unternehmensübernahmen in der westlichen Öffentlichkeit zu einer zunehmend aggressiven Grundhaltung, einer Art „china bashing“ kommen wird. Das fast schon hysterische Reagieren auf die japanischen Erfolge in den achtziger Jahren liefert insofern ein unglückliches Vorbild. China braucht aber ein stabiles außenpolitisches Umfeld, um das nötige Wachstum für die Schaffung von Arbeitsplätzen von mindestens 6 % jährlich beizubehalten. Die wachsende Wirtschaft hat für die chinesische Regierung absolute Priorität. Aus diesem Grund hat China ein Interesse daran, ein „good citizen“ zu sein, insbeson-

* Dr. Karl Pilny ist Partner und Head of Berlin-Office der britischen Anwaltskanzlei Travers Smith und Autor des Buches „Das asiatische Jahrhundert. China und Japan auf dem Weg zur neuen Weltmacht“, das im Campus Verlag, Frankfurt am Main 2005 erschienen ist.



dere im multilateralen Bereich wie den Vereinten Nationen oder auch dem WTO. Insofern ist davon auszugehen, daß China seine Verpflichtungen ernstnimmt und die Einhaltung und Anpassung der WTO-Regeln, soweit es geht, auch durchsetzt.

VC Magazin: Wachstumsraten von 8 bis 10 % in China lassen die Herzen westlicher Investoren höher schlagen. Wird hier nicht übersehen, daß unzählige marode Staatsbetriebe unter echten Wettbewerbsbedingungen kaum überlebensfähig sind?

Dr. Pilny: Durch die immer noch vorhandenen Einschränkungen für ausländische Firmen und Investoren seitens der chinesischen Regierung profitieren vor allem die einheimischen Unternehmen vom ungebremsten Wirtschaftswachstum. Dies ist auch nötig, denn China durchläuft in kürzester Zeit radikale Veränderungen und versucht, durch eine pragmatische flexible Wirtschaftspolitik die gewaltigen Umwälzungen, wie etwa die Reform der Wirtschaftsstruktur, die Schaffung von Sozialversicherungssystemen, den Wechsel von einer stark regulierten sozialistischen Marktwirtschaft zu einer kapitalistischen Marktstruktur unter der Regierung einer Einheitspartei zu bewerkstelligen. Natürlich sind viele der maroden Staatsbetriebe für sich kaum überlebensfähig, es nötigt jedoch Bewunderung ab, wie in so kurzer Zeit viele dieser gigantischen Unternehmen mit zum Teil hunderttausenden von Arbeitern reformiert werden. Wichtiger ist jedoch, darauf hinzuweisen, daß die hohen Wachstumsraten in China nicht unbedingt hohe Profitabilität bedeuten, sondern daß stark zwischen den jeweiligen Branchen und regionalen Märkten differenziert werden muß.

VC Magazin: Wie wird China Ihrer Meinung nach mit dem sozialen Sprengstoff umgehen, der daraus erwächst, daß einigen wenigen Superreichen und einer bescheidenen Mittelschicht etwa in Shanghai und Shenzhen über 100 Millionen Wanderarbeiter und weitere Hunderte von Millionen armer Chinesen in den armen Provinzen gegenüberstehen?

Anzeige



1999



2000



2001



2002



2003



2004

+++ Die Sonderausgabe „Biotechnologie 2005“ erscheint am 17. September.+++

+++ Anzeigenschluß 5. September +++ Druckunterlagenschluß 9. September +++

+++ Ansprechpartner Karin Hofelich +++ Tel. (0)8171-419636 +++

+++ eMail karin.hofelich@goingpublic.de +++

Dr. Pilny: In der Tat sind die rasch wachsenden sozialen Unterschiede auch in den Augen der chinesischen Regierung eines der Hauptprobleme des Landes. In den Boom-Regionen breitet sich ein ungehemmter Manchester-Kapitalismus aus, wohingegen in den ländlichen Regionen Durchschnittseinkommen von 300 US-$ pro Kopf noch die Regel sind. Immer häufiger kommt es auch zu Auseinandersetzungen und regionalen Konflikten, wobei es sich oft aber um eine Mischung aus Lokalpolitik, ethnischen Problemen und auch Fragen des Arbeitsschutzes handelt. Die chinesische Regierung wird weiterhin versuchen, durch eine pragmatische und flexible Politik dieser Divergenzen Herr zu werden. In jedem Fall werden aber die wachsenden sozialen Spannungen nach meiner Meinung nicht zu einem Auseinanderbrechen des Zentralstaates führen, sondern sich eher auf regionale oder Provinzebene beschränken.

VC Magazin: Wie werden die anderen Staaten der Region mit dem hegemonialen Anspruch Chinas umgehen?
Dr. Pilny: Es handelt sich sicher nicht um ein neues Problem, daß sich die Staaten der Region mit einem starken übermächtigen China arrangieren müssen. Trotz seiner enormen Größe und der Geschwindigkeit des Wachstums gelang es China bisher durch eine kluge und vorsichtige Außenwirtschaft und Außenpolitik, den Staaten der Region den Eindruck zu vermitteln, ein kooperativer Player zu sein, der viel für das Wirtschaftswachstum der Region beitragen kann und will. Seit alters her ist „Großchina“ eine kulturelle und wirtschaftliche Realität in Ostasien. Die gesamte Wirtschaft Ostasiens und zahlreicher südostasiatischer Länder ist chinesisch zentriert und dominiert. Ganz wie in den Jahrhunderten davor werden die anderen asiatischen Länder verschiedene Grade an Subordination, Kooperation und Autonomie gegenüber China verfolgen.

VC Magazin: Die Beziehung der Wirtschaftsmächte China und Japan ist historisch spannungsreich und konfliktbeladen. Die militaristische Tradition der japanischen Gesellschaft könnte dafür sprechen, daß sie aggressiv auf den Aufstieg Chinas reagiert. Sehen Sie Explosionsgefahr?
Dr. Pilny: Die Beziehung der beiden Mächte ist strukturell wohl eher auf einen Konflikt als auf eine durchaus mögliche und wirtschaftlich erstrebenswerte Kooperation hin angelegt. Die wirtschaftliche Supermacht Japan, die noch immer die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt ist, jedoch zunehmend an wirtschaftlicher Macht verliert, sieht sich dem wirtschaftlich rasant wachsenden Giganten China gegenüber, der auch politisch immer mehr an Gewicht gewinnt, dies insbesondere auch in Asien. Die unbewältigten dunklen Kapitel der japanischen Aggressionen gegen China sind nach wie vor nicht aufgearbeitet. Die brisante Mischung aus unbewältigter Vergangenheit mit zunehmend dringend werdenden realen Konflikten, wie etwa um Rohstoffe und den politischen Einfluß wie den UN-Sicherheitsratssitz Japans, und territoriale Dispute verschärfen das Konfliktpotential. Besorgniserregend ist, daß trotz einer wirtschaftlich engen Kooperation die politische und auch die populäre Wahrnehmung in den wechselseitigen Völkern immer mehr negativ und auf Konflikt programmiert scheint.

VC Magazin: Frank Sieren, der Verfasser des Buches „Der China Code“ hat eine Vision, daß sich Europa und hier vor allem Deutschland in ein Touristenparadies für Chinesen verwandeln könnte – mit Märchenschlössern und lustigen Tänzen der bajuwarischen Minderheit im Süden. Eine eher ernüchternde Vision. Wie ist Ihre Meinung dazu?
Dr. Pilny: In der Tat sehen viele Beobachter für Deutschland das Schicksal eines postmodernen Disneylands heraufdämmern. Noch kann der Exportweltmeister in verschiedenen Branchen eine Weltmarktführung beibehalten, und auch der deutsche Mittelstand ist im Großen und Ganzen gut aufgestellt. Aufgrund der eingangs geschilderten Verhältnisse und der chinesischen Tradition und Innovationskraft ist jedoch damit zu rechnen, daß über kurz oder lang die Weltmarktführerschaft in vielen Bereichen verlorengehen wird. Aufgrund der Standortnachteile Deutschlands verbunden mit Metatrends wie der Überalterung und dem potentiellen Zusammenbruch der Sozialversicherungssysteme und einer möglichen politischen Polarisierung besteht die einzige Möglichkeit in einer rechtzeitigen Besinnung auf die wenigen Bereiche, in denen noch Wettbewerbsvorteile bestehen. Die Umwandlung Deutschlands zu einer flexiblen modernen Dienstleistungsgesellschaft, die gezielte Forschung in Bereichen wie Nano- und Biotechnologie und der Qualitätssicherung von Maschinen- und Anlagenbau könnte eine Chance darstellen. Statt vor der „Gelben Gefahr“ zu erstarren, muß man versuchen, die Tatsachen anzuerkennen und das beste daraus zu machen. Indem man etwa in Deutschland entwickelte Technologie hier behält, aber in China anpaßt und für die Weltmärkte optimiert. Durch die Kooperation mit chinesischen Partnern etwa in einer Holdingstruktur würde dann der Anreiz zum Kopieren verfliegen. Es bleibt jedoch nicht mehr viel Zeit. Sonst besteht wirklich die Gefahr eines romantisch verklärten Disneylands, dessen Haupteinnahmequelle in Tourismus, Food und Beverages sowie Event- und Kulturexport besteht.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führten Mathias Renz und Karim Serrar.

Michael Keller

M&A in der Softwarebranche – Welche Besonderheiten gibt es?



Michael Keller ist Teilhaber bei der auf M&A-Transaktionen im Mittelstand spezialisierten Beratungsgesellschaft Klein & Coll. sowie Dozent an der Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt am Main und am Stuttgart Institute of Management and Technology (Universität Hohenheim). Darüber hinaus ist Herr Keller u.a. Stiftungsbeirat Mergers & Acquisitions im Mittelstand im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften an der Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt am Main.

Auch im Jahr 2005 bleibt die Technologiebranche in Bewegung. Gerade die großen Softwarekonzerne aus Frankreich und den USA verfolgen eine aggressive organische Wachstumsstrategie. Im Mittelpunkt stehen dabei Zukäufe kleinerer Softwarehäuser – insbesondere auch aus Deutschland, so daß sich derzeit der hiesige Markt zu einem riesigen Käufermarkt entwickelt.

Einen verstärkten Anstieg der Anzahl von Transaktionen im Sektor der Technologiebranche dokumentiert auch die Analyse Technology Insights 2005 von PricewaterhouseCoopers, nach welcher allein im Jahr 2004 ein Anstieg um 23 % zu verzeichnen war. Die meisten Zusammenschlüsse und Übernahmen entfielen dabei auf den Bereich Software und IT-Services (SITS). Sie machten in etwa die Hälfte aller Transaktionen aus.

Der fortdauernde Anstieg im Jahr 2005 wird neben der anhaltenden Marktkonsolidierung vor allem durch die Einführung von VoIP, der Senkung der Herstellungskosten für RFID-Chips sowie Web Services getragen.

Damit eine Akquisition im Bereich der Technologie-Unternehmen und hier im besonderen von Software-Unternehmen erfolgreich ist, müssen neben den bei jeder M&A-Transaktion auftretenden Fallstricken folgende Besonderheiten beachtet werden, die sowohl für Käufer als auch Verkäufer potentielle Dealbreaker darstellen. Charakteristisch für Unternehmen aus der Softwarebranche sind ihre innovativen Produkte – erfolgskritisch ist in diesem Zusammenhang, daß die Produkte im Markt zumeist noch nicht eingeführt bzw. erprobt und bewährt sind und somit der Nutzen und der Wert für potentielle Käufer nur schwer abschätzbar sind. Des weiteren erweist sich die eigentliche Unternehmensbewertung als sehr schwierig, da es sich oftmals um sehr junge Unternehmen handelt, die über kein entsprechendes Buchwerk verfügen, welches Vergangenheitsanalysen oder verläßliche Zukunftsprognosen zuläßt.

