

VentureCapital

www.vc-magazin.de

Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur



Private Equity an der Börse

Breite Investitionsmöglichkeiten auch
im deutschsprachigen Raum

**Investmentchance für
Jedermann?**

GELISTETE BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN
NOTIEREN TEILS DEUTLICH UNTER NAV

**Private Equity-Dachfonds
für Privatanleger**

TROTZ PLATZIERUNGSRÜCKGANG
GROSSE AUSWAHL

**Eine Schnaps-
idee?**

AURELIUS WILL GETRÄNKE DER
BERENTZEN-BRENNEREI VERJÜNGEN



Hier
drin:
Geld von der
NRW.BANK

Wir stärken Ihr Eigenkapital.

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



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Editorial

Jetzt oder nie!



Andreas Uhde, Chefredakteur

Die Möglichkeiten, bereits mit kleinen Beträgen in die Anlageklasse Private Equity einzusteigen, sind vielfältig. Investoren haben die Auswahl zwischen geschlossenen Fonds, die sich direkt an ausgewählten Unternehmen beteiligen (siehe S. 36-37), und solchen, die das Geld an Zielfondsmanager weiterreichen, die ansonsten nur Institutionen oder vermögenden Family Offices offen stehen (siehe S. 50-51). Alternativ können Anleger über die Börse Aktien von Schwergewichten wie 3i oder Blackstone erwerben (siehe S. 44-45) oder allein im deutschsprachigen Raum unter einem guten Dutzend an Venture Capital-Gesellschaften wählen, deren Anteilscheine ebenfalls börsennotiert sind (siehe S. 14-18). Komplettiert wird das Spektrum von börsennotierten Private Equity-Dachfonds und Zertifikaten (ebenfalls S. 14-18), wobei letztere – anders als Aktien – selbst bei Erwerb bis Ende 2008 und Verkauf nach mindestens einem Jahr mit der Abgeltungssteuer belegt werden und damit aktuell vergleichsweise unattraktiv sind.

Wie jede andere Geldanlage mit hohen Renditeaussichten ist auch Private Equity mit Risiken behaftet. Die Bewertungskennziffern zahlreicher börsennotierter Gesellschaften sind jedoch so attraktiv wie lange nicht mehr: Die Marktkapitalisierung einiger im Zuge der Finanzkrise von den Anlegern abgestraften Beteiligungsfirmen liegt bis zu 50% unterhalb ihres Nettovermögenswertes (Wert des gesamten Anlagevermögens abzüglich Verbindlichkeiten). Sofern das Anlagevermögen – in erster Linie

die gehaltenen Unternehmensbeteiligungen – nicht drastisch zu hoch bewertet ist, werden sich die Aktienkurse mittelfristig wieder dem Nettovermögenswert je Aktie annähern.

Wer unter den bestehenden Beteiligungen der Private Equity-Gesellschaften noch die ein oder andere böse Überraschung vermutet und dieses Segment daher meiden möchte, kann mit geschlossenen Fonds am Aufbau eines neuen Portfolios partizipieren. Auch hierfür dürfte der Zeitpunkt günstig sein: Im Venture Capital-Bereich ist Kapital knapp, so dass die Unternehmensbewertungen im Zuge von Finanzierungsrunden im deutschsprachigen Raum aus Sicht der Investoren attraktiv sind. Im Private Equity-Sektor gelingt die Übernahme von mittelgroßen Unternehmen (Buyouts) dank der Finanzkrise ebenfalls wieder zu niedrigeren Bewertungen, wobei der Wettbewerb nach wie vor relativ hoch ist. ■

Viele inspirierende Momente beim Streifzug durch das auch Privatanlegern zugängliche Private Equity-Universum wünscht

andreas.uhde@vc-magazin.de

**Die Rating-Studie
„Private Equity-Dachfonds
2008“
erscheint im Oktober.**

International platform for technology and
know-how transfer in nanotechnology

6th NanoEurope 2008

**Congress & Exhibition, St.Gallen
(Switzerland), September 16 – 17, 2008**

European Congress and Exhibition for
Nanotechnology Practice and Know-
ledge – Top International Speakers and
Specialist Public from over 40 Countries

Unique Networking Platform for Busi-
ness, Science and Authorities

Congress Overview 2008

- Commercialization Strategies and Investment Know-how for Managers
- Multifunctional Textiles
- Nano-based Electronic and Sensor Systems
- Systems with Functionalized Surfaces and Structures
- 4th International NanoRegulation Conference on Voluntary Measures in Nano Risk Governance, including International Nano Stakeholder Dialog

Registration and information
www.nanoeurope.com
info@nanoeurope.com

Platinum Sponsor

CREDIT SUISSE

Gold Sponsor

oerlikon

1,154 Mrd. € Zeichnungskapital von
44.946 Anlegern
747 Mio. € Committed Capital an
84 Zielfonds auf
5 Kontinenten

Sie wollen mehr wissen?

Besuchen Sie uns im Internet:

www.rwb-ag.de



RWB

Spezialist für Private Equity

- 3 Editorial**
Jetzt oder nie!

Auslese

- 8 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 14 Private Equity an der Börse**
Breite Investitionsmöglichkeiten auch im deutschsprachigen Raum

Märkte & Zahlen

- 20 „Wir müssen kein Fundraising betreiben und können uns voll auf das Portfolio konzentrieren“**
Interview mit Karsten Haesen und Dr. Stephan Beyer von der Ventegis Capital AG sowie Felix Goedhart von der Capital Stage AG

- 24 Menschen & Macher: Matthias Kues**
Teil 24 der Serie

- 26 Private Equity übergewichtet**
Was amerikanische Universitätsstiftungen erfolgreich anders machen

- 30 Executive Talk:**
„Je größer und animierter, desto mehr wird geklickt“
Interview mit Ulrich Schmidt, Vorstandsvorsitzender ad pepper media N.V.

- 34 Das erste Halbjahr 2008 in Zahlen**
Venture Capital-Geber bevorzugten Cleantech, Biotech und Internet

Early Stage & Expansion

- 36 Weltweit investieren**
Geschlossene Fonds für Privatanleger ermöglichen Direktbeteiligungen an heimischen Unternehmen ebenso wie an Immobilienprojekten in Indien



- 14 Private Equity an der Börse**
Breite Investitionsmöglichkeiten auch im deutschsprachigen Raum

Die Möglichkeiten, über börsennotierte Aktiengesellschaften, Dachfonds oder Derivate am Erfolg renommierter Private Equity-Investoren zu partizipieren, sind inzwischen überaus vielfältig und nehmen kontinuierlich zu. Eine Diversifizierung in diesen Bereich ist bereits mit geringen Beträgen problemlos möglich. Allein über ein Dutzend Venture Capital-Gesellschaften buhlt um die Gunst kleinerer und größerer Anleger.



- 44 Investmentchance für Jedermann**
Börsennotierte Private Equity-Gesellschaften notieren teils deutlich unter NAV

Vorbei die Zeit, als Private Equity ausschließlich institutionellen Anlegern und solventen Privatiers vorbehalten war. Immer mehr der sonst so verschlossenen Firmenaufkäufer drängen selber an die Börse. Manche von ihnen können sogar auf über zwei Jahrzehnte Erfahrung am Kapitalmarkt verweisen. Dabei geben die USA und Großbritannien auch unter den börsennotierten Private Equity-Gesellschaften den Ton an. Ein Blick ins Ausland.

- 38 Investor im Portrait: Die Opportunisten**
Teil 87: Impera Total Return AG

- 40 Von Spielregeln und Geschäftsbedingungen**
Nutzungsbedingungen für Onlinespiele – auch ein Aspekt für die Werthaltigkeit von Investments
Konstantin Ewald, Nicolas Gabrysch, Osborne Clarke

- 41 Standpunkt Investor: Venture Capital & Private Equity – eine kritische Bestandsaufnahme**
Udo Treichel, TFG Capital

Mittelstand/Buyouts

- 42 Täglich handelbar – manchmal aber noch in geringen Volumina**
Börsengänge von Private Equity-Gesellschaften als Vorboten eines Strukturwandels
Detlef Mackewicz, Capital Dynamics

- 44 Investmentchance für Jedermann?**
Börsennotierte Buyout-Gesellschaften notieren teils deutlich unter NAV

- 46 Die Kolumne von Michael Keller: Halbjahresbilanz**
Das erste Halbjahr 2008 und was für das zweite Halbjahr zu erwarten ist

Private Equity-Dachfonds

- 48 China für Privatanleger**
Die Evolution des Private Equity-Dachfonds
Horst Güdel, RWB

- 50 Private Equity-Dachfonds für Privatanleger**
Trotz Platzierungsrückgang große Auswahl

- 51 Dachfonds-News**

- 52 Fondsportrait: Private Equity à la carte**
RWB Special Markets Funds



50 Private Equity-Dachfonds für Privatanleger

Trotz Platzierungsrückgang große Auswahl

Die Emissionshäuser haben 2008 einige Novitäten auf den Markt gebracht. Anleger haben aktuell die Auswahl zwischen Fonds, die ihr Kapital schwerpunktmäßig in die Energieerzeugung investieren, auf Öl und Gas setzen oder auch in Umwelttechnologien investieren. Wer bestimmte Länder favorisiert, kann zwischen mehreren Asienfonds wählen oder auch gleich einen bunten Strauß an Entwicklungs- und Schwellenländern ins Portfolio packen.

62 Eine Schnapsidee?

Aurelius will Getränke der Berentzen-Brennerei verjüngen

Nach monatelangen Spekulationen, Ränkespielen und Chaostagen beim Apfeln-Hersteller Berentzen in Haselünne schluckte Mitte Juli die börsennotierte Industrieholding Aurelius die Mehrheit des Traditionsunternehmens. Der Münchner Finanzinvestor plant, aus Klassikern wie „Bommerlunder“ und „Doornkaat“ Lifestyle-Getränke zu machen.

63 Die Kolumne von Falk F. Strasczeg:

Von Business Angels und Devils

Datenbank

64 Deal-Monitor

78 Soeben erschienen

78 Events:

Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

78 Zitat des Monats

79 Ausblick/Impressum

80 Stellenmarkt

In Kooperation mit

eFINANCIALCAREERS.de
Die Finanz-Jobbörse

82 People

Personalmeldungen aus der Beteiligungsbranche

Entrepreneurship

56 Entrepreneurship-Flash

58 "CEOs are the busiest people of the world"

Interview with Dave Darsch, founder of CEO-CF

60 Elevator Pitch

– imagelooop
– German Tobacco Group

62 Case Study: Eine Schnapsidee?

Aurelius will Getränke der Berentzen-Brennerei verjüngen

UNTER WWW.VC-MAGAZIN.DE

- ALLE 87 TEILE DER SERIE INVESTOR IM PORTRAIT
- ALLE DACHFONDS-PORTRAITS
- DIE SERIE BUSINESS ANGEL-NETZWERKE
- EIN AKTUELLES INTERVIEW
- ... UND VIELES MEHR!

Anzeige

Turbulenzen an den Finanzmärkten ...

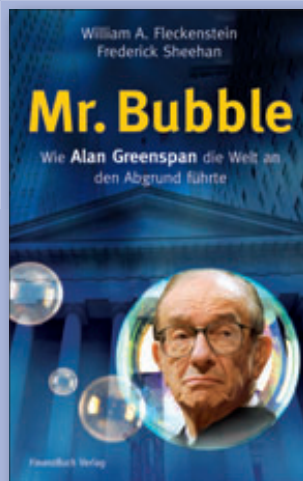
... und wer dahinter steckt!



174 Seiten, 24,90 € (D)
ISBN 978-3-89879-413-8

»Faszinierend ... wie Soros durch die einzigartige Mischung aus seiner philosophischen Einstellung, wirtschaftlichen Erfahrung und politischen Leidenschaft seine Einsichten und pointierte Kommentare einbringt.«

Foreign Affairs



250 Seiten, 24,90 € (D)
ISBN 978-3-89879-424-4

»Bill Fleckenstein lässt die Greenspan-Blase in seiner typisch angenehmen Art platzen ... Er liefert zwingende und überzeugende Beweise dafür, dass es der frühere Vorsitzende der US-Zentralbank war, der uns in diesen Schlamassel gebracht hat.«

H. Greenberg, MarketWatch.com

Tabelle des Monats

Historische Renditen

Buyout-Fonds aus den Jahren 2000 bis 2004 haben mit 22,5% die höchste Rendite auf IRR-Basis (interner Zinsfuß) erwirtschaftet, im Venture Capital-Sektor liegen Fonds aus den Jahren 1990 bis 1994 mit 8,7% vorne. Dies geht aus der Erhebung „Pan-European Survey of Performance 2008“ des europäischen Private Equity-Dachverbands EVCA hervor.

RENDITEN AUF IRR-BASIS					
PHASE	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004
	IRR IN %	IRR IN %	IRR IN %	IRR IN %	IRR IN %
VENTURE	6,5	8,1	8,7	5,0	-2,8
BUYOUT	9,2	13,7	19,4	12,5	22,5
GESAMT	9,5	9,1	15,6	10,0	16,3

Quelle: Thomson Reuters, EVCA

Ranking des Monats

Immobilien & Minderheiten

TOP 5-DEALS IN DEUTSCHLAND IM ERSTEN HALBJAHR 2008

FIRMA	KAUFPREIS IN MRD. EURO	KÄUFER
1. LEG NORDRHEIN-WESTFALEN	3,5	THE WHITEHALL FUNDS
2. EVONIK INDUSTRIES AG (25%-ANTEIL)	2,4	CVC CAPITAL PARTNERS
3. HYPO REAL ESTATE HOLDING AG (24,9%-ANTEIL)	1,1	J.C. FLOWERS, GROVE MULTINATIONAL
4. DEUTSCHE POST WORLD NET-REAL	1,0	LONE STAR FUNDS ESTATE PROPERTY PORTFOLIO
5. D+S EUROPE AG	0,6	APAX PARTNERS

Quelle: Ernst & Young

Im ersten Halbjahr 2008 vereinten die fünf größten Transaktionen rund 78% aller Private Equity-Investitionen in Deutschland auf sich. Vier von ihnen übersprangen die Hürde von einer Mrd. Euro, im Vergleichszeitraum des Vorjahres lagen zwei Deals über der Milliardengrenze. Dies ist ein Ergebnis der Studie „German private equity activity June 2008“ der Wirtschaftsberatung Ernst & Young.

Grafik des Monats

Rückgang der EV/EBITDA Multiples bei Transaktionen in Deutschland



EV/EBITDA		
	07	H1/08
STRATEGEN	9,9x	5,5x
PRIVATE EQUITY	11,0x	7,0x
> 500 Mio. USD	9,4x	7,5x
< 500 Mio. USD	10,7x	5,8x

Gründer des Monats

Deutschlands wichtigste Web-Gründer



Lars Hinrichs, Xing

Ibrahim Evsan, sevenload

Max Wittrock, mymuesli

Das Online-Gründermagazin deutsche-startups.de kürte Deutschlands wichtigste Web-Gründer: Den ersten Platz errang Lars Hinrichs, Gründer und Geschäftsführer der heutigen Xing AG. Er setzte sich in sechs von zehn Kategorien durch, darunter „Zukunft“ und „Internationalität“. Auf den Plätzen folgten Ibrahim Evsan von sevenload sowie Max Wittrock von mymuesli. Die 32-köpfige Jury bestand aus Journalisten, PR-Experten, Branchenkennern und Lesern, unter ihnen Oliver Samwer (European Founders Fund) und Prof. Dr. Tobias Kollmann (Universität Duisburg-Essen).



CORPORATE FINANCE PARTNERS

Momentum im Online-Gaming.


BIGPOINT

Trade Sale
EUR 70,000,000
to a consortium of

Adviser to the Shareholders of
Bigpoint GmbH


CORPORATE FINANCE PARTNERS

JUNE 2008

Corporate Finance Partners berät und begleitet erfolgreiche Unternehmen bei Finanzierung und Verkauf.

Corporate Finance Partners CFP Beratungs-GmbH • Kennedyallee 70a • 60596 Frankfurt am Main
Tel.: (+49) 69-907476-12 • Fax: (+49) 69-907476-70 • www.cfpartners.com

Blackstone plant windiges Investment

In Deutschland investierte der Private Equity-Gigant Blackstone bislang in Glas (Gerresheimer), Folien (Klößner Pentaplast) oder Telefonnetze (Deutsche Telekom). Gemeinsam mit der Windland Energieerzeugungs GmbH will der US-Investor nun die Windkraftanlage „Meerwind“ nordwestlich von Helgoland bauen und dafür mehr als eine Mrd.

Euro investieren. In dieser Höhe hat sich hierzulande bisher kein Private Equity-Haus an Offshore-Anlagen beteiligt. Branchenexperten sehen zwei Gründe für das Engagement Blackstones: steigende Rohstoffpreise, die in der Folge regenerative Energien lukrativer machen, sowie die großzügige Förderpolitik der Bundesregierung.

Private Equity-Riese strebt an die Börse

Den Testballon in Sachen Börsengang ließ die US-Beteiligungsgesellschaft Kohlberg Kravis Roberts & Co. (KKR) bereits 2006 an der Amsterdamer Börse Euronext steigen. Nun soll das dort gelistete Vehikel bis Jahresende auch der Muttergesellschaft das Börsendebüt mittels eines sogenannten Cold

IPO erlauben: KKR will den gelisteten Fonds übernehmen und selbst zu einem börsennotierten Unternehmen werden, anstatt die klassische Form des Börsengangs via Neuemission zu wagen. Im nächsten Schritt soll die Notierung an die New York Stock Exchange (NYSE) übertragen werden.