Daneben spielt aber auch nationales und internationales „Softwarerecht“ eine große Rolle. Hierunter fallen sowohl die Softwareerstellung und die Softwareüberlassung als auch die Softwarepflege und -wartung. Verträge über Software sind den klassischen Rechtsgebieten wie Kaufrecht, Werkvertragsrecht oder Miet-/Pacht- und Leasingrecht „zugeordnet“. Wenngleich im Detail diese grundlegende Einordnung durch die Rechtsprechung stetig auf die Besonderheiten der Softwarebrache angepaßt wird. Neben der rein vertraglichen Komponente kommt insbesondere dem deutschen Urheberrecht (basierend auf EU-Richtlinien) eine enorme Bedeutung zu. Aufgrund der „einfachen“ Herstellung und Verbreitung von Software müssen mitunter flankierende Schutzmaßnahmen getroffen werden – also auch patent- und markenrechtliche Problemstellungen bedacht werden. So ist zwar „Software“ als solche vom (deutschen und europäischen, nicht aber amerikanischen) Patentschutz ausgenommen; dennoch können gleichwohl Schutzrechte beansprucht werden. Insgesamt läßt sich feststellen, daß Unternehmenstransaktionen gerade im Bereich der Softwarebranche mannigfache Besonderheiten und Fallstricke aufweisen, die beachtet werden müssen. Daher ist für den erfolgreichen Transaktionsabschluß die Hinzuziehung externer Berater unerläßlich.

Lessons learned

Due Diligence bei Software-Unternehmen

Von Dr. Florian von Baum, Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr LLP



Dr. Florian von Baum

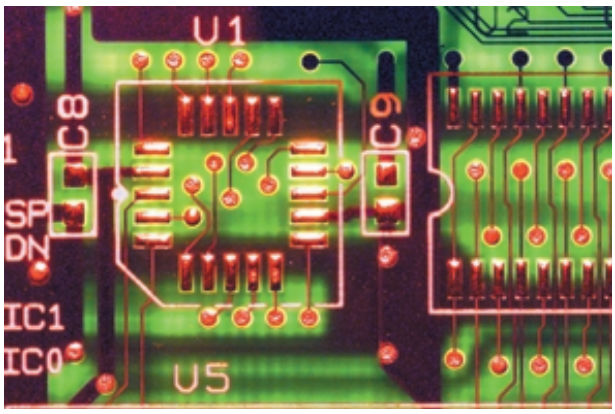
Nach Jahren der Zurückhaltung belebt sich das M&A-Geschäft in der IT- und Software-Industrie wieder merklich. Investoren und andere Übernahmeinteressenten sind jedoch vorsichtig geworden. Der genauen Überprüfung des Zielunternehmens (Due Diligence) kommt entscheidende Bedeutung zu, weil Haftungsansprüche gegen die Veräußerer oftmals ins Leere gehen. Immer wichtiger wird die sogenannte Intellectual Property (IP) Due Diligence, also die rechtliche und (teilweise) technische Bewertung der immateriellen Wirtschaftsgüter des Zielunternehmens. Für Software-Unternehmen ergeben sich dabei besondere Anforderungen.

Der Software Code – die Kronjuwelen des Unternehmens

Der Code der Software ist das Core Asset eines Software-Unternehmens. Die teilweise chaotischen Zustände der vormals rasant wachsenden New Economy-Unternehmen hatten deutlich gemacht, daß junge Unternehmen der Identifizierung und dem Schutz ihrer proprietären und geheimen Informationen zu wenig Beachtung schenkten. Strategic Partnering, eines der Zauberwörter der New Economy, führt bis heute zu Abgrenzungsschwierigkeiten bei der Zuordnung von Rechten an technischen Entwicklungen oder Geschäftskonzepten. Die Due Diligence – aber auch die vorhergehenden „Aufräumarbeiten" im Zielunternehmen zur Vorbereitung einer Transaktion – hat herauszufinden, in welchem Umfang die Software geschützt ist und ob unter Umständen Rechte von Drittparteien der späteren Verwertung im Wege stehen könnten.

Bestand und Umfang der Rechte an der Software

- Urheberschutz: Der Urheberrechtsschutz (§§ 69 a bis g Urhebergesetz) umfaßt grundsätzlich sämtliche Ausdrucksformen des Computerprogramms, also insbesondere die Software im Object Code als auch im Source Code sowie die dazugehörige Dokumentation. Nicht vom Urheberrechtsschutz erfaßt sind dagegen die dem Computerprogramm zugrundeliegenden Ideen, Grundsätze und Verfahrensweisen des Computerprogramms.
- Patentschutz: Um die Unzulänglichkeiten des Urheberrechtschutzes auszugleichen, wird seit langem versucht, Computerprogramme auch unter Patentschutz zu stellen. Ohne an dieser Stelle im einzelnen auf die derzeitig anhaltende Diskussion über „Software-Patente" einzugehen, sollte die Due Diligence untersuchen, ob für die betreffende Software, z.B. in Verbindung mit einer technischen Vorrichtung, bereits (anderweitig) Patentschutz existiert. Hinsichtlich reiner Software-Patente ist zumindest vor dem Hintergrund einer möglichen Expansion in die USA die Frage interessant, ob dort Patentschutz (auch für eine bestimmte Geschäftsmethode) existiert.
- Markenschutz und Kennzeichenrecht: Ein zentraler Aspekt für den Vertrieb der Software des Zielunternehmens ist die Frage nach bestehendem Markenschutz für die Handelsnamen der Software. Im Rahmen einer Due Diligence ist deshalb zu überprüfen, ob und inwieweit die Handelsnamen durch deutsche, (EU-)Gemeinschafts- oder internationale Marken geschützt sind.
- Know-how-Schutz: Bedeutsam ist, ob das der Software zugrundeliegende Know-how in ausreichendem Maße geschützt ist, insbesondere, ob die an der Entwicklung der Software beteiligten Mitarbeiter wirksamen und durchsetzungsfähigen Geheimhaltungsverpflichtungen





unterliegen. Durchaus untersuchungswürdig ist im Rahmen einer Due Diligence auch die Frage, ob und inwieweit die betroffenen Softwareentwickler bislang Nebenbeschäftigungen nachgegangen sind oder (z.B. als freie Mitarbeiter) auch andere Auftraggeber bedienten; in der Praxis führen gerade solche anderweitigen Beschäftigungen oftmals zum Verlust des exklusiven Know-how-Bestandes.

Neben der Gefahr des Know-how-Verlusts aus innerbetrieblichen Sachverhalten können Lizenznehmer unter Umständen Zugang zum Source Code aufgrund sogenannter Hinterlegungsvereinbarungen (Escrow Agreements) beanspruchen. Nicht selten wird als sogenannte Release Condition (also der Fall, der den Herausgabeanspruch des Kunden gegen die Hinterlegungsstelle auslöst) genau der Fall einer Unternehmens-Transaktion vereinbart.

Rechte Dritter an der Software

- Angestellte Software-Entwickler: Anders als in den USA kennt das deutsche Urhebergesetz keine (vertragliche) Übertragung des Urheberrechts vom angestellten oder freischaffenden Softwareentwickler auf den Arbeitgeber bzw. Auftraggeber (kein work-made-for-hire). Das deutsche Urheberrecht substituiert die Übertragung des Urheberrechts mit der weitgehenden Einräumung von Nutzungs- und Verwertungsrechten. Bei Computerprogrammen, die von Arbeitnehmern in Wahrnehmung ihrer Aufgaben oder nach Anweisungen des Arbeitgebers geschaffen wurden, sieht das Urhebergesetz vor, daß sämtliche „vermögensrechtlichen Befugnisse“ dem Arbeitgeber zustehen sollen. Grundsätzlich ist dafür auch keine weitere Vergütung an den Arbeitnehmer zu bezahlen.
- Geschäftsführer und Gesellschafter, freie Mitarbeiter: Bei Geschäftsführern und Gesellschaftern sowie bei freien Mitarbeitern sind die gerade beschriebenen Grundsätze über die Einräumung der vermögensrechtlichen Befugnisse nicht anwendbar. Die Due Diligence hat daher zu überprüfen, ob solche Personen ihre Rechte an der Software im erforderlichen Umfang an das Unternehmen abgetreten haben. Die bei Fehlen ausdrücklicher vertraglicher Abreden anzuwendenden gesetzlichen Auslegungsregeln (Zweckübertragungslehre) sind aufgrund der damit verbundenen Unsicherheit für einen Investor nur begrenzt nützlich. Problematisch könnte auch sein, ob die ursprüngliche Einräumung der Nutzungsrechte vor dem Hintergrund der technologischen Weiterentwicklung die momentan oder zukünftig geplanten Nutzungsarten noch abdeckt. Das deutsche Urheberrecht läßt Rechtseinräumungen nur für bekannte Nutzungsarten zu.
- Kooperationspartner, Lizenzgeber und Lizenznehmer: Eine Bereinigung der Rechtslage mit Personen außerhalb des Unternehmens (Kooperationspartner, Lizenzgeber, usw.) ist regelmäßig schwieriger als bei unternehmensinternen Personen. Die Zuweisung von Rechten z.B. aus Entwicklungskooperationen ist genau zu überprüfen. Problematisch können darüber hinaus auch Lizenznehmer sein, die entweder Exklusivansprüche für die Software erhalten oder die Software weiterentwickelt haben. Hinsichtlich Weiterentwicklungen hat die Due Diligence zu untersuchen, ob sich das Zielunternehmen wirksame Rücklizenzen ausbedungen hat, die dem Unternehmen die Nutzung dieser Entwicklungen ermöglichen.
- Open Source Software (OSS): Die Nutzung und Integration von OSS bei der Entwicklung der Software können den weiteren Vertrieb dieser Software unter den Lizenzbedingungen des Unternehmens behindern oder sogar ausschließen. Ein Vertrieb der Software wäre dann nur noch unter den Regeln der OSS möglich. Nach den Vorschriften der am weitest verbreiteten GNU General Public License (GNU GPL) ist dies der Fall, wenn das neugeschaffene Werk auf der OSS „basiert“. Wann dies zu bejahen ist und darum eine „Infizierung“ des proprietären Teils der Software durch die GNU GPL vorliegt, wird durchaus unterschiedlich beurteilt.

Fazit:

Die entscheidende Aufgabe der IP Due Diligence bei Software-Unternehmen ist also die Überprüfung, ob die Schutzrechte des Unternehmens seine wesentlichen Geschäftsaktivitäten abdecken und ob Rechte Dritter bestehen, die der Wahrnehmung dieser Geschäftsaktivitäten entgegenstehen. Da die Due Diligence in den seltensten Fällen ein vollständiges Bild des Unternehmens ergibt, sind die Risiken und Unwägbarkeiten darüber hinaus durch vertragliche Gewährleistungen und Garantien im (Unternehmens-)Kaufvertrag/Beteiligungsvertrag abzudecken.

B!GRÜNDET gegründet

Das neue Berliner Gründungsnetzwerk „B!GRÜNDET“ ist am 11. Juli an den Start gegangen. Partner von B!GRÜNDET sind neben den Hochschulen (FU Berlin, HU Berlin, TU Berlin) die Fachhochschulen (FHTW, FHW, TFH), die Charité Universitätsmedizin Berlin, die Wissenschaftsgemeinschaft Leibniz, das Existenzgründer-Institut Berlin, die Technologie Coaching Center GmbH (TCC) sowie ipal, das IP Asset Management-Unternehmen der Berliner Hochschulen. Technologieorientierten Gründungsvorhaben aus Hochschulen wird damit erstmals eine Komplettlösung vom Coaching bei der Businessplan-Erstellung und Gründungsvorbereitung bis zur Finanzierungsvermittlung angeboten. Ziel von B!GRÜNDET ist es, Unternehmensgründungen aus Hochschulen zu initiieren, zu qualifizieren und in den regionalen Wirtschaftsraum zu überführen. Die Gründer erhalten dabei bereits in der Vorgründungsphase für maximal ein Jahr finanzielle Unterstützung durch das EXIST-SEED-Programm, das aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) und des Europäischen Sozialfonds (ESF) finanziert wird. Voraussetzung hierfür ist, daß das geplante Unternehmen innovative technologieorientierte Produkte oder Dienstleistungen vertreibt.
Weitere Infos unter www.ipal.de.

Inoviscoat gewinnt Science4Life Venture Cup 2005

Insgesamt 243 Teilnehmer mit 75 Geschäftsideen haben am inzwischen siebten bundesweiten Businessplan-Wettbewerb Science4Life Venture Cup 2005 teilgenommen. Als Sieger wurde bei der Preisverleihung in Frankfurt die Inoviscoat GmbH i.Gr. aus Köln gekürt. Inoviscoat entwickelt und produziert unter anderem Wirkstoffpflaster, großflächige OLED-Displays und Rußpartikelfilter mittels der Multicoating-Technologie aus der Photoindustrie. 47 ausgereifte Businesspläne standen in dieser Wettbewerbsrunde zur Bewertung. Damit konnte der Wettbewerb der Gründerinitiative Science4Life, der auf die Bereiche Life Science und Chemie ausgerichtet ist, erneut an die erfolgreiche Entwicklung der vergangenen Jahre anknüpfen. Mehr unter www.science4life.de.