Privates Kapital für Max-Planck-Gesellschaft

Erstmals seit ihrer Gründung 1948 arbeitet die Max-Planck-Gesellschaft (MPG) mit privaten Kapitalgebern zusammen: Die beiden Hexal-Gründer Andreas und Thomas Strüngmann statten ein neues Forschungsinstitut mit 200 Mio. Euro aus. Die Max-Planck-Gesellschaft finanziert sich vorrangig aus öffent-

lichen Geldern, so stammten aus dem 1,4 Mrd. Euro schweren Jahresetat 2007 nur rund 71 Mio. Euro aus eigenen Einnahmen. Das Geld der Strüngmanns soll in einen Kapitalstock fließen, aus dessen Zinsen die Forschungsprojekte finanziert werden.

Buyouts und Wachstumsfinanzierungen in Asien

In nächster Zeit bilden Buyouts im mittleren und großen Marktsegment sowie Wachstumsfinanzierungen die interessantesten Anlagemöglichkeiten in Asien. Zu diesem Schluss kommt die SCM Strategic Capital Management AG in der komplett überarbeiteten, zweiten Ausgabe der Studie „State of the Asian-Pacific Private Equity Markets“. Untersucht wurde neben der makroökonomischen Situation der Region insbesondere auch der M&A-

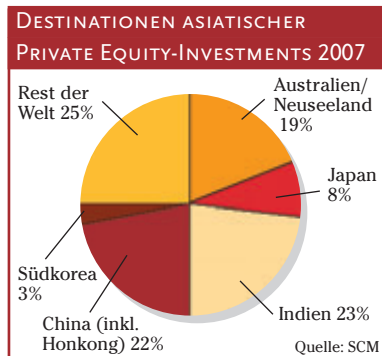
und Private Equity-Markt. Weiteres interessantes Ergebnis: Das Private Equity-Transaktionsvolumen ohne Buyouts stieg von 18 Mrd. USD (2006) auf rund 22 Mrd. USD (2007), während das Volumen bei Buyouts von 32 auf 20 Mrd. USD sank. Diese Abkühlung ist hauptsächlich auf den Rückgang in entwickelten Märkten wie Australien/Neuseeland und Japan zurückzuführen. Damit fand auch eine regionale Verschiebung der Gewichte statt – Indien hat Aus-

S-Refit verdient 13 Mio. Euro

Im Jahr 2007 hat die Regensburger Beteiligungsgesellschaft S-Refit mit rund 13 Mio. Euro den höchsten Gewinn seit ihrer Gründung 1990 eingefahren und vier Mio. Euro an die Aktionäre ausgeschüttet. Zu diesen gehören neben 22 Sparkassen in Bayern auch die tbG der KfW Mittelstandsbank und das Ostbayerische Technologie Transfer-Institut. Seit Herbst 2007 verantwortet S-Refit neben den eigenen Mitteln auch die S-Refit EFRE Fonds Bayern GmbH, ein passives Vehikel, in das die EU (Europäischer Fonds für regionale Entwicklung) und die S-Refit AG jeweils fünf Mio. Euro eingelegt haben. Im laufenden Jahr werden vier bis fünf neue Beteiligungen angestrebt.

Wellington Partners überquert Atlantik

Nach drei Büros in Europa eröffnete der Frühphaseninvestor Wellington Partners nun die vierte Niederlassung im Silicon Valley. Das Büro in Palo Alto soll unter der Leitung von Ram Srinivasan den über 40 Portfoliounternehmen als Brückenkopf für die US-Expansion dienen.



tralien/Neuseeland mit einem Anteil von 23% am gesamten asiatischen Transaktionsvolumen als Investitionsziel Nummer eins abgelöst.

VC Magazin: Was war die Ursache für die guten Zahlen 2007?

Terhart: Ausschlaggebend hierfür war zu 95% der Verkauf der von uns gehaltenen Beteiligung an der Schmack Biogas AG im Frühjahr 2007 zu 55 Euro je Aktie.

VC Magazin: Wenn man sich anschaut, dass Schmack Biogas heute bei rund zehn Euro notiert, haben Sie den Zeitpunkt für den Verkauf dieser Anteile gut getroffen. Ist Biogas trotz des Kursrutsches von Schmack weiterhin ein Thema für Sie?

Terhart: Es gibt einen langfristigen Trend, der sich einerseits in der fossilen Energieknappheit widerspiegelt und andererseits in der wachsenden Bedeutung regenerativer Energien niederschlägt. Dieser Trend findet seine Ausprägung jedoch in Wellen. Eine solche war

auch Biogas – diese Technologie wird weiterhin ihren Platz haben, aber vielleicht nicht in dem Ausmaß, wie es zwischenzeitlich erwartet wurde.

VC Magazin: Ihr wahrscheinlich größtes Engagement ist die in der Medikamentenentwicklung tätige Antisense Pharma GmbH. Wie sieht hier die Planung aus?

Terhart: Wir sitzen da nicht mehr so im Treiberhäuschen. Wir waren zwar die Anfangsfinanzierer, sind aber über die Zeit verwässert worden und halten mittlerweile nur noch gut 9%. Die letzte Runde ist bei einer Pre Money-Bewertung von über 200 Mio. Euro gedreht worden, wo wir mit den MIG Fonds einen professionellen Partner und Lead-Investor gefunden haben, mit dem wir bereits einige Engagements teilen.

VC Magazin:

Aus der S-Refit AG haben Sie 2007 6,8 Mio. Euro neu investiert. Wird 2008 ähnlich verlaufen?

Terhart: Das wird sicherlich weniger. Wir befinden uns derzeit auf einem absoluten Tiefpunkt, was die Anzahl der Unternehmensgründungen angeht. Wir wollen aber in diesem Jahr noch den einen oder anderen Exit realisieren – konkret befinden wir uns in Gesprächen für drei unserer Beteiligungen. Andererseits werden wir aber auch unser Abschreibungsbudget im Jahr 2008 ausschöpfen.

VC Magazin: Herzlichen Dank für das Gespräch, Herr Dr. Terhart.



Dr. Peter Terhart

Manche Ideen brauchen viel Mut. Investieren Sie in Firmen, die damit Gewinn machen.

Der Renditefonds International Private Equity II:

Viele solide mittelständische Unternehmen haben ein hohes Entwicklungspotenzial. Mit diesem Dachfonds beteiligen Sie sich am wirtschaftlichen Erfolg von bis zu 300 Firmen und sorgen durch Ihr Investment für neue Arbeitsplätze. So gestalten Sie die Märkte von Morgen.

Einfach kostenlos informieren unter 040.36 97 57 333, per Mail an sales@emissionshaus.com oder im Internet unter www.emissionshaus.com

Return on Ideas.

KÖNIG & CIE.
EMISSIONSHAUS.COM



Earlybird schließt Fonds mit 127 Mio. Euro

TOP

Insgesamt 127 Mio. Euro konnte das deutsche Venture Capital-Haus Earlybird weltweit für seinen jüngsten Fonds Earlybird IV einsammeln. Neben heimischen Geldgebern wie dem Dachfonds VCM und der staatlichen KfW haben sich von internationaler Seite u. a.

Osaka Gas (Japan), Procific (USA) sowie der Europäische Investitionsfonds beteiligt. Das ursprünglich avisierte Fondsvolumen von 200 Mio. Euro wurde zwar deutlich verfehlt, angesichts des schwierigen Kapitalmarktumfelds kann das Fundraising dennoch als Erfolg be-

trachtet werden. Zu den Investitionsschwerpunkten des neuen Fonds zählen die Branchen Software, Halbleitertechnologie, Kommunikationstechnologie, Internet-basierte Dienstleistungen, Cleantech und Medtech. Zu den ersten Investments gehören neben Clean Mobile und smava in Deutschland auch Miracor (Österreich), Purple Labs (Frankreich) und Sidec (Schweden).

Lohnenswert: Private Equity-Investments in Finanzdienstleister

Wenn Private Equity-Fonds in Krisenzeiten in Finanzdienstleister investieren, haben sie eine vergleichsweise große Chance auf überdurchschnittliche Renditen – bei geringem Risiko.

Zu diesem Ergebnis kommt das Center of Private Equity Research (CEPRES), das historische Zahlen über den Zeitraum von 1986 bis 2008 untersucht hat. Bezogen auf die weltweiten

Transaktionen erzielten CEPRES zufolge Buyout-Deals in diesem Segment Renditen in Höhe von 21,34%, über alle Industrien hinweg waren es 17,47%. Positiv fielen auch die Ausfallraten aus: In den USA wurden nur 1,54% der Investitionen total abgeschrieben (Durchschnitt aller Branchen: 11,46%), in Europa waren es 3,57% (Marktstandard: 7,72%). In absoluten Zahlen können sich aber nur wenige Fonds freuen, nur 486 der 21.000 von CEPRES analysierten Transaktionen stammen aus der Finanzdienstleister-Branche. Die Komplexität und die starke Regulierung machten diesen Sektor aus Private Equity-Sicht bisher wenig attraktiv.

	AUSFALLRATE	NORMAL	HIGHFLYER
SEKTOR	IRR=100%	-100%<IRR<100%	IRR>=+100%
INDUSTRIE	6,60%	84,74%	8,66%
FINANZDIENSTLEISTER	3,57%	87,50%	8,93%
BIOTECH	6,25%	89,58%	4,17%
COMPUTER	18,10%	65,24%	16,67%
TELEKOMMUNIKATION	18,18%	68,18%	13,64%
SONSTIGE	9,42%	76,44%	14,14%
GESAMT	7,72%	82,54%	9,73%

Quelle: CEPRES

Anzeige



Verderben zu viele Köche den Brei?

Nicht so beim Members Day des Private Equity Forum NRW: Am 22.08. schaut die Beteiligungsbranche Peter Henzek über die Schulter und in die Töpfe.



Allen, die dabei waren, vielen Dank fürs Mitmachen!

Crosslinks

GoingPublic Magazin Sonderausgabe „Solartechnologie 2008“



- Marktsituation in der Dünnschichttechnologie
- Netzparität nachhaltig erreichen
- Kapitalmarkt & Investment: wo jetzt investiert wird
- u. v. a. m.

Mehr unter www.goingpublic.de

Smart Investor 9/2008



- Health Care: Vom Unter- zum Outperformer
- Value-Investing: In den Fußstapfen Warren Buffetts
- Immobilienkrise: Nun erwischt es die europäischen Banken
- US-Wahlkampf: Obamas Chancen und seine Ziele

Mehr unter www.smartinvestor.de



Wir finanzieren Mittelstand

Wachstum

Eigenkapitalstärkung

Generationswechsel

Die MIDAS Unternehmensgruppe ist eine inhabergeführte Beteiligungsgesellschaft aus Köln. Seit dem Jahr 2000 finanzieren und begleiten wir mittelständische Unternehmen ab einem Kapitalbedarf von 0,5 Mio. Euro. Uns liegt Ihr Lebenswerk sehr am Herzen. Deswegen investieren wir langfristig und unternehmerfreundlich. Gerne stellen wir Ihnen unser Haus in einem persönlichen Gespräch vor. Ihr Ansprechpartner, Dr. Axel Bauer, freut sich auf Ihren Anruf: 0221 / 33 77 99 0.

Private Equity an der Börse

Breite Investitionsmöglichkeiten auch im deutschsprachigen Raum

Aus Sicht mancher Anleger haftet Private Equity noch immer ein gewisser Mythos an. So ließen sich insbesondere in Zeiten, in denen die Branche boomt, regelmäßig Renditen von 20, 25 oder sogar noch mehr Prozent per annum erzielen. Leider seien derartige Erfolge allerdings institutionellen und überaus vermögenden Privatinvestoren vorbehalten, da fast immer eine Mindestanlage von mehreren hunderttausend Euro erforderlich sei, so die weit verbreitete Meinung. Die Realität sieht anders aus: Auch normal verdienende Sparer können in Private Equity investieren. Eine Garantie für exorbitante Renditen ist das aber nicht.

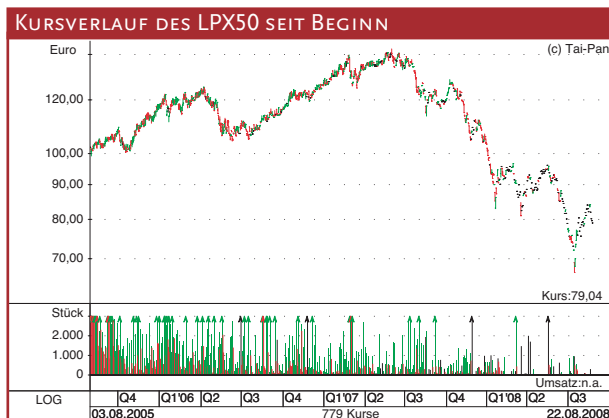
There is no free lunch

Langfristig lassen sich durch Investitionen in börsennotierte Private Equity-Fonds „nur“ risikoadäquate Erträge

erzielen, wie sich am Verlauf des Branchenindex LPX50 unschwer ablesen lässt. Der Total Return Index spiegelt die kumulierte Entwicklung der 50 weltweit größten und liquiden börsennotierten Private Equity-Gesellschaften wider. Zwischen Anfang 1994 und Ende Juli 2008 betrug seine Performance 228% oder umgerechnet 8,5% per annum. Damit schneidet das Marktbarometer zwar etwas besser ab als beispielsweise der Dax, der es im selben Zeitraum „nur“ auf eine jährliche Rendite von 8,3% gebracht hat, mit einer annualisierten Volatilität von 21,5% weist er allerdings auch höhere Schwankungen als der deutsche Leitindex auf. So ging es allein in den vergangenen zwölf Monaten um mehr als 32% nach unten (Dax: -13,2%). Andererseits hat sich damit natürlich auch das Bewertungsniveau vieler Private Equity-Gesellschaften,

AUSGEWÄHLTE BÖRSENNOTIERTE VC-GESELLSCHAFTEN IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM							
FIRMA	ANZ. BETEIL.	INVESTITIONS- SCHWERPUNKT	BRANCHENSCHWERPUNKT	KURS IN EURO	BÖRSENWERT IN MIO. EURO	NAV JE AKTIE IN EURO*	DIFF. NAV ZU AKTIENK.
BMP	17	VC	MEDIEN & ENTERTAINMENT, MARKETING SERVICES, INTERNET & E-COMMERCE, ERNEUERB. ENERGIEN & CLEAN TECHNOLOGY	1,18	20,7	k. A.	-
CAPITAL STAGE	4	VC	UMWELTECHNOLOGIE, ERNEUERB. ENERGIEN, IT/SOFTWARE, INTERNET, MEDIZINTECHNIK	1,93	48,7	2,30	-16%
DEWB	12	VC, BÖRSENN. INVESTMENTS	PHOTONIK, SENSORIK	2,44	37,2	2,98	-18%
HELIAD EQUITY PARTNERS	13	VC	BRANCHENÜBERGREIFEND	0,66	46,2	1,21	-45%
IMPERA TOTAL RETURN	17	VC, BÖRSENN. INVESTMENTS	BRANCHENÜBERGREIFEND	1,56	7,5	2,73	-40%
LEONARDO VENTURE	9	VC	GESUNDHEIT, LEBENSQUALITÄT	1,66	28,1	3,85	-57%
MIC	11	VC	MIKROSYSTEM-, KOMMUNIKATIONS- UND MEDIZINTECHNIK, CLEANTECH, SOFTWARE	7,00	15,1	14,31	-51%
CLEANTECH INVEST (CH)	7	VC, BÖRSENN. INVESTMENTS	ERNEUERBARE ENERGIEN	0,80	8,5	k. A.	-
MOUNTAIN SUPER ANGEL (CH)	29	VC, BÖRSENN. INVESTMENTS	MEDIEN & INTERN., GAMING, FINANZEN & SERV., TELECOM & TECHN., LIFE SCIENCES & MEDTECH	0,62	23,9	k. A.	-
NANOSTART	11	VC, BÖRSENN. INVESTMENTS	NANOTECHNOLOGIE	14,15	74,3	30,86	-54%
NEW VALUE (CH)	11	VC	ERNEUERBARE ENERGIEN, MEDIZINTECHNIK, GESUNDHEIT, INFORMATIONSTECHNOLOGIE	12,12	39,8	17,79	-32%
TFG CAPITAL	22	LATER STAGE, BÖRSENN. INV.	BRANCHENÜBERGREIFEND	2,10	25,0	2,84	-26%
VENTEGIS CAPITAL	7	VC	INDUSTRIELLE, INFORMATIONEN-, KOMMUNIKATIONSTECHNOLOGIEN, LIFE SCIENCES	4,86	16,9	k. A.	-

* Jeweils aktuellster verfügbarer Wert. Quellen: Unternehmensangaben, eigene Recherche. Kurse vom 23.8.08



Börsennotierte VC-Gesellschaften

Zu allererst sind die diversen Venture Capital-Gesellschaften zu nennen, deren Tätigkeitsschwerpunkt im Eingehen vorbörslicher Beteiligungen liegt. Ausgehend von der Marktkapitalisierung stellt die Nanostart AG hier einen der größeren Player dar. Obwohl das auf Nanotechbeteiligungen spezialisierte Unternehmen im vergangenen Jahr einige Highlights setzen konnte, hat sich der Wert der Aktie seit dem letzten Höchststand vor knapp zwölf Monaten auf inzwischen nur noch 14,15 Euro mehr als halbiert. Dabei macht allein der noch bestehende Anteil an der im September 2007 an die Börse gebrachten MagForce mehr als 170% der eigenen Marktkapitalisierung aus. Insgesamt liegt der Net Asset Value mit 162 Mio. Euro bei fast dem Doppelten der aktuellen Börsenbewertung.

ausgedrückt durch das Verhältnis zwischen dem Nettovermögenswert (Net Asset Value, kurz NAV) und den zu zahlenden Preisen, deutlich reduziert. In vielen Fällen ist der NAV nämlich bei weitem nicht so stark zurückgegangen, wie es die Börsenkurse der betroffenen Unternehmen vermuten lassen. Die Probleme, mit denen sich die Branche derzeit konfrontiert sieht, könnten in das Pricing entsprechender Vehikel deshalb bereits übermäßig eingeflossen sein, was einen Einstieg in börsengehandelte Private Equity-Gesellschaften zum jetzigen Zeitpunkt nicht unattraktiv erscheinen lässt.