Top 5 der Science4Life-Gewinner

1. Preis: 30.000 Euro für Inoviscoat GmbH i. Gr., Köln (NRW)
2. Preis: 15.000 Euro für Umotec GmbH, Wiesbaden (Hessen)
3. Preis: 5.000 Euro für Hepa Wash GmbH, Garching (Bayern)
4. Preis: 2.500 Euro für NanoCompound GmbH, Baesweiler (NRW)
5. Preis: 2.500 Euro für LOMAGRI GmbH, Mittenwalde (Brandenburg)

Sachsen: 5 Mio. Euro für neue Gründungsprojekte



Sachsen möchte Unternehmensgründungen aus Hochschulen fördern. Hierzu sollen fünf Projekte mit insgesamt bis zu 5 Mio. Euro aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) unterstützt werden. Bis zum 31. August können Hochschulen oder Institute bei der Sächsischen Aufbaubank – Förderbank – unter www.esf-in-sachsen.de ihre Projektanträge für ein besseres Gründungsklima einreichen.

Zehnmal 2.500 Euro für start2grow-Gewinner



Auftaktveranstaltung des IT-Gründungswettbewerbs

Im Rahmen eines Coachingabends zum Thema „Finanzen“ überreichte der Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Udo Mager den Gewinnern der Phase 1 des IT-Gründungswettbewerbs von start2grow jeweils 2.500 Euro. Das Spektrum der Ideen reichte von Systemen zur Lokalisierung von Menschen in geschlossenen Räumen bis hin zu Dienstleistungen für die Online-Partnersuche. Die prämierten Projektteams: Ambiplex, DigitalMedics, Feuerabend/Helbich/Rustemeyer, Foodplaner, Lentis Media, LinogistiX, netCCM, SALZZA!, Stammermann Media Consulting, Treescape.
Weitere Infos: www.start2grow.de.

Die hanseatischen Angels

Serie: Business Angel-Netzwerke im Portrait

Teil IV



Wilfried H. H. Remmers

Typischer kann eine Karriere als Business Angel kaum verlaufen: Nachdem Wilfried H. H. Remmers den Ruhestand erreicht hatte, sah sich der heute 61jährige, dessen beruflicher Schwerpunkt „im Vertrieb beratungsintensiver Produkte" lag, nach einem neuen Aufgabenfeld um. Zuvor war er als Vertriebsleiter und Vertriebsdirektor bei Unternehmen wie McGraw-Hill, Olivetti, Motorola und Spea/Video-Seven tätig gewesen. „Als ich in den Ruhestand trat, habe ich nach einer neuen Herausforderung Ausschau gehalten. Aus über 30 Jahren beruflicher Erfahrung verfüge ich über ein erhebliches Kontakt-Netzwerk in viele große Firmen, und daran wollte ich junge Unternehmen partizipieren lassen", erläutert der gestandene Manager.

Rat, Tat und Coaching

Remmers nahm Kontakt mit der Handelskammer in Hamburg auf, die gerade gemeinsam mit dem Business Angel Netzwerk Deutschland (BAND) das Business Angels Netzwerk Hamburg aus der Taufe gehoben hatte, das 1999 seine Tätigkeit aufnahm. Inzwischen sind rund 25 Angels aus vielen Branchen in dem Netzwerk vertreten, das zunächst mit „Rat, Tat und Coaching" für die betreuten Start-ups aktiv wurde. Auch heute noch sind die Hamburger Business Angels nicht in erster Linie verdienstorientiert. „Nach dem internen Prüfverfahren leiten wir jedes Jahr rund 35 Anfragen junger Unternehmen an das BA-Netzwerk weiter", sagt Sven Gabriel vom Geschäftsbereich Starthilfe & Unternehmensförderung in der Abteilung Gründungs- und Unternehmensservice der Handelskammer Hamburg, „von denen etwa 20 % auf das Interesse eines Angels stoßen." Zum tatsächlichen Engagement kommt es dann laut Gabriel bei drei bis vier jungen Unternehmen pro Jahr.

Business Angels Netzwerk Hamburg	
Gründungsjahr	1999
Mitglieder	ca. 25
Region	Hamburg
Branchenfocus	keiner
Homepage	c/o Handelskammer Hamburg www.hk24.de

Erschließung von Finanzierungsquellen

In den seltensten Fällen engagiert sich der Business Angel dabei dann auch durch ein persönliches finanzielles Investment. „Rat, Tat und Coaching" sind die bevorzugten Tätigkeitsfelder des Hamburger BA-Netzwerks geblieben. „Wichtig für den Firmengründer sind die berufliche, produktbezogene Erfahrung und das Netzwerk des Business Angels auf dem jeweiligen Gebiet," glaubt Remmers, „und daß die Chemie zwischen Angel und Gründer stimmt." Das schließt natürlich nicht aus, daß sich der Business Angel auch um die Erschließung möglicher Finanzierungsquellen für „sein" Start-up kümmert. Remmers selbst ist auch als Betreuungsinvestor für die Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft (tbg) der deutschen Ausgleichsbank tätig, so daß er bei entsprechender Autorisierung einen Finanzierungsantrag bei der tbg stellen kann. Ebenso ist es möglich, Kontakt zu VC-Gesellschaften herzustellen oder bei der Finanzierung über die KfW behilflich zu sein.



Michael Moritz

Ein Netzwerk von Privatinvestoren

Ein weiteres Business-Angel-Netzwerk hat das Hamburger Corporate Finance-Beratungsunternehmen CatCap ins Leben gerufen. Neben der sonstigen Geschäftstätigkeit will CatCap auch Privatinvestoren bei ihren Aktivitäten als Business Angels unterstützen. Die Hansestädter sind Mitglied im BAND und arbeiten derzeit mit einem Kreis von rund 60 Privatinvestoren zusammen. Nach einer umfangreichen Vorprüfung vermittelt CatCap den Kontakt zwischen dem jungen Unternehmen und dem Business Angel, dessen Investmentinteressen mit den

Privatinvestoren-Netzwerk/CatCap GmbH	
Gründungsjahr	2000
Mitglieder	ca. 60
Region	deutschlandweit
Branchenfocus	keiner
Homepage	www.catcap.de

Geschäftszielen des jeweiligen Unternehmens am besten übereinstimmen könnten. Die Begegnung zwischen Investor und Unternehmen erfolgt im Einzelgespräch oder durch eine Präsentation auf einer der von CatCap regelmäßig organisierten „Angel Lounges". „Aus unserem Business Angel-Netzwerk ist im vergangenen Jahr in drei Unternehmen investiert worden: in den Hörbuchverlag Audio Media, in Aqua free Membrane Technology, einen Hersteller von Sterilfiltern, und in ein Software-Unternehmen, dessen Namen ich allerdings nicht nennen kann," erläutert CatCap-Geschäftsführer Moritz. Nach dem bisherigen Verlauf erwartet Moritz, daß sich die Zahl der Investments 2005 steigern wird. Das Volumen der bisher abgeschlossenen Deals bewegte sich zwischen 300.000 und 500.000 Euro.

Der Hamburger Business Angel Kongress

Zusätzlich zu den Angel Lounges organisiert CatCap seit 2003 gemeinsam mit dem Partner WBS Rechtsanwälte auch einmal jährlich den Hamburger Business Angel Kongress. Dessen Ziel besteht Moritz zufolge darin, „innovativen High-Tech- und Dienstleistungsunternehmen die Möglichkeit zu geben, sich potentiellen Kapitalgebern vorzustellen." An der Veranstaltung im vergangenen Jahr nahmen knapp 100 Business Angels und Vertreter von VC-Gesellschaften teil, die sich bereits als Privatpersonen an Unternehmen beteiligt hatten. Neben dem Vortragsprogramm konnten sie auch die Präsentation von sieben Unternehmenskonzepten aus unterschiedlichsten Branchen verfolgen. Bereits auf der Veranstaltung konnte eines der präsentierenden Start-ups ein Beteiligungsangebot per Handschlag besiegeln. In diesem Jahr wird der Kongreß am 21. September stattfinden; Details des zu erwartenden Programms können demnächst der CatCap-Website entnommen werden.

Bernd Luxa

Anzeige

www
mesago.de/mst

MICRO SYSTEM Technologies 2005

International Conference & Exhibition on Micro-, Electro-Mechanical, Opto & Nano Systems

MÜNCHEN 5.-6.10.2005

Register now!

The Conference Topics

- Advanced MEMS Processes and Technologies
- MEMS and MST Packaging
- Functional Integration and Devices
- Materials and Material Characterization for Microdevices
- Nano Structures and Devices
- Assembly and Interconnect
- System Integration, Packaging and Architecture
- Reliability, Testing and Quality of Microsystems
- Design and Simulation
- Bio-/Chemical MEMS Devices and Concepts
- Commercialization and Infrastructure
- Products, Equipment and Services

Concurrent Exhibition

Mesago Messe Frankfurt GmbH, Rotebühlstraße 83-85, 70178 Stuttgart, Germany
phone: +49 711 61946-15, fax: +49 711 61946-90, e-mail: mst@mesago.de, www.mesago.de/mst

Gründen lohnt sich

17. Gründermarkt des Forum Kiedrich fand am 2. Juli in Wiesbaden statt



Claudia Erben

Jeder vierte Gründer will in den nächsten fünf Jahren mindestens 20 Arbeitsplätze schaffen. Dieses Ergebnis des Global Entrepreneurship Monitor von 2004 hob Claudia Erben zur Eröffnung des 17. Gründermarktes des Forum Kiedrich hervor. Damit, so die Geschäftsführerin des Forum Kiedrich, gehen von den jungen Firmen mittel- und langfristig entscheidende Arbeitsmarkteffekte aus. Darüber hinaus verwies die Gründungsexpertin auf die Innovationskraft vieler Start-ups. „Deutschland braucht Gründer, vor allem in zukunftsfähigen Branchen. Mit ihren Produkten und Dienstleistungen stimulieren sie auch die Leistungsfähigkeit der großen Unternehmen und sichern damit die Attraktivität des deutschen Wirtschaftsstandortes."

Lernen aus der Krise

Über seine Erfahrungen zum Gründen und Führen eines Unternehmens referierte Georg Nagl, Geschäftsführer der pharmexx GmbH und Keynote-Speaker auf dem 17. Gründermarkt. Mit der Botschaft „Gründen lohnt sich" zog er die 24 Neu-Gründer und die 180 Mentoren, Business Angels und Unternehmer in seinen Bann. Dabei erwähnte der mehrfach national und international ausgezeichnete Entrepreneur und Geschäftsführer eines der wachstumsstärksten deutschen Unternehmen – in fünf Jahren wurde ein Umsatzvolumen von 180 Mio. Euro erreicht – den finanziellen Vorteil nur am Rande. In den Mittelpunkt seiner Ausführungen stellte er, daß Gründer und Unternehmer selbstbestimmt ihre Prioritäten setzen und eigene Werte in die Firma einfließen lassen können. Persönlich ist dem heute 40jährigen dabei sehr wichtig, die strategische Ausrichtung der Firma entscheidend mitzubestimmen. Das setzt für ihn auch voraus, daß er sämtliche existentielle Kennzahlen kennt. Darüber hinaus investiert er sehr viel Energie in die Führung seiner Mitarbeiter. Er rekrutiert nicht nur Mitarbeiter, die in ihrem Fach besser sind als er selbst, sondern schafft auch Rahmenbedingungen, damit ihnen die Arbeit Spaß macht. „Arbeit macht Spaß oder krank. Das ist Fakt. Und nur wer Spaß hat und einen Sinn in seinem Tun sieht, der ist auch gut." Den Neu-Gründern gab er am Schluß seines Vortrages mit auf den Weg, daß sie sich durch Krisen nicht beirren lassen sollen. „Krisen sind etwas ganz natürliches, sie gehören zum Leben. Und sie sind wichtig für den Erfolg, da sie signalisieren, daß Veränderungen angebracht sind. Es gibt also auch in Krisenzeiten keinen Grund zum Jammern." Der starke Beifall und das Bedürfnis vieler Gäste, Nagl persönlich für seine Worte zu danken, belegten eindrücklich, daß der studierte Biologe vielen der Anwesenden aus dem Herzen sprach.