Hohe Abschläge zum NAV

Am höchsten fällt die Differenz zwischen dem Nettovermögenswert und der Börsenbewertung derzeit bei der im Prime Standard notierten Leonardo Venture aus. Liegt die Marktkapitalisierung der auf vorbörsliche Beteiligungen an Technologieunternehmen aus den Bereichen Gesundheit und Lebensqualität spezialisierten GmbH & Co. KGaA aktuell bei lediglich 28,1 Mio. Euro, wird der Net Asset Value zum Ende des ersten Quartals vom Management auf über 65 Mio. Euro beziffert. Bei Heliad Equity Partners und Impera Total Return, die jeweils branchenübergrei-

Anzeige

Ohne
**new
value**
dominieren die Bären.

Investoren klicken auf **www.newvalue.ch** und profitieren von der Entwicklung.

New Value AG.
Bodmerstrasse 9. CH-8027 Zürich.
Tel +41 43 344 38 38.
info@newvalue.ch, SWX: NEWN

**new
value**
Sustainable Swiss Private Equity

AUSGEWÄHLTE BÖRSENNOTIERTE BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN MIT SCHWERPUNKT AUF BUYOUTS UND RESTRUKTURIERUNGEN IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM

FIRMA	ANZ. BETEIL.	INVESTITIONSSCHWERPUNKT	BRANCHENSCHWERPUNKT	KURS IN EURO	BÖRSENWERT IN MIO. EURO	NAV JE AKTIE IN MIO. EURO*	DIFF. NAV ZU AKTIENK.
AdCAPITAL	14	MBOs, MBIs	ZULIEFERINDUSTRIEN, ELEKTRO-TECHNIK- UND ELEKTRONIK, MASCHINEN- UND ANLAGENBAU	10,07	151,1	13,40	-25%
ARQUES INDUSTRIES	24	RESTRUKTURIERUNGEN	BRANCHENÜBERGREIFEND	8,95	236,7	20,45	-56%
AURELIUS	15	UMBRUCH-, SONDERSSITUAT.	BRANCHENÜBERGREIFEND	18,25	164,5	k. A.	-
BAVARIA INDUSTRIEKAPITAL	10	UMBRUCH-, SONDERSSITUAT.	BRANCHENÜBERGREIFEND	10,60	67,8	35,19	-70%
DEUTSCHE BETEILIGUNGS AG	23	MBOs	MASCHINEN- UND ANLAGENBAU, AUTOMOBILZULIEFERER, INDUSTRIE-DIENSTLEISTER U. A.	16,70	228,4	21,85	-24%
GCI MANAGEMENT (A)	17	UMBRUCH-, SONDERSSITUAT.	INDUSTRIEUNTERNEHMEN	1,17	23,0	k. A.	-
UNTERNEHMENS INVEST AG (A)	4	MBOs, MBIs, SPIN-OFFS	INFORMATIONEN- UND KOMMUNIKATIONSTECHNOLOGIE	13,87	55,5	k. A.	-

*Jeweils aktuellster verfügbarer Wert. Quellen: Unternehmensangaben, eigene Recherche. Kurse vom 23.8.08.

fund investieren, liegen die Abschläge immerhin noch bei über 40%, bei der mic AG sind es mehr als 50%. Dabei sind bei der Verwendung dieser Kennziffer als Bewertungsgröße allerdings zwei Aspekte zu berücksichtigen. Zum einen notieren Beteiligungsgesellschaften – insbesondere in Baissephasen, wie wir momentan eine durchlaufen – fast immer mit einem mehr oder weniger deutlichen Abschlag auf den Net Asset Value. Und zum anderen ist die Höhe des NAVs in ganz erheblichem Maße von der angewandten Ermittlungsmethode bzw. den Grundsätzen der internen Rechnungslegung des jeweiligen Unternehmens abhängig. So beruhen Wertzuschreibungen nicht selten auf der Einschätzung des Managements statt auf Bewertungsindikationen Dritter, wie sie sich beispielsweise im Rahmen weiterer Finanzierungsrunden zu höheren Preisen ergeben. Der reine Zahlenvergleich greift somit zu kurz und kann schnell zu Fehleinschätzungen führen.

Sanierer und Restrukturierer

Deutlich heterogener als bei den reinen Seed-, Early Stage- und Wachstumsfinanzierern fällt das Bild bei den börsennotierten Private Equity-Gesellschaften aus, die sich auf Management Buyouts und Buy-ins sowie auf andere Umbruch- und Sondersituationen spezialisiert ha-

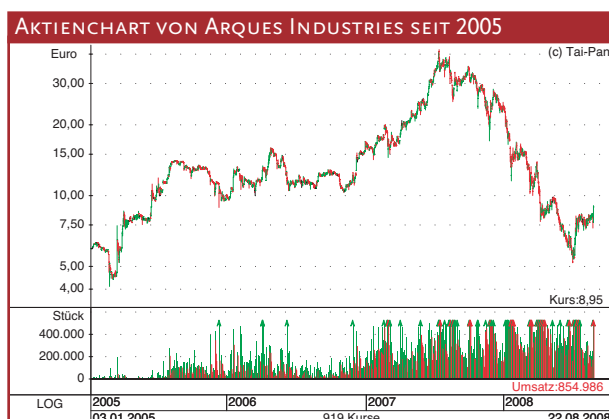
ben. Als einer der Vorreiter im Geschäft mit der Sanierung und Restrukturierung kränkeler Firmen ist Arques Industries zu nennen. Nach großen Erfolgen hat das zwischenzeitlich im MDax enthaltene Unternehmen durch verschiedene Wechsel im Vorstand sowie massive Abwertungen des Net Asset Values von 705 Mio. Euro auf 540,3 Mio. Euro (Ende März 2008) allerdings einiges Vertrauen verspielt, was sich auch am Verlauf des Aktienkurses erkennen lässt. Weitere Börsenschwergewichte in diesem Bereich sind Aurelius und die Deutsche Beteiligungs AG.

Schweizer Spezialitäten

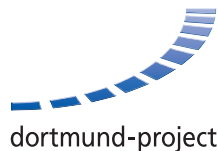
Eine weitere, insbesondere in der Schweiz recht verbreitete Möglichkeit, sich als Privatanleger oder Institutioneller an fungiblem privatem Eigenkapital zu beteiligen, ist der Erwerb börsennotierter Private Equity-Dachfonds. Ihr Vorteil liegt in der überaus breiten Streuung des eingesetzten Kapitals. Statt in einige wenige Beteiligungen werden die Mittel in bis zu 150 Einzelfonds gesteckt, die wiederum ganz verschiedene Investitionsschwerpunkte und -strategien abdecken. Nachteilig wirken sich dagegen die höheren Kosten aus. So werden für die Auswahl und Verwaltung der Einzelfonds in der Regel jährliche Managementfees von ca. 2% des Net Asset Values sowie erfolgsabhängige Prämien von meist 10% auf Zugewinne oberhalb des bisherigen Höchstkurses (High-Water-Mark) fällig.