Georg Nagl

Unternehmen nehmen Gestalt an

In zwei Gruppen präsentierten die 24 Neu-Gründer ihr Geschäftsmodell den Gästen. Wie gut die Ideen waren und wie stark das Interesse der Mentoren und Business Angels an einer Zusammenarbeit war, ließ sich sowohl an der konzentrierten Arbeitsatmosphäre ablesen als auch

Forum Kiedrich

Die Forum Kiedrich GmbH bringt Gründer im Bereich innovativer Technologien mit Mentoren und Business Angels zusammen. Dabei stehen die berufserfahrenen Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Verwaltung und Politik den Jungunternehmern/Gründern mit ihren fachspezifischen Kenntnissen und Verbindungen zur Seite. Zweimal im Jahr werden Gründermärkte organisiert, die dem Kontaktaufbau und dem Austausch von Know-how dienen. Ins Leben gerufen wurde diese Gründerinitiative 1997 von der CSC Ploenzke AG. Seit 2001 ist das Forum Kiedrich als GmbH eingetragen und wird maßgeblich aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds über das Land Hessen, der CSC Ploenzke AG, der Plönzke Holding AG, der Nassauischen Sparkasse, dem Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen, der Messe Frankfurt sowie der PR-Agentur Storymaker gesponsert.



Prof. Dr. Dr. h.c. mult. August-Wilhelm Scheer

an dem regen Austausch von Visitenkarten. Vor allem jene Gäste, die zum ersten Mal zu einem Gründermarkt gekommen waren, waren von der spürbaren Aufbruchstimmung und dem Erfolgswillen der Gründer fasziniert. Der Austausch zwischen Mentoren und den präsentierten Gründern setzte sich auch über den Imbiß fort. In kleinen, wechselnden Gruppen standen die Jungunternehmer mit den Mentoren zusammen und erörterten angeregt, welche Unterstützungen hilfreich wären. Für Mihaela Homana, eine der Neu-Gründerinnen und Geschäftsführerin der E-Senza Technologies, war der 17. Gründermarkt ein voller Erfolg. „Wir hatten so viele Kontaktanfragen, daß die Zeit für das Networking überhaupt nicht ausreichte." Aus mindestens einem dieser Kontakte wird sich für die E-Senza Technologies, die Hard- und Software für den drahtlosen bidirektionalen Datenaustausch in Form von Ad-hoc-Netzwerken entwickelt, eine längerfristige Zusammenarbeit ergeben. Wer sich eine kurze Pause vom Networking geben wollte, der konnte eine Stunde lang an einem Workshop zum Thema „Vertrieb – Werkzeuge zur Kundenakquise" teilnehmen und dort seine spezifischen Fragen und Probleme anreißen.

Jazz als Vorbild für Managementstrategien

Wie lustvoll es sein kann, wenn innerhalb vorgegebener Strukturen improvisiert wird, demonstrierte Prof. Dr. Dr. h.c. mult. August-Wilhelm Scheer, Gründer der IDS Scheer AG, live mit der Jazz-Band „x change". Zwischen den musikalischen Darbietungen zog der Saxophonist, Unternehmer und Hochschulprofessor ebenso kluge wie unterhaltsame Parallelen zwischen dem Entstehen von Kreativität in einer Jazz-Band und der Innovationsbereitschaft von Managern. „Wie beim Jazz sind auch in der Wirtschaft nur wenige Regeln notwendig, damit das Ganze zusammengehalten und ein hohes Maß an Kreativität ermöglicht wird." Immer jedoch ist der Schlüssel für den Erfolg die Zusammensetzung der Gruppe, die Raum für die Entfaltung des einzelnen ermöglichen muß, ist Scheer überzeugt. Mit einem kurzen Schlußwort dankte Klaus C. Plönzke, Mitinitiator und Sponsor des Forum Kiedrich, allen Anwesenden für ihr Engagement. Er kündigte den nächsten Gründermarkt für den 4. Februar 2006 an.

Syra Thiel



Klaus C. Plönzke



Börsengang
net mobile AG

net-m
mobile services

Erstnotiz:
12. Juli 2005

Marktsegment:
M:access München

Emissionsvolumen:
20.400.000 EUR

Wir haben die Emittentin als Emissionsberater begleitet!

EQUITY
MANAGEMENT ADVISOR

EQUITYplus GMBH
München
+49.89.7104.6281
info@equityplus.de
www.equityplus.de

Fordern Sie unseren IPO-Leitfaden „In 10 Schritten aufs Parkett" an!

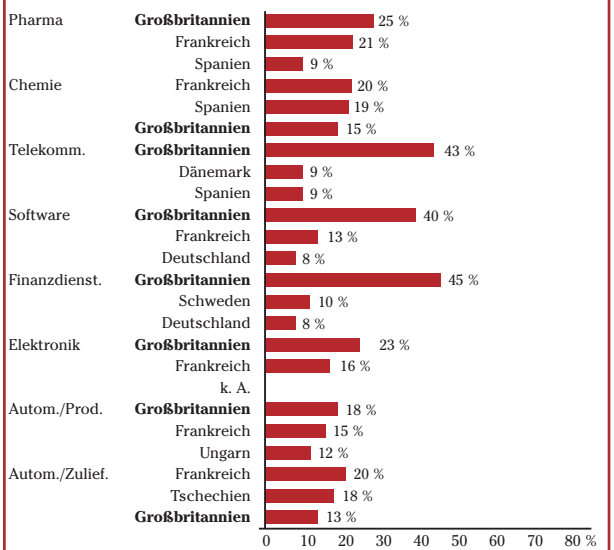


Vom kranken Mann zum Musterknaben

Großbritannien hat sich zu einem der weltweit führenden Investitionsstandorte entwickelt

Keine Frage: Der Wirtschaftsstandort Großbritannien boomt und boomt und boomt … Schon wenige Kennzahlen können das belegen: Seit 1993 ist die Arbeitslosenquote von über 10 % nahezu kontinuierlich auf 4,7 % im Jahr 2004 gefallen. Im selben Jahr lag das Wirtschaftswachstum bei 3,1 % – innerhalb der Europäischen Währungsunion das drittbeste Ergebnis nach Griechenland und Irland. Selbst wenn für 2005 eine leichte Abschwächung vorausgesagt wird, kann das die Briten nicht erschüttern, denn das hatten die Experten auch schon für 2004 vorhergesagt und lagen mit ihrer Prognose daneben. Die Euro-Einführung in Großbritannien steht zwar nach wie vor in den Sternen, aber gleichwohl, drei der vier Maastricht-Kriterien erfüllt das Land schon heute. Selbst das notorische Defizit im britischen Außenhandel (der letzte Überschuß wurde im Jahr 1982 verzeichnet) kann die gute Laune nicht verderben. Mit der Rechtsform der Ltd. hat man schließlich einen echten Exportschlager im Programm – in Deutschland erfolgen bereits etwa 20 % der Neugründungen nach diesem Muster. Das hat zwar keine speziellen Vorteile für den Standort Großbritannien, „aber", so schmunzelt Peter Ivey, Leiter der britischen Investitionsförderung in Deutschland, „es zeigt doch deutlich, wie unbürokratisch bei uns ein Unternehmen gegründet werden kann."

Ausländische Direktinvestitionen in Europa: Projektanteil der Top-Empfänger 2003 in %



Quelle: Ernst & Young's European Investment Monitor 2004

Bei Auslandsinvestitionen an der Spitze

Dafür sprechen auch die Zahlen des „Ernst & Young's European Investment Monitor 2004", der Großbritannien als Hauptziel ausländischer Direktinvestitionen (ADI) in Europa identifiziert. Der Anteil des Vereinigten Königreichs stieg von 19 % im Jahr 2002 auf 23 % im Jahr 2003. Dabei konnte Großbritannien in vielen Branchen mit großem Abstand den Spitzenplatz belegen respektive behaupten (siehe Graphik). Dem von OCO Consulting herausgegebenen Report „LOCOmonitor" vom September 2004 zufolge kommt Großbritannien auch weltweit auf einen ADI-Anteil von 23 %. Fragt man Ivey von der britischen Investitionssförderung in Deutschland nach den Gründen, so nennt er neben dem natürlichen Standortvorteil – der englischen Sprache, die gerade für Investoren aus dem asiatischen Raum von großer Bedeutung ist – vor allem die folgenden Faktoren: „Gutausgebildete Arbeitskräfte, erstklassige Universitäten, die ein hervorragendes F&E-Umfeld bieten, und das unbürokratische, unternehmerfreundliche Geschäftsklima". Prof. James Woudhuysen von der DeMontfort University in Leicester verweist in einem Diskussionspapier außerdem auf die im europäischen Vergleich im unteren Bereich liegenden Unternehmens- und Lohnsteuern, die Lohnkosten für Facharbeiter, auf die vergleichbares zutrifft, und auf die ebenfalls sehr günstigen Kosten für Energie, Telefonie und Software.

Internationalisierung durch M&A

Einen weiteren wichtigen Grund für ein Engagement in Großbritannien führt Prof. Woudhuysen in seinem Paper ebenfalls an. Traditionell sind britische Unternehmen international gut aufgestellt. Deshalb kann sich ein ausländisches Unternehmen durch eine passende Akquisition in Großbritannien sehr schnell internationalisieren. In diesem Zusammenhang zitiert Woudhuysen den Produktionsleiter des deutschen Automotive-Zulieferers Schefenacker, der das Unternehmen Britax mit weltweit einem Dutzend Produktionsanlagen übernommen hat: „Vor der Akquisition hatte Schefenacker nur Zugang zum

„Die regionalen Wirtschaftsförderungsgesellschaften haben einen starken Einfluss“
Interview mit Peter Ivey, Leiter der britischen Investitionsförderung in Deutschland

Die britische Handels- und Investitionsförderung ist weltweit mit der Organisation „UK Trade & Investment“ präsent. Das VentureCapital Magazin sprach mit Peter Ivey, der seit 2001 die Investitionsförderung in Deutschland leitet. Sie ist beim Britischen Generalkonsulat in Düsseldorf angesiedelt.*



Peter Ivey

VC Magazin: Herr Ivey, worauf sollte ein Unternehmen, das seinen Firmensitz nach Großbritannien verlegen oder dort eine Niederlassung gründen will, besonders achten?

Ivey: In erster Linie muß es sich sehr sorgfältig informieren, etwa über die Rechtsform des neuen Unternehmens, denn davon hängt ab, ob es sich gleich von Anfang an steuerlich in die günstigste Position begibt. Gleichzeitig muß der Gründer die Unterschiede im Rechtssystem kennen, er muß die beste Region für sein Unternehmen und die richtigen Partner finden. Bei all dem kann UK Trade & Investment wichtige Hilfen geben.

VC Magazin: Wie sieht diese Hilfe denn praktisch aus?
Ivey: Wer erste Ideen oder auch schon konkrete Pläne hat, dem bieten wir einen unverbindlichen und kostenlosen Termin mit einem deutschen Investitionsberater an – wir haben derzeit drei: zwei in Düsseldorf, einen in München, bis Ende des Jahres werden es fünf sein –, um genau zu verstehen, welche Faktoren für die Standortentscheidung wichtig sind. Anschließend verfassen wir einen Bericht – ebenfalls kostenlos–, in dem wir zwei, drei Regionen auf Basis der ermittelten Kriterien vergleichen. Wenn dann beispielsweise Südwestengland auf das größte Interesse stößt, organisieren wir einen Besuch, der von unserem Partner vor Ort, der„South West of England Development Agency“ betreut wird. Man kann sich dann Büros ansehen, mit Rechtsanwälten sprechen, potentielle Kunden oder andere deutsche Investoren treffen.

VC Magazin: Und nach einer Gründung?
Ivey: Im genannten Beispiel wäre die South West of England Development Agency auch zur Stelle, wenn in der Zukunft irgendwelche Probleme auftauchen sollten. Die zwölf regionalen Wirtschaftsförderungsgesellschaften – in Schottland, Wales, Nordirland und neun in England – sind sehr gut aufgestellt. Sie haben ausgezeichnete regionale und lokale Netzwerke und starken Einfluß auf lokale Behörden und politische Gremien. Sie verfügen auch über Fördermittel, etwa für die Ausbildung von Mitarbeitern.

Das Interview führte Patrick Meidel

* Kontakt: UK Trade & Investment, Yorckstraße 19, 40476 Düsseldorf, eMail: Deryth.Rowley@fco.gov.uk

Heimatmarkt, jetzt hat das Unternehmen globale Märkte im Visier. Gleichzeitig übernimmt die Muttergesellschaft allmählich die japanische Produktionsphilosophie, die sie erst in Großbritannien kennengelernt hat.“ Selbst ein Konzern wie RWE hat sein Wasser- und Abwassergeschäft erst mit der Übernahme der Londoner Gesellschaft Thames Water internationalisiert.

Plädoyer für europäische Zusammenarbeit

Auch Start-ups rechnen sich in Großbritannien oft bessere Chancen aus, an Kapital zu gelangen, als auf ihrem jeweiligen Heimatmarkt. „Viele Firmen glauben, daß sie hier leichter einen Investor finden, weil London ein so bedeutender Standort für Finanzdienstleistungen ist“, sagt Ivey. Gleichzeitig weist er aber daraufhin, daß es in den vergangenen drei Jahren auch in Großbritannien „für ein kleines Biotech-Unternehmen nicht gerade einfach gewesen ist, an Kapital zu kommen.“ Vor allem im Biotech-Sektor plädiert der Investitionsförderer deshalb für eine verstärkte europäische Zusammenarbeit: „Wir denken, daß es sehr gute Chancen für die Kooperation zwischen deutschen und britischen Biotech-Unternehmen gibt. Es macht nicht immer Sinn, nur auf den US-Markt zu schauen, denn in diesem Bereich ergeben sich viel mehr Möglichkeiten, wenn man auch mal einen Blick vor die eigene Haustür riskiert.“

Bernd Luxa

Success Story

Zum Wohlsein

MineOX AG entwickelt Verfahren für neuartige Nahrungsergänzungsmittel

Die Zwickmühle aus medizinischem Fortschritt einerseits und der auch deshalb ständig steigenden Lebenserwartung andererseits treibt die Kosten für die Gesundheitssysteme der westlichen Gesellschaften beständig in neue Höhen. Diese so griffig wie falsch als „Kostenexplosion" bezeichnete Entwicklung versucht man etwa in der Bundesrepublik durch bürokratische Mißgeburten wie die Praxisgebühr in den Griff zu bekommen. Das anhaltende Gemurre über diesen zwangsweise erhobenen Selbstbehalt sollte aber nicht darüber hinwegtäuschen, daß die Bereitschaft breiter Bevölkerungskreise, zusätzlich in das Gut Gesundheit zu investieren, weiterhin sehr hoch ist. Das betrifft insbesondere den Bereich freiwilliger Prophylaxe, sei es durch Körperertüchtigung, gesunde Ernährung oder den Konsum sogenannter Nutrazeutika.

Riesenmarkt für Nutrazeutika

Den Markt der Nutrazeutika will die im August 2004 in Mainz gegründete MineOX AG (www.mineox.com) mit einem von ihr entwickelten „ganzheitlichen Mineralstoffpräparat" revolutionieren. Bei Neutrazeutika – den Begriff prägte der US-Mediziner Dr. Stephen DeFelice 1989 – handelt es sich um Nahrung oder Nahrungsbestandteile, die gesundheitliche Vorteile einschließlich der Vorsorge oder Behandlung von Krankheiten verschaffen. Dazu zählen beispielsweise Nahrungsmittel, die mit den als essentiell angesehenen Vitaminen und Mineralstoffen – es gibt jeweils rund ein Dutzend – angereichert sind. Nahrung und Nahrungsergänzungsmittel in diesem Sinne stellen einen riesigen Markt dar, der in den USA bei einem derzeitigen Jahresumsatz von knapp 20 Mrd. US-$ Steigerungsraten von 10 % pro Jahr aufweist. Weltweit liegt das Marktvolumen derzeit bei etwa 30 Mrd. US-$ („Nutritional Business Journal", Natural Marketing Institute/USA), allein in der Bundesrepublik sind von April 2003 bis März 2004 Vitamin- und Mineralstoffpräparate für über einer Mrd. Euro verkauft worden (AC Nielsen, IMS Health).



Dr. Andreas Noack



Neben den von Ernährungswissenschaftlern bisher identifizierten essentiellen Nahrungsbestandteilen „gibt es aber in einer Pflanze mehr als zwei Millionen sogenannte sekundäre Inhaltsstoffe, von denen wir viele hundert ebenfalls mit unserer Nahrung aufnehmen müssen, um langfristig gesund und leistungsfähig zu bleiben", sagt MineOX-Gründer und -Vorstand Dr. Andreas Noack. „Dazu zählen neben vielen Substanzen, deren antikarzinogene oder blutdrucksenkende Wirkung inzwischen eindeutig festgestellt wurde, auch die katalytisch aktiven Metalle (CAM) wie Kobalt, Kupfer, Silber, Platin, etc. Und die sind in unserer normalen Nahrung kaum noch in biologisch wirksamer Form zu finden."

Erfolgreiche Verfahrenentwicklung

MineOX ist es jetzt gelungen, ein Verfahren zu entwickeln, mit dem sich die für ein optimal funktionierendes Immunsystem wichtigen katalytisch aktiven Metalle in einer Form produzieren lassen, die ihre biologische Verfügbarkeit für den menschlichen Organismus garantiert. Das als „aktivierte nanoskalische Desorption" (AND) bezeichnete Verfahren ermöglicht die Herstellung sogenannter Soft Nanoscalic Nutraceuticals (SN2), die aus Sicht von Dr. Noack zwei entscheidende Vorteile bieten: Zum einen sind sie patentrechtlich absicherbar – die entsprechenden Schritte sind auch für das AND-Verfahren bereits eingeleitet worden. Zum anderen werden die

Soft Nanoscalic Nutraceuticals aus rein pflanzlichen Rohstoffen gewonnen, so daß weder in den USA noch in Europa die Zulassungsbehörden der Markteinführung von SN2-Präparaten Hürden in den Weg stellen können.

Nächstes Ziel Großproduktion

Neben dem gelernten Chemieingenieur Dr. Noack, der bereits über Start-up-Erfahrungen verfügt, haben der Ernährungswissenschaftler Prof. Dr. Michael Hamm und Prof. Dr. Helmar Schubert, bis zu seiner Emeritierung im April 2005 Lehrstuhlinhaber für Lebensmittelverfahrenstechnik an der Universität Karlsruhe und Leiter der Bundesforschungsanstalt für Ernährung, entscheidenden Anteil an der AND-Entwicklung. Prof. Schubert gilt als Pionier auf dem Gebiet nanoskalischer Mikronährstoffe. Bei der Skalierung des AND-Verfahrens zur industriellen Produktion arbeitet MineOX mit den Fraunhofer-Instituten für Verfahrenstechnik und Verpackung in Freising und für Silicatchemie in Würzburg zusammen. Innerhalb der nächsten zwölf Monate soll die Produktion von 10-Kilogramm-Chargen möglich sein, um die vor der Markteinführung des Produkts noch erforderlichen Studien durchführen zu können. Für die Markteinführung strebt MineOX die erste Finanzierungsrunde in Höhe von 1,75 Mio. Euro an, die Vorstand Dr. Noack bis zum vierten Quartal 2005 unter Dach und Fach gebracht haben will: „Zwölf Monate nach Abschluß der Finanzierung rechnen wir mit der Markteinführung in den USA, ein halbes Jahr später auch in Deutschland. Den Cash-Flow Break-even wollen im zweiten Jahr nach der Finanzierung bei einem Jahresumsatz von 3,9 Mio. Euro erreichen."

Businessmodell Franchisegeber

Im Vertrieb ihrer SN2-Präparate will sich MineOX auf das Key-Account-Management focussieren. Das Unternehmen sieht sich in erster Linie als Rohstofflieferant und Lizenzgeber, das mittelfristig ein Franchise-System für SN2-Produktionsmodule aufbauen will. „Der Einsatzbereich unser Produkte beschränkt sich nicht nur auf den Zweikammer-Stick, in dem wir unser Präparat als Nahrungsergänzungsmittel zunächst anbieten", glaubt Dr. Noack, „auch mit Herstellern von Wellness-Getränken führen wir bereits intensive Gespräche. Im Kosmetikmarkt bieten sich ebenfalls vielfältige Einsatzmöglichkeiten an."

Bernd Luxa

Kolumne

Falk F. Strascheg

Haben wir die richtigen Märkte für einen Exit via IPO?



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

Die beiden jüngsten erfolgreichen IPOs von MTU Aero Engines und Premiere haben gezeigt, daß es für Unternehmen in der Größenordnung von Buy-out-finanzierten Unternehmen unproblematisch ist, das richtige Börsensegment zu finden und einen erfolgreichen Börsengang durchzuführen. Dies setzt natürlich voraus, daß die Bewertung, wie es bei einigen Negativbeispielen zuvor passierte, nicht überzogen wird.

Ein wenig schwieriger tun sich die VC-Gesellschaften wegen der niedrigeren Emissionsvolumina und der geringeren Stabilität von im Wachstum befindlichen Unternehmen. Da Anfang 2003 der Neue Markt abgeschafft wurde, fehlt nun für sie ein direkt ersichtlicher Marktplatz. Es gibt Stimmen, die in der Nasdaq oder AIM eine Alternative für deutsche Börsenplätze sehen. Ich glaube, daß aus verschiedenen Gründen kein Unternehmen gut beraten ist, einen dieser Börsenplätze zu wählen.

Wo sollen dann die IPOs stattfinden? Alternativen gäbe es genügend. Es kämen der Freiverkehr, der Geregelte Verkehr, der Prime Standard oder auch der kürzlich von der Börse München gestartete M:access in Frage. Wie der Neue Markt gezeigt hat, ist es zwar sehr löblich, einen Markt mit den härtesten Vorschriften aller heimischen Märkte zu reglementieren, es verhinderte jedoch nicht, daß sämtliche Marktteilnehmer wie Unternehmer, Venture Capitalisten, Investmentbanker und Investoren die prinzipiellen ökonomischen Grundregeln außer acht ließen und damit einen vielversprechenden Markt diskreditierten.

Welcher Markt auch immer gewählt wird, das wichtigste wird die zufriedenstellende Liquidität des Marktes sein. Von der einfachen Strukturierung hätte der M:access sicher eine gute Chance, wenn er als „Provinzbörse" die notwendige Liquidität schafft und es sich die Deutsche Börse nicht doch überlegt, einen neuen Neuen Markt zu schaffen.

Traut euch mehr, habt mehr Mut!

Standpunkt Unternehmer



Peter Rosenbeck, Vorstandsvorsitzender, Ident Technology AG, Wessling, www.ident-technology.com

Deutschland ist durch Innovationen groß geworden – mit Männern wie Daimler, Siemens, Nixdorf oder Dietmar Hopp (SAP) und vielen anderen. Heute hört man aber viel eher von Bill Gates, Larry Page (Google), Larry Ellison (Oracle). Unsere Innovationskraft, zusammen mit Tatkraft, Fleiß und Qualitätsbewußtsein, hat das „Wirtschaftswunder" ermöglicht. Doch der Erfolg hat uns träge gemacht, andere Nationen haben auf- und uns sogar überholt. Neue Arbeitsplätze entstehen nun in anderen Ländern.

Große Veränderungen werden von Menschen ausgelöst. Wo Sicherheitsdenken und Freizeit wachsenden Stellenwert gewinnen, kann keine Kultur der Neugründungen entstehen – doch genau das brauchen wir: eine neue Gründerzeit. Wenn wir uns auf unsere ureigenen Fähigkeiten besinnen, werden daraus Selbstsicherheit und frischer Wagemut erwachsen, um mit neuen Technologien, Dienstleistungen oder Verfahren im weltweiten Wettbewerb zu bestehen.

Entscheidend dafür ist das nötige Kapital, doch leider gibt es viel zu wenige Kapitalgeber. Innovative junge Unternehmen scheitern, weil sie keine Finanzierung erhalten oder unterfinanziert sind. Neue qualifizierte Arbeitsplätze bei uns entstehen aber nur, wenn neue Unternehmungen finanziert werden. Venture Capital kann wesentlich dazu beitragen, denn Kapital ist nur noch sehr schwer zu bekommen. Großkonzernen fehlt es häufig an Offenheit gegenüber jungen Firmen mit neuen Ideen. Staatliche Förderprogramme haben einen systemimmanenten Fehler: Viele Programme erfordern die Antragstellung vor Beginn des Projektes und haben dann meist mindestens sechs bis neun Monate Bearbeitungszeit – was aber machen die Unternehmensgründer in der Zwischenzeit?

Deshalb geht mein Appell an Gründer und Financiers: Traut euch mehr, habt mehr Mut! Wenn alle neuen Ideen nicht nur nach ihren Risiken, sondern auch nach ihren Chancen adäquat bewertet werden, dann wird es auch bald wieder aufwärts gehen.