Steuerliche Nachteile bei Derivaten

Als relativ kostengünstige Möglichkeit, über die Börse breit gestreut in Private Equity zu investieren, sei abschließend noch auf verschiedene Investmentzertifikate verwiesen, wie sie inzwischen von diversen Banken angeboten werden. Je nach Strukturierung ist mit ihnen keineswegs allein die einfache Spekulation auf steigende Kurse des jeweiligen Basiswertes möglich. Vielmehr bieten entsprechende Bonus- und Garantie-Zertifikate gleichzeitig auch einen gewissen Schutz gegen (weiter) rückläufige Private Equity-Preise. Zu berücksichtigen ist



VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2008



BÖRSENNOTIERTE PRIVATE EQUITY-DACHFONDS

FIRMA	INVESTITIONSSCHWERPUNKTE	FONDSKURS	PERFORMANCE 1 JAHR	NAV JE AKTIE*	DIFFERENZ NAV ZU AKTIENKURS
ABSOLUTE PRIVATE EQUITY (CH)	BUYOUTS, VC	19,50 USD	-11%	24,38 USD	-20%
AIG PRIVATE EQUITY (CH)	BUYOUTS	151,00 CHF	-11%	168,86 CHF	-11%
CASTLE PRIVATE EQUITY (CH)	BUYOUTS, VC, SPECIAL SITUATIONS	113,00 CHF	-23%	176,69 CHF	-36%
PRINCESS PRIVATE EQUITY (CH)	BUYOUTS, VC	6,70 EURO	-6%	9,22 EURO	-27%
PRIVATE EQUITY HOLDING (CH)	BUYOUTS, VC	50,00 CHF	-7%	87,48 CHF	-43%
SHAPE CAPITAL (CH)	DEVELOPMENT CAPITAL, BUYOUTS, VC	252,00 CHF	-4%	265,37 CHF	-5%
THEMIS EQUITY PARTNERS (D)	VC, BUYOUTS, MEZZANINE	0,63 EURO	-31%	0,98 EURO	-36%

*Sämtliche Werte zum 30.6. oder 31.7.08. Quellen: Unternehmensangaben, Onvista, eigene Recherche. Kurse vom 23.8.08.

AUSGEWÄHLTE PRIVATE EQUITY-ZERTIFIKATE

ART	EMITTENT	BASISWERT	WKN	PERFORMANCE 1 JAHR	BRIEFKURS IN EURO
INDEX-ZERTIFIKAT	DRESDNER BANK	PRIVATE EQUITY-PORTFOLIO	173499	-16%	919,95
INDEX-ZERTIFIKAT	SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	PRIVATE EQUITY TR INDEX	SG0HP7	-33%	69,68
INDEX-ZERTIFIKAT	ABN AMRO	LPX BUYOUT TR	AA0KL9	-	45,73
INDEX-ZERTIFIKAT	ABN AMRO	LPX MAJOR MARKET INDEX	ABN93H	-34%	81,83
BONUS-ZERTIFIKAT	ABN AMRO	LPX MAJOR MARKET INDEX	ABN2J8	-33%	17,07
BONUS-ZERTIFIKAT	BARCLAYS BANK	BARCLAYS PRIVATE EQUITY INDEX	BC0BP1	-26%	733,05
GARANTIE-ZERTIFIKAT	LEHMAN BROTHERS	S&P LISTED PRIVATE EQUITY INDEX	A0NTKC	-	72,16

Quellen: ZertifikateAnleger, Onvista. TR: Total Return. Kurse vom 23.8.08.

Anzeige



„Hightech-Region Hannover“

Eine Sonderbeilage des VentureCapital Magazins

Potenziale der Region • Cluster und Technologien
• Möglichkeiten für Unternehmer und Gründer •
Vorstellung der regionalen Investorenlandschaft –
vom Business Angel-Netzwerk bis zur Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft • Fallstudien,
Interviews, u. v. m.

Erscheinungstermin: 26.09.2008

Redaktionsschluss: 16.09.2008

Ansprechpartner für Redaktion und Werbung:

Cornelia-Mercedes Bödecker, hannoverimpuls GmbH,
Tel. 0511-300 333-16,
Cornelia.Boedeker@hannoverimpuls.de
Mathias Renz, VentureCapital Magazin,
Tel. 089-2000 339-23, renz@goingpublic.de

allerdings, dass Zertifikate derzeit einen komparativen Steuervorteil gegenüber anderen Anlageformen aufweisen. Während sich Kursgewinne bei Aktien und Fonds, die noch vor Ende des Jahres erworben und mindestens zwölf Monate gehalten werden, auch zukünftig noch steuerfrei vereinnahmen lassen, unterliegen realisierte Zugewinne bei neu erworbenen Zertifikaten ab 2009 grundsätzlich der Abgeltungssteuer.

Fazit:

Die Möglichkeiten, über börsennotierte Aktiengesellschaften, Dachfonds oder Derivate am Erfolg renommierter Private Equity-Investoren zu partizipieren, sind inzwischen überaus vielfältig und nehmen kontinuierlich zu. Eine Diversifizierung in diesem Bereich ist damit bereits mit geringen Beträgen problemlos möglich. Mit risikolosen Traumrenditen darf dabei – wie in allen anderen Segmenten des Kapitalmarktes auch – aber natürlich nicht kalkuliert werden. ■

Dr. Martin Ahlers
redaktion@vc-magazin.de

Nordcapital Private Equity Fonds 9

Entdecken Sie mit uns eine Vielzahl von Ertragschancen – in aller Welt:

Neue Akzente – erstmals Zugang zum Distressed-Debt-Segment

Aussichtsreiche Wachstumsmärkte – Asien-Investments

Erfolgreiche Klassiker – weltweite Buy-out-Beteiligungen

Erstklassige Partner – sechs führende Private-Equity-Zielfonds



Telefon: 040/3008-2100
Telefax: 040/3008-2121

E-Mail: vertrieb@nordcapital.com
www.nordcapital.com

NORDCAPITAL 

„Wir müssen kein Fundraising betreiben und können uns voll auf das Portfolio konzentrieren“

Interview mit Karsten Haesen und Dr. Stephan Beyer von der Ventegis Capital AG sowie Felix Goedhart von der Capital Stage AG

Es gibt börsennotierte Private Equity-Gesellschaften und solche, die als Fonds arbeiten. Beide Modelle sind im Markt etabliert. Auch wenn zuletzt einige große Beteiligungshäuser wie z. B. KKR mit Börsengängen aufwarteten, so stellen die fondsbasierten Gesellschaften nach wie vor die deutliche Mehrheit dar. Im Gespräch mit Mathias Renz, Redakteur des VentureCapital Magazins, unterhielten sich Karsten Haesen und Dr. Stephan Beyer von der Ventegis Capital AG sowie Felix Goedhart von der Capital Stage AG über ihre Erfahrungen als Manager einer börsennotierten Beteiligungsgesellschaft.

VC Magazin: Wie beurteilen Sie den Kursverlauf Ihrer Aktie in den letzten zwölf Monaten?

Goedhart: Damit sind wir natürlich nicht zufrieden. Nach dem Misserfolg bei Antec war es gerechtfertigt, dass unser Kurs zurückgekommen ist. Er ist allerdings übertrieben stark gefallen und hat sich nicht erholt, obwohl wir, nachdem Antec abgeschlossen war, uns seit 2007 mit unseren anderen Beteiligungen erfolgreich bewegen und ein sehr gutes Halbjahresergebnis abgeliefert haben.

Haesen: Wir haben 2001 zwei börsennotierte Beteiligungsgesellschaften verschmolzen und daraus ist die Ventegis AG entstanden. 95% der Anteile gehören der Berliner Effektengesellschaft AG. Die letzten 5% Freefloat werden von rund ca. 2.500 Aktionären gehalten. Aufgrund des geringen Freefloats fehlt uns Liquidität in der Aktie. Unser Kursverlauf interessiert uns von daher eher zweitrangig, weil er insofern nicht allzu aussagekräftig ist.

Beyer: Der Kurs liegt konstant um die fünf Euro. Wie gesagt, erlaubt der geringe Freefloat keine Beurteilung des Aktienkurses. Wenn überhaupt, so müsste man den Net Asset Value beurteilen.

VC Magazin: Welcher Preis wäre Ihrer Meinung nach gerechtfertigt?

Haesen: Wie schon angedeutet, möchte ich mich dazu nicht äußern.

Goedhart: Ich scheue mich eigentlich auch, so etwas zu sagen. Vielleicht so viel: Unser Eigenkapital macht aktuell 2,30 Euro pro Aktie aus, der Kurs liegt bei 1,90 Euro. Unabhängige Research-Häuser bewerten uns mit ca. 2,50 bis 2,60 Euro.

VC Magazin: Was sind die grundsätzlichen Vor- und Nachteile einer börsennotierten Beteiligungsgesellschaft?

Beyer: Ein Vorteil ist sicherlich, dass wir als Evergreen-Fonds agieren und nicht an Fondslaufzeiten gebunden sind. Von daher können die Investitionen konstant und kontinuierlich über mehrere Jahre hinweg durchgeführt werden. Wir müssen kein Fundraising betreiben und können uns voll auf das Portfolio konzentrieren. Nachteilig ist sicherlich, dass man hinsichtlich der Bewertung der eigenen Leistung von der allgemeinen Börsenstimmung abhängig ist.

Haesen: Börsennotierte Gesellschaften tendieren dazu, sehr quartalsgetrieben zu agieren. Im Vordergrund stehen kurzfristige Ertragsziele und damit auch immer einhergehende Überlegung zur Kursentwicklung. Das VC-Geschäft ist ein mittel- bis langfristiges Geschäft und passt deshalb wegen der wenig planbaren Erlösgröße eigentlich nicht an die Börse. Sofern sich Anleger von dieser quartalsgetriebenen Betrachtungsweise jedoch lösen und bewusst längerfristig investieren, ist die VC-Aktie sicherlich eine attraktive Anlagemöglichkeit.