Deal-Monitor

Von Mathias Renz

New Deals

Erste Finanzierungsrunden

7 Mio. Euro für ReVolt

Die ***TVM Techno Venture Management GmbH,*** München/Boston, ***Northzone Ventures,*** Oslo, ***Sofinnova Partners SA,*** Paris, und ***Viking Venture AS,*** Trondheim, haben sich mit insgesamt 7 Mio. Euro an der ersten Finanzierungsrunde der ReVolt Technology AS, Trondheim, einem Hersteller einer neuen Generation von wiederaufladbaren Lithium-Ionen-Batterien, beteiligt.

0,25 Mio. Euro für Moxom

Die ***SBG Sparkassenbeteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH,*** Barleben, hat sich mit 0,25 Mio. Euro an der Start-up-Finanzierung der Moxom Medical GmbH, Gräfenhainichen, beteiligt. Moxom ist ein Hersteller und Lieferant von Akupunkturnadeln für Anwender in aller Welt.

1. Finanzierungsrunde für e-sport

Die ***Aurelia Private Equity GmbH,*** Frankfurt, hat die erste Finanzierungsrunde der e-sport GmbH, Hamburg, gezeichnet. Der 2003 gegründete Anbieter von browserbasierten Manager- und Strategie-Spielen möchte mit Hilfe der Finanzierung die internationale Expansion vorantreiben und das Spieleportfolio weiter ausbauen.

Start-up-Finanzierung für N.I.C.

Die ***Saarländische Wagnisfinanzierungsgesellschaft mbH,*** Saarbrücken, hat sich an der Start-up-Finanzierung der N.I.C. – Nookandeh Institut für Naturstoffchemie GmbH, Homburg, beteiligt. N.I.C. betreibt die Suche nach Wirkstoffen, die ein hohes Potential bei der Bekämpfung von Zivilisationskrankheiten wie Krebs, Alzheimer und Herz- und Kreislauferkrankungen zeigen.

1. Finanzierungsrunde für Multi Orbital Systems

Die Technologiebeteiligungsgesellschaft ***Danube-Equity Invest-Management GmbH,*** Linz, ein Tochterunternehmen des Stahl- und Technologiekonzerns voestalpine AG, Linz, hat in einer ersten Finanzierungsrunde eine 7,5 %-Beteiligung an der Multi Orbital Systems GmbH, Naila, erworben. Darüber hinaus nvestierten die ***S-Refit AG*** und zwei nichtgenannte Investoren in den

Entwickler einer patentierten Reibschweiß-Technologie.

Zweite Finanzierungsrunden

Kapitalspritze für SIRS-Lab

Die ***bm-t beteiligungsmanagement thüringen GmbH,*** eine Tochter der Thüringer Aufbaubank, hat im Zuge einer Kapitalerhöhung ihren Anteil an der SIRS-Lab GmbH, Jena, von knapp 36 auf 49 % erweitert. Die im Januar 2000 gegründete SIRS-Lab entwickelt und produziert Diagnostika zur Frühdiagnose und Therapiekontrolle von Sepsis-Erkrankungen.

Follow-on-Finanzierungsrunden

10,35 Mio. Euro für Alno

Die ***IRE Beteiligungs GmbH,*** Schorndorf, hat sich im Zuge einer Kapitalerhöhung mit über 10,35 Mio. Euro am Küchenhersteller Alno AG, München, beteiligt. Alno gab hierzu rund 1,5 Mio. neue Aktien zum Ausgabepreis von 6,90 Euro aus, die von IRE, einem Unternehmen der Whirlpool Gruppe, gezeichnet wurden. Whirlpool hat damit die im Jahr 2003 erworbene Beteiligung erhöht. Die internationale Anwaltssozietät ***Ashurst,*** Frankfurt, beriet Alno bei der Strukturierung der Kapitalerhöhung.

6,5 Mio. Euro für 4SC

Die Münchner 4SC AG hat ihre vierte Finanzierungsrunde abgeschlossen. Die ***KfW Mittelstandsbank,*** Frankfurt, und ***Bayern Kapital Risikokapitalbeteiligungs GmbH,*** Landshut, beteiligten sich an dem Second Closing. Eine erste Kapitalerhöhung hatte bereits im Dezember vergangenen Jahres unter Beteiligung der Altinvestoren ***DVC Deutsche Venture Capital GmbH,*** München, ***3i Deutschland Gesellschaft für Industriebeteiligungen mbH,*** Frankfurt, ***BioM AG,*** Martinsried, und ***Mulligan BioCapital AG,*** Hamburg, stattgefunden. Das Gesamtvolumen der Finanzierungsrunde beträgt 6,5 Mio. Euro. Das Investment wird für den weiteren Ausbau der Produkt-Pipeline von 4SC verwendet.

1,5 Mio. Euro für Medical Intelligence

Die ***BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH,*** München, ***Bayern Kapital Risikokapitalbeteiligungs GmbH,*** Landshut, und die in die ***KfW Mittelstandsbank*** integrierte ***tbg Technologiebeteiligungsgesellschaft mbH,*** Frankfurt, haben sich mit insgesamt 1,5 Mio. Euro an der dritten Finanzierungsrunde der 1995 gegründeten Medical Intelligence Medizintechnik GmbH, Schwabmünchen, beteiligt. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt Systeme zur Patientenlagerung und -fixierung.

Expansionsfinanzierung für COMCO

Die ***eCapital New Technologies Fonds AG,*** Münster, als Lead-Investor und die ***S-VentureCapital Dortmund GmbH,*** Dortmund, haben sich mit einem siebenstelligen Betrag an der Expansionsfinanzierung des IT-Security-Spezialisten COMCO AG, Dortmund, beteiligt. COMCO hat ein Sicherheits-System entwickelt, das bislang unentdeckte interne Angriffe auf Unternehmensnetzwerke erkennt und unterbindet. Die Kanzlei ***Haarmann, Hemmelrath und Partner,*** Köln, zeichnete für die juristische Beratung der Investoren verantwortlich.

Kapitalerhöhung beim DCM DECOmetall

Die ***Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG,*** Linz, hat über ihre Tochter ***Invest Holding GmbH,*** Wien, die 10 %ige Kapitalerhöhung der DCM DECOmetall International Trading GmbH, Fürstenfeld, gezeichnet. DCM hat sich auf den Handel mit Erzen, Ferrolegierungen, Nobellegierungen und Metallen spezialisiert.

Buy-outs und Nachfolgelösungen

PPM übernimmt Jost-Gruppe

Das Private Equity-Unternehmen ***PPM Capital Ltd.,*** München/London, der Private Equity-Arm der Prudential plc., London, hat von der Alpha Beteiligungsberatung GmbH & Co. KG, Frankfurt für 320 Mio. Euro die Mehrheitsbeteiligung an der Jost-Werke GmbH & Co. KG, Neu-Isenburg, übernommen. Alpha hatte sich 1998 im Zuge eines LBOs an Jost beteiligt. Neben PPM hat sich auch das Managementteam im einstelligen Prozentbereich am Unternehmen beteiligt. Jost ist ein Hersteller von Komponenten für die Nutzfahrzeugindustrie. PPM Capital wurde bei der Transaktion von ***Deutsche Bank/DB Consult*** (M&A), ***PricewaterhouseCoopers*** (Finanzen, Steuern, Betriebswesen), ***Clifford Chance*** (Banking), ***Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom,*** Frankfurt, (Recht) und ***L.E.K. Consulting GmbH,*** München, (Strategie) beraten.

Arques übernimmt Evotape

Die ***Arques Industries AG,*** Starnberg, hat im Zuge eines MBOs 89 % der Unternehmensanteile am italienischen Klebebandproduzenten Evotape S.p.A., San Pietro Mosezzo, erworben. Die restlichen Anteile gehen an das Arques Beteiligungsmanagement. Evotape ist ein Hersteller von Packklebebändern.

Secondary Buy-out bei BHS

Die ***Halder Beteiligungsberatung GmbH,*** Frankfurt, hat die BHS Getriebe GmbH, Sonthofen, im Rahmen eines Secondary Buy-out von der EquiVest GmbH & Co Beteiligungs KG, München, erworben. BHS ist ein Hersteller von Turbogetrieben. Halder wurde von der ***AON Jauch & Hübener GmbH,*** Frankfurt, (Insurance Due Diligence), ***ERM GmbH,*** Frankfurt, (Environmental Due Diligence), ***Ernst&Young AG,*** Frankfurt, (Financial- und Tax Due Diligence), ***L.E.K. Consulting GmbH,*** München, (Market Due Diligence), ***Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA,*** Köln, (M&A), ***Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom,*** Frankfurt, (Legal Due Diligence), beraten. Die ***Drueker & Co. GmbH*** fungierte als Financial Advisor von EquiVest.

Unternehmenskäufe durch PE-Gesellschaften

KarstadtQuelle verkauft Golf House an Arques

Die KarstadtQuelle AG, Essen, hat im Zuge ihres Desinvestitionsprogrammes ihren 74,9 %igen Anteil an der Fachhandelskette Golf House Direktversand GmbH, Hamburg, an den Finanzinvestor ***Arques Industries AG,*** Starnberg, verkauft. Die restlichen Anteile verbleiben beim Hamburger Privatinvestor Manfred Baumann. Golf House ist ein Anbieter von Golfartikeln in Deutschland und Spanien.

PPM übernimmt BST

Die ***PPM Capital Ltd.,*** München/London, übernimmt vom Unternehmensgründer Johann Berger die Mehrheitsbeteiligung an der Airbag-Sparte der BST Berger Safety Textiles GmbH & Co. Holding KG, Maulburg. BST ist ein Hersteller von Airbags und Airbagtextilien für die Automobilindustrie. Der Kaufpreis, der in Kombination von Eigenkapital und gestellten Bankdarlehen erbracht wird, beläuft sich auf rund 125 Mio. Euro.

Clariant verkauft CABB

Die Clariant AG, Muttenz, hat ihre Geschäftseinheit Clariant Acetyl Building Blocks GmbH & Co. KG (CABB) zum Preis von 48 Mio. Euro an den von der ***Gilde Investment Management BV,*** Utrecht/Paris/Zürich, verwalteten Gilde Buy-out Fund verkauft. CABB, gegenwärtig Teil der Division Life Science Chemicals von Clariant, stellt Produkte auf Basis der Chlor- und Acetylchemie her. Wichtigstes Produkt ist Monochloressigsäure. Clariant wurde beim M&A-Prozeß von der ***HBB Capital Advisers GmbH,*** Frankfurt, beraten. Rechtsfragen klärte ***Baker & McKenzie LLP,*** Frankfurt.

MBO bei Argenta

Die ***Advent International GmbH,*** Frankfurt, hat 65 % an der italienischen Gruppo Argenta, Mailand, erworben. Die restlichen Anteile halten das italienische PE-Unternehmen ***PM & Partners,*** Mailand, sowie das Management. Verkäufer waren die italienischen Beteiligungsgesellschaften Quadrivio SGR SpA, Mailand, und San Paolo IMI Private Equity, Turin, die das Unternehmen 2003 im Zuge eines MBOs übernommen hatten. Argenta ist ein Hersteller und Betreiber von Verkaufsautomaten.

Exits

Bridgepoint verkauft autinform

Die Haitec AG, München, hat einen Investitions- und Transaktionsvertrag mit dem PE-Unternehmen ***Bridgepoint Capital Ltd.,*** London/Düsseldorf, unterzeichnet, wonach Haitec die autinform AG, Wiesbaden, zu 100 % von Bridgepoint Capital erwirbt und als selbständige Tochtergesellschaft in die Haitec AG eingliedert. autinform hat sich u.a. auf die Implementierung von SAP-Systemen spezialisiert. Die beabsichtigte Einbringung von autinform in die Haitec AG soll als Sacheinlage gegen Ausgabe von 2,225 Mio. neuen Aktien durchgeführt werden. Damit würde Bridgepoint mit einem Anteil von über 20 % neuer Großaktionär von Haitec.

BPE verkauft Phoenix Xtra Print

Die ***BPE Private Equity GmbH,*** Hamburg, hat ihre Anteile an der Phoenix Xtra Print GmbH, Waltershausen/Hamburg, an die ContiTech AG, Hannover, verkauft. Phoenix Xtra gehörte früher zur Phoenix AG und wurde im Rahmen eines MBOs im Jahr 2001 von dem Management und einem von BPE Private Equity verwalteten PE-Fonds übernommen. Phoenix Xtra ist, wie auch Conti Tech, ein Hersteller von Drucktüchern. Drucktücher werden als Verbrauchsartikel im Offsetdruck gebraucht, um z.B. Zeitungen und Zeitschriften, aber auch Verpackungen zu bedrucken.