Goedhart: Diese Diskussion wird immer wieder geführt: Gehört Private Equity an die Börse oder nicht? Ich halte das für rein akademisch. Es gibt börsennotierte Private Equity-Gesellschaften und solche, die als Fonds arbeiten. Beides ist im Markt etabliert und weder das eine noch das andere ist ein Sonderfall oder eine Besonderheit. Ein Vorteil der börsennotierten Gesellschaften aus Sicht der privaten Anleger ist sicherlich, dass mit kleinen Beträgen in eine Assetklasse investiert werden kann, die sonst in erster Linie Großanlegern vorbehalten ist. Aus unserer Sicht hat die Börse den Vorteil, dass wir eine höhere Sichtbarkeit haben und dass wir glaubwürdiger für unsere Beteiligungen sind, weil wir wissen, was Börsennotierung heißt. Wir können unseren Portfoliounternehmen, die in der



Karsten Haesen

Regel auch selbst einen Börsengang planen, sehr sinnvollen Input geben. Nachteile sehe ich eigentlich nicht. Unser Aufwand an Administration hält sich in Grenzen. Wir sind im Rahmen unserer Satzung hinsichtlich Beteiligungsart, Branche und Haltedauer völlig frei. Das regeln Vorstand und Aufsichtsrat.

VC Magazin: Worin unterscheidet sich die Vergütungsstruktur des Managements einer börsennotierten Beteiligungsgesellschaft vom bekannten Carried Interest-Modell?

Goedhart: 20% Gewinnbeteiligung für Manager von Private Equity-Fonds – das ist ein tolles Modell. Auch steuerlich ist der Carry ja immer noch vorteilhaft. Warum eigentlich? Einige Manager sind damit zu Multimilliardären geworden. Solche Möglichkeiten haben wir nicht. Wir haben normale Fixgehälter und Boni, doch damit kommen wir nicht mal in die Nähe von Investmentmanagern, die aus einem Fonds investieren.



Felix Goedhart

Dafür haben wir als börsennotierte Gesellschaft die Möglichkeit, Aktienoptionen auszugeben, was aber auch ein persönliches finanzielles Engagement bedeutet.

Haesen: Bei Ventegis setzt sich das Einkommen der Manager aus mehreren Komponenten zusammen. Es gibt neben einem Fixum eine prozentuale Beteiligung am Jahresüberschuss, darüber hinaus ein Stock Options-Modell. Als weitere Komponente haben wir für die Betreuung von Spezialfonds, wie z. B. dem Fonds für die Sulfurcell-Finanzierung, eine Carried Interest-Lösung für das Management in der marktüblichen Größenordnung geschaffen. Wir sehen weitere Spezialthemen als interessante Felder für weitere Fonds.

VC Magazin: Wie kann man den Erlössprung im volatilen und von unregelmäßigen Kapitalzuflüssen bestimmten Private Equity-Geschäft dämpfen? Gibt es Möglichkeiten zur Stabilisierung des Geschäftsverlaufs? Bmp berät z. B. einen Dachfonds.

Haesen: Wir von Ventegis kommen fast alle aus dem Corporate Finance-Investmentbanking und sind neben unserer Investmenttätigkeit auch beratend tätig. Wir sehen regelmäßig Fälle, die keine klassischen VC-Fälle sind, wo aber Kapitalbedarf besteht und wir das Finanzierungsinstrument Kapitalmarkt einsetzen können. Diese Beratungsdienstleistung ist die zweite Säule der Ventegis. Wir ▶

Anzeige

Wir investieren in Wachstum.



Die SHS begleitet innovative Life Sciences- und Healthcare-Unternehmen bei Wachstum und Expansion in neue Märkte. Zuletzt haben wir den Erfolg von Unternehmen wie der Vita 34 AG, der ProBioGen AG und der Novosis AG ermöglicht. Und gerade haben wir mit dem SHS Fonds III einen weiteren Wachstums-Fonds aufgelegt.

Wir helfen kleinen Unternehmen, groß zu werden.

Weitere Informationen über unsere Leistungen und Investitionskriterien: www.shsvc.net



SHS Gesellschaft für
Beteiligungsmanagement mbH

übernehmen für Small- und Mid Cap-Unternehmen – aus dem Ausland, aber auch aus Deutschland – transaktionsbegleitende Maßnahmen im Verbund mit den bei uns im Haus ansässigen Gesellschaften. Wir sind grundsätzlich sehr wertpapieraffin aufgestellt und kennen uns bei sämtlichen Transaktionsarten bestens aus. Mit den Beratungsdienstleistungen haben wir im Jahr 2001 ganz zaghaft begonnen. Damals wollten wir ein Fünftel unserer Fixkosten decken. Mittlerweile können wir dadurch sogar unplanmäßige Abschreibungen im VC-Bereich ertragsseitig verkraften.

Beyer: Eine zweite Lösung sind Beratungserlöse in Form einer Management Fee. Wir haben, wie Herr Haesen eben schon angedeutet hat, gerade im Rahmen der Sulfurcell-Transaktion einen eigenen Fonds für vermögende Privatanleger aufgelegt und daneben für das Bankhaus Lampe einen parallelen Fonds geschaltet, den wir ebenfalls managen, wodurch wir eine kleine, aber planbare Management Fee erhalten.



Dr. Stephan Beyer

Goedhart: Wir haben bei Equitrust – dem Unternehmen, für das ich zuvor tätig war – anfangs auch Direktbeteiligungen gemacht und dann in den Jahren 2002, 2003, 2004 das Dachfondsgeschäft zusammen mit Nordcapital aufgebaut. Unsere Idee war es damals ebenfalls, regelmäßige Erlöse zu generieren und eine Kostendeckung zu erreichen. Das ist ein guter Gedanke, aber das Dachfondsgeschäft ist ein völlig anderes Geschäft. Anleger möchten eigentlich möglichst scharfe Geschäftsmodelle und kein Sammelsurium. Ich glaube, dass die Anleger einfach wissen müssen, in was sie investieren. Ein Investment in eine börsennotierte Beteiligungsgesellschaft bedeutet grundsätzlich, dass es keine Regelmäßigkeit in den Ergebnissen gibt, dass es immer Schwankungen geben wird und dass es keine Regelmäßigkeiten bei Dividendenzahlungen gibt. Das muss man den Anlegern sagen, und das tun wir auch. Eine Pseudodämpfung über das Dachfondsgeschäft ist aus meiner Sicht mehr Ablenkung als Vorteil für den Anleger. Eine Dämpfung findet erst mit zunehmender Größe statt, wie z. B. bei der Deutschen Beteiligungs AG, die allein aufgrund der Größe des Portfolios regelmäßig Verkaufswerte und somit Erlöse und Kontinuität generiert. Ich finde es von daher ehrlicher, den Anlegern klar zu sagen, wie das Geschäftsmodell läuft, anstatt zur minimalen Dämpfung andere Geschäfte aufzuziehen.

VC Magazin: Ist Ihre Aktie für Privatanleger geeignet?

Goedhart: Natürlich ist sie risikoreicher als – ich hätte fast gesagt DaimlerChrysler oder Deutsche Bank, aber das gilt wohl heute nicht mehr. Ich will unsere Aktie hier jetzt nicht verkaufen, aber bei einem Eigenkapital pro Aktie von 2,30 Euro und einem Kurs von 1,90 Euro ist nach unten hin schon eine gewisse Absicherung gegeben. Auf

Seiten der institutionellen Investoren sehe ich auf der einen Seite Small Cap-Fonds, auf der anderen Seite Fonds, die sich auf erneuerbare Energien spezialisiert haben, als potenzielle Aktionäre.

Haesen: In der Vergangenheit haben viele Privatanleger die Aktie gekauft. Vor allem in der spannenden Phase bis 2000 war es für diese Gruppe interessant, sich über diesen Umweg an interessanten, noch nicht börsennotierten Unternehmen zu beteiligen. Mit dem abflauenden IPO-Boom hat aber auch das Anlegergeld stark nachgelassen. Eigentlich ist eine VC-Aktie, wie bereits gesagt, kein Anlageinstrument für den kurzfristig, sondern für den langfristig orientierten Privatanleger.

VC Magazin: Wie beurteilen Sie das aktuelle Marktumfeld und in diesem Zusammenhang die Geschäftsaussichten für Ihre Gesellschaft und Ihre Aktie?