Exit für GEP

Die chinesische Industriegruppe Sinomem Technology Co. Ltd., Xiamen (Singapur), hat den deutsch-österreichischen Membranhersteller Microdyn-Nadir GmbH, Wiesbaden, übernommen. In einem ersten Schritt wurden 50 % der Unternehmensanteile von der ***Performance Achievement Invest Beteiligungs AG,*** Wien, dem Mittelstandsfonds der ***Global Equity Partner Beteiligungs-Management AG (GEP),*** Wien, verkauft. Die verbleibenden Anteile sollen dann zu einem späteren Zeitpunkt übernommen werden. Microdyn-Nadir hat sich auf Filtrations- und Separationsaufgaben von Abwässern aller Art spezialisiert.

Permira verkauft Leica Microsystems

Die ***Permira Beteiligungsberatung GmbH,*** Frankfurt, hat ihre Anteile an der Leica Microsystems Semiconductor GmbH, Wetzlar an den US-Konzern Danaher verkauft. Der Kaufpreis für den Hersteller von Mikroskopen, Medizintechnik und Systemen für Halbleitertechnik entspricht einem Unternehmenswert von rund 450 Mio. Euro, darin sind die übernommenen Schulden, Pensionsverpflichtungen und Transaktionskosten enthalten, die Barmittelbestände von Leica Microsystems abgezogen. Leica Microsystems hatte im vergangenen Jahr mit rund 3.700 Beschäftigten einen Umsatz von 530 Mio. Euro erzielt. Permira hatte das Unternehmen für 461 Mio. Euro von der Leica Holdings BV gekauft.

Exit für GEP

Eine Investorengruppe unter Führung des von der ***ECM Equity Capital Management GmbH,*** Frankfurt, gemanagten Fonds ***German Equity Partners BV,*** Frankfurt, hat die Spectro Beteiligungsgesellschaft mbH, Kleve, und deren Tochtergesellschaften für einen Kaufpreis von 80 Mio. Euro an das US-Unternehmen Ametek Inc., Paoli, veräußert. Spectro ist ein Anbieter auf dem Gebiet der optischen Emissions- und Röntgenfluoreszenz-Spektrometrie.

Exit für 3i und Viewpoint

Die kanadische Hummingbird Ltd., Toronto, hat 100 % der Anteile des Software-Unternehmens RedDot Solutions AG, Oldenburg, für insgesamt rund 44 Mio. Euro von der Gründerfamilie Metger sowie den PE-Gesellschaften ***ViewPoint Capital Partners GmbH,*** Frankfurt, und ***3i Gesellschaft für Industriebeteiligungen mbH,*** Frankfurt, die sich im Zuge einer Expansionsfinanzierung beteiligt hatten, übernommen. RetDotSolutions wird unverändert als eigenständiges Unternehmen unter Leitung des Gründers Niels Metger weitergeführt werden. Das Unternehmen ist ein Anbieter von ECM-Lösungen für den Mittelstand.

Exit bei Trados

Die ***AdAstra Erste Beteiligungs GmbH,*** München, die ***Hg Capital GmbH,*** Düsseldorf/London, die ***Wachovia Capital Partners Corporation,*** Charlotte (USA), und die ***Sequoia Capital Vertriebsgesellschaft mbH,*** München/Menlo Park, haben ihre Anteile an der Trados Inc., Sunnyvale (USA)/Stuttgart, an die SDL plc., Berkshire (Großbritannien), verkauft. Der Gesamtkaufpreis soll bei ca. 60 Mio. US-$ liegen und in bar sowie in Form von SDL-Aktien beglichen werden. Trados ist ein Anbieter von Translation Memory Software und Lokalisierungslösungen, die global operierenden Unternehmen bei der Automatisierung von Übersetzungs- und Lokalisierungsprozessen von Enterprise Content helfen.

Arques trennt sich von Schierholz Translift

Das Beteiligungsunternehmen ***Arques Industries AG,*** Starnberg, hat den Spezialanlagenbauer Schierholz Translift-Gruppe, Bremen, an zwei Investorengruppen verkauft. Im Zuge eines MBOs übernahmen leitende Angestellte der Louis Schierholz GmbH, Bremen, 94 % der umsatzstärksten Gesellschaft der Gruppe. Die zweitgrößte Gesellschaft, die Schierholz Translift Schweiz AG, wurde an die AIK Alpenländische Industriekapital AG, Schweiz, verkauft. AIK erwarb zudem die beiden kleineren Gesellschaften Digitron Translift S.A.S., Frankreich, sowie die britische Digitron Translift Ltd. Das Geschäft von Schierholz konzentriert sich auf Lösungen zur Automatisierung des innerbetrieblichen Materialflusses. Die gesamte Transaktion wird für den Arques Konzern nach eigenen Angaben einen positiven Ergebnisbeitrag in Höhe von ca. 4 Mio. Euro bewirken.

Börsengang von TopoTarget

Das in Kopenhagen ansässige Biopharmaunternehmen TopoTarget A/S, ein Portfolio-Unternehmen der ***DVC Deutsche Venture Capital GmbH,*** München, ist seit dem 10. Juni an der Kopenhagen Stock Exchange (KFX) notiert. Die Aktienemission war mehr als sechsfach überzeichnet. 11,5 Mio. Aktien wurden zu einem Kurs von 3,02 Euro ausgegeben. Damit betrug das Emissionsvolumen 34,7 Mio. Euro. TopoTarget hat sich auf die Forschung und Entwicklung von Small Molecules-Wirkstoffen gegen Krebs spezialisiert.

Permira verkauft Grammer

Die von der ***Permira Beteiligungsberatung GmbH,*** Frankfurt, beratenen Fonds haben 83 % der Anteile des Automobilzulieferers Grammer AG, Amberg, die von der Grammer Holding GmbH, Amberg, und der SV Holding GmbH, Frankfurt, gehalten wurden, an die Deutsche Bank AG, Frankfurt, veräußert. Die Deutsche Bank plant, die rund 8,7 Mio. Anteilsscheine umgehend institutionellen in- und ausländischen Investoren anzubieten.

Anzeige

nano europe
fair & conference

NanoEurope 2005
Messe & Konferenzen 13.–15. September 2005 St.Gallen/CH
3. Veranstaltung

Messe – Europas Messe Nr. 1 für Produkte und Innovationen in Nano- und Mikrotechnologie.

Konferenzen – Innovationen für Wissenschaft und Forschung. Trends in industriellen Anwendungen. Investieren im Nano-Bereich. Themen: Nano Conference, Nano Coating Days, Nano Materials, Nano Textiles, Nanotechnology for Investors, Nano Regulation.

Matching Center und Seed-Breakfast – neue Ideen und Einblicke für die Finanz-Community.

www.nanoeurope.com – Die Zukunft der Nanofair.

Gold Sponsor
WEIDMANN PLASTICS TECHNOLOGY
unaxis

Tickets and reservations: www.nanoeurope.com, info@nanoeurope.com

Exit für Carlyle

Der PE-Fonds ***Carlyle Europe Venture Partners,*** Frankfurt/ London, hat seine Beteiligung an dem Medien-Dienstleister Inmedia Communications Ltd., Gerrards Cross (Großbritannien), für 98 Mio. Euro an die Arqiva Ltd., ehemals NTL Broadcast, Winchester/Hampshire (Großbritannien), verkauft.

GLSV veräußert Glycart

Ein Investorenkonsortium bestehend aus ***Global Life Science Ventures GmbH,*** München/Zug/London, ***Gilde Investment Management,*** Utrecht, ***DVC Deutsche Venture Capital GmbH,*** München, ***ABN AMRO Capital Gesellschaft für Beteiligungsberatung GmbH,*** Frankfurt am Main, ***Quester Capital Management,*** London, ***BioMedinvestor AG,*** Basel, und ***Novartis Venture Fund,*** Basel, hat seine Unternehmensanteile an der Glycart Biotechnology AG, Schlieren-Zürich, für 150 Mio. Euro an die F. Hoffmann-La Roche AG, Basel, veräußert. Glycart wurde 2000 durch eine Ausgliederung aus der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH), Zürich, gegründet und arbeitet an der Entwicklung sowie Vermarktung einer neuen Antikörperprodukt-Generation auf der Grundlage seiner patentierten GlycoMAbTM-Technologie. Die Transaktion wurde von ***ABN AMRO Bank N.V.,*** Amsterdam begleitet.

Exit für Montagu

Die ***Montagu Private Equity GmbH,*** Düsseldorf/London, hat ihren Anteil an der Actaris Zähler & Systemtechnik GmbH, Hameln, einem Hersteller von Zählersystemen zur Verbrauchsmessung, an den Investmentfonds LBO France, Paris, veräußert. Das Transaktionsvolumen wurde nicht veröffentlicht. LBO France erwarb eine Mehrheitsbeteiligung, die übrigen Anteile werden vom bestehenden Management gehalten, das die Geschicke des Unternehmens auch nach der Transaktion leiten wird.

Fund-News

BayTech sammelt 86 Mio. Euro ein

Die ***BayTech Venture Capital Beratungs GmbH*** meldet das erste Closing ihres Early Stage-Fonds BayTech Venture Capital Fonds II bei einem Fondsvolumen von 86 Mio. Euro. Etwa ein Viertel der Gelder soll in Life Science-Unternehmen aus Westeuropa fließen, der größere Anteil in den Technologiesektor. Für Deutschland sind etwa 60 bis 65 % des Fonds, der ein Volumen von 100 bis 120 Mio. Euro erreichen soll, reserviert. Knapp zwei Drittel der eingeworbenen Mittel kommen von deutschen Banken und Versicherungen. Lead-Investor war die ***BayernLB,*** München.

Wellington schließt WP III Technology

Die ***Wellington Partners Venture Capital GmbH,*** München, meldet für ihren Fonds WP III Technology, das Final Closing. Mit Erreichen des selbstgesetzten Limits von 150 Mio. Euro konnte Wellington das ursprüngliche Ziel von 120 Mio. Euro noch übertreffen. Zu den Investoren des Fonds zählen neben dem ***European Investment Fund*** als Cornerstone-Investor u.a. ***Access Capital, AGF Private Equity, AlpInvest, CDC, Global Vision – MPC, Messerschmitt Stiftung, National Innovation Fund of Kazakhstan, Swiss Re, VCM, VenCap, von Braun & Schreiber, Westfälische Provinzial*** sowie die ***Württembergische Versicherung.***

RWE Dynamics übernimmt RWE Venture Capital Fonds

Das Team der ***RWE Dynamics Venture Capital Management GmbH,*** München, hat zum 1. Juli von der RWE AG, Essen, das Portfolio des RWE Venture Capital Fonds übernommen. Auch in der neuen Fondsstruktur soll die Kooperation auf operativer Ebene mit RWE fortgesetzt werden. RWE will sich in Zukunft stärker auf seine Kernaktivitäten konzentrieren. Der nun unter dem Namen Dynamics Venture Capital Fund laufende Fonds umfaßt sieben Unternehmen, die vor allem innovative Produkte zur Energiegewinnung entwickeln.

Dritter Fonds von Montagu

Die ***Montagu Private Equity GmbH,*** Düsseldorf/London, hat ihren dritten Eigenkapitalfonds für europäische Investments aufgelegt. Der Montagu III besitzt ein Volumen von rund 2,3 Mrd. Euro. Montagu konzentriert sich auf Unternehmen in attraktiven Nischenmärkten mit Wachstumspotential und stabiler Ertragskraft in der verarbeitenden Industrie sowie der Konsumgüter- und der Dienstleistungsbranche. Als Placement Angels fungierten die ***HSBC-Gruppe, Deloitte*** und ***Guggenheim***.

„Partner für Innovation" starten High-Tech-Gründerfonds

Der neue High-Tech Gründerfonds „Partner für Innovation" kann in Kürze starten, nachdem der Bundestag die nötigen Bundesmittel in Höhe von 240 Mio. Euro inzwischen vollständig freigegeben hat. Neben dem Bund zählen KfW-Bankengruppe, Frankfurt, BASF AG, Ludwigshafen, Telekom AG, Bonn und die Siemens AG, München, zu den Ivestoren. Der Fonds soll von einer eigenständigen Managementgesellschaft gemanagt werden. Als Geschäftsführer fungiert Dr. Michael Brandkamp, vormals stellvertretender Geschäftsführer der KfW-Tochter tbg Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH, Bonn. In Anlehnung an die Industriepartner BASF, Siemens und Deutsche Telekom sind bislang drei Investitionskomitees mit den Schwerpunkten „Material Sciences und Life Sciences", „IT, Automation und optische Technologien" sowie „Telekommunikation und Medien" geplant.

Der Deal-Monitor entsteht mit freundlicher Unterstützung des

BVK Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V.

Events

Datum & Ort	Veranstalter	Event
01.09.2005 Olympia-Stadion Eingang Südtor, Berlin	CatCap www.catcap.de	***„VentureLounge“:*** Themen u.a.: Media, IT & Games. Eintrittspreis: 55 Euro bis 90 Euro.
05.-09.09.2005 Schloss Mickeln Düsseldorf	VentureMarketForum www.venture-market.de	***„Gründungsmanagement“:*** Themen u.a.: Vermittlung theoretischer Kenntnisse zum Aufbau eines Unternehmens. Kosten: 290 Euro.
12.09.2005 Hotel Oeschberghof Donaueschingen	Lösung h² www.loesung-h-quadrat.com	***„Nanotechnologie für Anleger & Investoren“:*** Themen u.a.: Daten & Fakten zur Nanotech Community und Investmentmöglichkeiten, Direkte Beteiligung, VC und Inestmentfonds. Eintritt: 280 Euro, BAND-Mitglieder 250 Euro.
13.-15.09.2005 Messe Gelände St. Gallen	Lösung h² & Olma Messen www.nanoeurope.com	***„NanoEurope 2005“:*** Fachmesse mit Equity Matching Center und Seed-Breakfast, servicegestützte One-to-One-Plattform insbesondere für Frühphasenengagements. Kosten: 120 Euro.
22.-24.09.2005 Halle Münsterland Münster	CeNTech GmbH www.nanobio-europe.de	***„NanoBio-Europe 2005“:*** Zusammenschluß der NanoBioTec und der NanoBiotechnologies X-France u.a. mit Workshops & Industrieausstellung. Preis: 900 Euro, Studenten: 150 Euro.
04.-05.10.2005 Swissotel Zürich	Sachs Associates www.sachsforum.com	***„Biotech in Europe Investor Forum“:*** Panel-Diskussionen zu den wichtigsten wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Entwicklungen sowie Finanz- und Investmenttrends sowie Unternehmenspräsentationen von Biotechs. Kosten: 1.495 Euro

Anzeige

DEUTSCHLANDS ERSTES MAGAZIN FÜR



- PRIVATE EQUITY
- BUY-OUTS
- M&A
- FINANZIERUNG
- WACHSTUM
- GRÜNDERKULTUR

Starten Sie Ihr Abonnement jetzt, und Sie erhalten die große Sonderausgabe „Mittelstandsfinanzierung 2005“ (132 Seiten, ca. 50 Fachbeiträge und Interviews, Einzelpreis 14,80 Euro) gratis dazu!



KENNENLERN-ABONNEMENT

❑ Ja, ich möchte das monatliche **VentureCapital Magazin** gerne testen und nehme Ihr Kennenlern-Abonnement an. Bitte senden Sie mir die kommenden zwei Ausgaben sowie die Sonderausgabe „Mittelstandsfinanzierung 2005“ zum attraktiven Sonderpreis von 10,- Euro (statt 39,80 Euro) zu. Überzeugt mich die Qualität des Magazins, beziehe ich das VentureCapital Magazin anschließend zum Preis von 148,- Euro pro Jahr (12 Ausgaben zzgl. ein bis zwei Sonderausgaben jährlich). Andernfalls kündige ich mein Kennenlern-Abonnement bis zwei Wochen nach Erhalt der zweiten Ausgabe, und mir entstehen keine weiteren Verpflichtungen.

Name, Vorname: .....

Postfach/Straße: .....

PLZ, Ort: .....

Telefon: ..... Fax: .....

eMail-Adresse: .....

Ort und Datum: ..... 1. Unterschrift: .....

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

VC 8/05

Ort und Datum: ..... 2. Unterschrift: .....

Coupon bitte einsenden an:
GoingPublic Media AG · Bahnhofstr. 26 · 82515 Wolfratshausen
Telefon: 08171-419650 · **Fax-Order: 08171-419656**
oder online unter **www.venturecapital.de/abo**

Ausblick

Das VentureCapital Magazin 09/2005 erscheint am 26.August

Schwerpunktthema: LBOs/ Mezzanine Capital

Investment
– Die neuen EVCA-Guidelines – was steckt dahinter?

Markt
– PwC MoneyTree 2/2005
– BVK-Statistik für das zweite Quartal 2005
– Executive Talk mit Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender EKU Kulmbacher Brauerei/Reichel Bräu



Entrepreneurship
– Business Angel-Netzwerke im Portrait: Das Venture Forum Neckar (VFN)

VentureCapital Magazin

Impressum

6. Jahrgang 2005, Nr. 8

Verlag: GoingPublic Media AG, Bahnhofstr. 26, 82515 Wolfratshausen Tel.: 08171-419650, Fax: 08171-419656, eMail: info@goingpublic.de, Internet: www.venturecapital.de

Redaktion: Karim Serrar (Chefredakteur), Mathias Renz (Project Manager), Volker Deibert, Anselm Müller, Silke Schneider

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Klaus Dierkes, Dr. Bernd Geiger, Michael Keller, Bernd Luxa, Patrick Meidel, Dirk Niebel, Gerald Oertel, Peter Rosenbeck, Thomas Stach, Georg von Stein, Falk F. Strascheg, Syra Thiel, Ralf Thielemann, Andreas Uhde

Gestaltung: Silke Schneider

Bildredaktion: Anselm Müller, Silke Schneider

Anzeigen: An den Verlag. Gültig ist Preisliste Nr. 9 vom 1. Dezember 2002

Anzeigenleitung: Karin Hofelich, Tel.: 08171-419636, Fax 08171-419656

Erscheinungstermine 2005: 26.08. (09/2005), 30.09. (10/05), 28.10. (11/05), 25.11.(12/05), 16.12. (01/06); Sonderausgaben: 09.07. (Tech-Guide 2005), 22.10. (Start-up 2006)

Preise: Einzelpreis 12,50 Euro, Jahresabonnement (12 Ausgaben zzgl. ein bis drei Sonderausgaben) 148,00 Euro (inkl. Versandkosten und 7 % Mehrwertsteuer)

Abonnementverwaltung: GoingPublic Media AG, Bahnhofstr. 26, 82515 Wolfratshausen, Tel.: 08171-419650, Fax: 08171-419656, abo@venturecapital.de, www.venturecapital.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 unaufgefordert eingesandten Beiträgen behält sich die Redaktion Kürzungen oder Nichtabdruck vor.

Nachdruck: © 2005 GoingPublic Media AG, Wolfratshausen. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

ISSN 1611-1710, VKZ B 53974

Unternehmens-Index

3i	12,18,51,53	Danube Equity	50	IRE	51	SBG Sachsen Anhalt	50
ABN Amro	54	dortmund-project	58	IVC	8	SCM	26,58
AdAstra	53	DVC	51,54	KfW	51,54	Stach's Kommunikation	16
Advent	52	eCapital	51	Kleiner Perkins	7	Star Private Equity	24
Apax	7	ECM	53	Luther Menold	6	start2grow	40
arccure	58	Ernst & Young	6,33,46	MineOX	48	tbg	42,52
Arques	52,58	EQT	58	Montagu	54	Travers Smith	34,35,36
Ashurst	51	Equita	58	MPC	23	Triangle Venture	27
Auda	24	Forum Kiedrich	44	Mulligan	51	Trumpf Gruppe	28
Aurelia	50	FTI	6	Nord Holding	58	TVM	12,50
BayBG	51	GEP	53	Novartis Venture	54	UK Trade & Investment	47
Bayern Kapital	51	Gilde	52,54	NRW Bank	58	VCM	22
Baytech	11,54	GLSV	54	Permira	8,53,54	VCP	23
BioM	51	Halder	18,52	PPM Capital	51	Versatel	7
bm-t	51	HG Capital	53	RWB	23	Viewpoint	53
BPE	52	Ident Technology	50	RWE Dynamics	54	WestLB	58
Bridgepoint	52	IDS Scheer	45	Saarländische Wagnis-finanzierungsges.	50	Wilmer Cutler Pickering Hale & Dorr	38,58
BV Group	20	IfM	6	Sächsische Aufbaubank	40	Wolfsburg AG	25
Carlyle	54	Invest Holding	51				



Zitat des Monats:

„Weist man Topmanager-Gehälter einzeln aus, steigen sie um 50 %, weil jeder mehr verdienen möchte als der andere."

Jacob Wallenberg, Chairman der Investor AB über Vorstandsbezüge

People





Ulrich Schröder (oben) wird neuer Vorstandsvorsitzender der NRW.Bank, der Förderbank des Landes Nordrhein-Westfalen. Er löst damit ***Bernd Lüthje (unten)*** ab, der sich aus Altersgründen zurückzieht. Schröder war seit 1983 bei der Düsseldorfer WestLB tätig, aus der im August 2002 die NRW.Bank als eigenständiges Institut hervorgegangen ist.

Thomas Mang, Präsident des Sparkassenverbandes Niedersachsen, und ***Henrik Bujak,*** Gründer der niederländischen UPM-Gruppe, sind neue Mitglieder des Aufsichtsrates der Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH, Hannover. Mang tritt die Nachfolge des langjährigen Vorstandsvorsitzenden der Kreissparkasse Hildesheim, ***Dr. Hubertus Haller,*** an. Bujak tritt an die Stelle des im Januar verstorbenen Weinheimer Unternehmers ***Vincenz Wagner.***

Curtis L. Mo ist neuer Leiter des Büros in Palo Alto der internationalen Anwaltssozietät Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr. Mo, der zuvor für Weil, Gotshal & Manges LLP tätig war, wird künftig junge Wachstumsunternehmen sowie große Aktiengesellschaften, Investmentbanken und VC-Fonds aus der Technologie- und Life Science-Branche beraten.

Die Schweizer SCM Strategic Capital Management AG, Zollikon hat ihr Due Diligence-Team um ***Suen Yan Leung*** verstärkt. Als Senior Analyst verantwortet er die Projektverhandlungen von Private Equity- und Real Estate-Anlageprogrammen. Vor seinem Engagement bei SCM war der Jurist als Senior Investment Manager bei der AXA Private Equity, Paris, tätig.

Marcus Brennecke übernimmt zum 1. September die Leitung des Münchner Büros der schwedischen EQT Partners AB, Stockholm, und wird damit für das Deutschland-Geschäft verantwortlich. Brennecke, der seit Jahresbeginn als Partner bei EQT in Stockholm tätig ist, folgt dem bisherigen Deutschland-Chef ***Bjørn Høi Jensen,*** der dem Münchner Büro auch weiterhin beratend zur Seite stehen wird. ***Hans Moock (Foto),*** ehemaliger Partner von EQT Partners in München, hat das Unternehmen dagegen Ende Juni verlassen. Moock steht jetzt in Diensten der Equita Management GmbH, Bad Homburg, der PE-Gesellschaft unter dem Dach der Harald Quandt Holding.





Seit dem 1. Juli 2005 verstärkt ***Ralph Teunissen*** als Chief Executive Officer die Geschäftsführung der arccure technologies GmbH, Lippstadt, eines Portfolio-Unternehmens der 3i Gesellschaft für Industriebeteiligungen mbH, Frankfurt, und der Partech Technologies SA, Paris. Teunissen soll insbesondere die weitere strategische Entwicklung des Technologie-Unternehmens im Bereich „Plastic Electronics" vorantreiben. Zuletzt trug Teunissen als Vorstandsmitglied der technotrans AG, Sassenberg, die Verantwortung für die weltweiten Vertriebs- und Marketingaktivitäten.



Pascal Ledune ist neuer Kommunikationschef der Wirtschaftsförderung Dortmund. Der bisherige Pressesprecher des dortmund-project übernimmt damit als neuer Leiter der Standortkommunikation die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für alle drei Geschäftsbereiche der neustrukturierten Wirtschaftsförderung: das dortmund-project, das Dienstleistungszentrum Wirtschaft (DLZW) und die Kooperationsstelle Arbeit und Region.

Dr. Stefan Gros ist neuer CFO der Beteiligungsgesellschaft Arques Industries AG, Starnberg. Dr. Gros war zuletzt Chief Financial Officer der Agip Deutschland GmbH und Vorstand der Südpetrol AG, wo er unter anderem umfassende Erfahrungen im internationalen und börsennotierten Umfeld erwarb.