Haesen: Das Marktumfeld ist gut, sehr gut war es vor ein- einhalb Jahren. Die Subprime-Krise schlägt inzwischen auf viele Bereiche des Kapitalmarkts durch. Dennoch sehen wir nach wie vor viele relativ gute Investitionsmöglichkeiten. Vom Volumen her hat das seit dem zweiten Quartal noch einmal stark angezogen. Auch sehe ich momentan sehr gute bis exzellente Exitmöglichkeiten, die Börse einmal ausgeschlossen.

Goedhart: Unser Markt ist das Beteiligungsgeschäft, und dabei in erster Linie das Thema erneuerbare Energien. Das wirtschaftliche Umfeld allgemein ist derzeit nicht gut: hoher Ölpreis, steigende Zinsen, Subprime-Krise, negatives Kapitalmarktumfeld. Es wäre jetzt falsch zu sagen, dass wir davon komplett unabhängig sind, aber letztendlich ist das für uns nicht entscheidend. Für uns wichtiger ist: Was passiert im Bereich der erneuerbaren Energien? Und hier ist der Wachstumstrend ungebrochen, mit Ausnahme der leichten Verunsicherung im Solarbereich, die aufgrund der anstehenden Fördergesetzgebung in Spanien vorherrscht.

Beyer: Ich sehe sehr gute Geschäftsaussichten und einen starken Dealfow in den Bereichen Medizintechnik, Cleantech und digitale Medien. Wir sind zuversichtlich, daraus gute neue Beteiligungen generieren zu können. Wir blicken auf ein gutes Jahr zurück: Wir haben die CAS innovations AG an Siemens verkauft und zwei Finanzierungsrunden bei der Nanda Technologies sowie die große Finanzierungsrunde bei Sulfurcell Solartechnik gemacht. Das Portfolio hat sich sehr gut entwickelt und damit auch unsere Geschäftsaussichten. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Karsten Haesen als Vorstand und **Dr. Stephan Beyer** als Investment Director zeichnen für die Geschicke der börsennotierten Venture Capital-Gesellschaft Ventegis Capital AG in Berlin verantwortlich. **Felix Goedhart** ist Vorsitzender des Vorstands der in Hamburg ansässigen Capital Stage AG.

Ihr gutes **Recht** auf **individuelle** Beratung!

www.gk-law.de

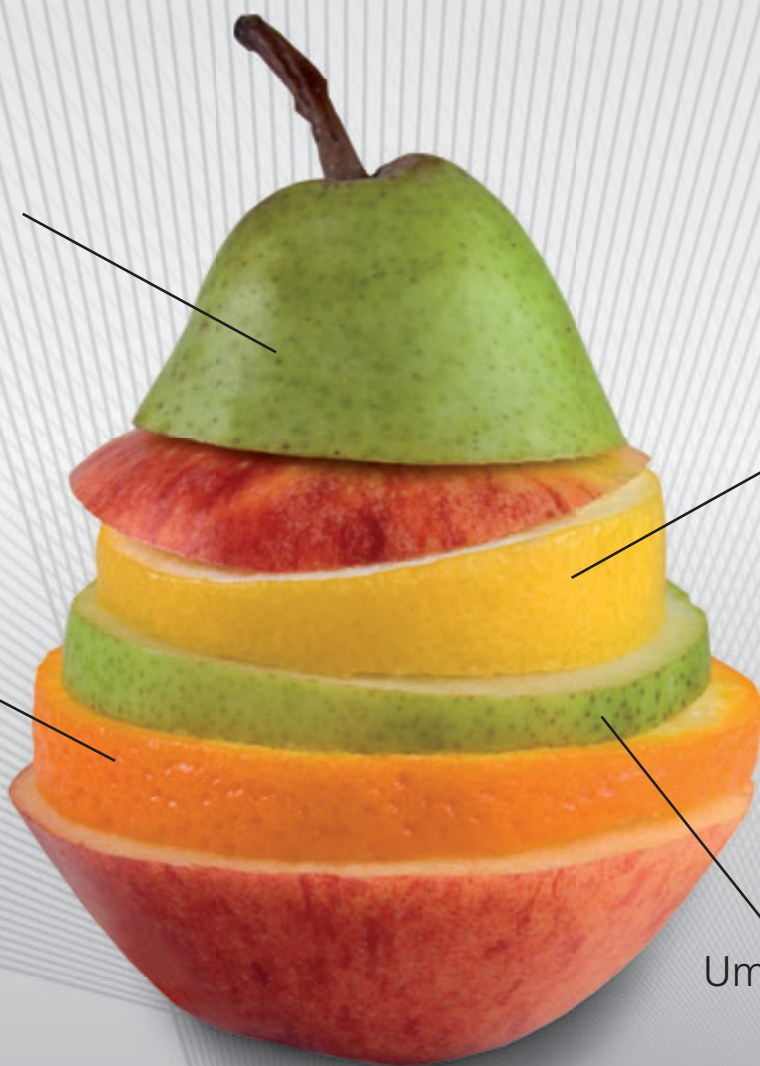


Mittelstands-
finanzierung

Mitarbeiter-
beteiligungen

Strukturierte
Finanzierungen

Umstrukturierungen



Gesellschaftsrecht

Kapitalmarktrecht

Umwandlungsrecht

**Gündel & Katzorke
Rechtsanwalts GmbH**

Theaterplatz 9
37073 Göttingen

Tel.: +49 551 443-43
Fax: +49 551 443-30
E-Mail: info@gk-law.de
Internet: www.gk-law.de



GK-law.de

Gündel & Katzorke Rechtsanwälts GmbH

Matthias Kues

Teil 24 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

Matthias Kues ist heute Sprecher der dreiköpfigen Geschäftsführung der Nordholding in Hannover und seit vielen Jahren fest in der deutschen Private Equity-Szene verwurzelt. Dieser Weg war so nicht vorhersehbar. „Ich hatte eigentlich nicht vor, in die Finanzbranche zu gehen“, schmunzelt der studierte Volkswirt. Als Mitglied des Bundesvorstands der Jungen Union saß er schon als 18-Jähriger mit den heutigen CDU-Parteigrößen Christian Wulff, Roland Koch und Peter Müller oft an einem Tisch und pflegt nach wie vor guten Kontakt zu ihnen. „Ich war eher politisch geneigt“, erinnert sich der 48-Jährige, der nach dem VWL-Studium als Redakteur beim NDR ins Berufsleben startete.

Risikostreuung innerhalb der Familie

Als wenig später ein neuer Bundestagsabgeordneter für seinen Heimat-Wahlkreis Emsland gewählt werden musste, stand Kues, der vorher auch im Team des Berliner Wirtschaftssenators Elmar Pieroth arbeitete, vor einer Wegweisenden Entscheidung. „Wir haben uns dann für die Risikostreuung innerhalb der Familie entschieden – mein Bruder Hermann stellte sich zur Wahl, und ich bin in die Wirtschaft gegangen“, so Matthias Kues. Auf einer Geburtstagsfeier hatte er den damaligen Chef der Norddeutschen Landesbank kennen gelernt und sich mit ihm ange-regt über die Nord KB, die Beteiligungstochter der Nord LB, unterhalten.

Der Weg zur Nordholding

Die 1969 gegründete Nord KB hatte sich zunächst ausschließlich auf stille Beteiligungen fokussiert. Im Jahr 1989 wurde der Investitionsfokus um direkte Beteiligungen erweitert. Mit neuem Gesellschafterkreis und der Konzentration auf direkte Beteiligungen wurde als Parallelgesellschaft 1993 die Nordholding gegründet, in deren Geschäftsführung u. a. Matthias Kues berufen wurde. Im Jahr 2000 folgte die Fusion der beiden Gesellschaften. Die Nord KB wurde aus dem Nord LB-Konzern herausgelöst und unter dem Dach der Nordholding verschmolzen. Ein Jahr später folgte mit der Auflage eines 92 Mio. Euro-Dachfonds für Private Equity-Investments die nächste Erweiterung der Produktpalette. Daneben wuchs das Direktbeteiligungsportfolio kontinuierlich an.

Aktuell umfasst das Portfolio der Nordholding rund 50 Unternehmen, in die rund 260 Mio. Euro investiert wurden. Circa 165 Mio. Euro stehen darüber hinaus als freie Investitionsmittel zur Verfügung. In erster Linie investieren Kues und das mittlerweile 22 Kollegen umfassende Team der Nordholding in mittelständische Unternehmen im Rahmen von Wachstumsfinanzierungen oder Gesellschafterwechseln (MBO/MBI). Auch wenn der Branchenfokus breit gestreut ist, dominieren Unternehmen aus



dem Maschinenbau und der verarbeitenden Industrie.

Fußballfan, Rockfan, Kommunalpolitiker

„Am zufriedensten bin ich bei Investments, die wir trotz einer gewissen Schieflage nicht haben fallen lassen und später in die Gewinnzone gedreht haben“, sagt Kues und fügt an: „Ein Teil der Bran-

che hat in den letzten fünf Jahren von Multiple-Steigerungen gelebt, aber das ist keine Leistung, sondern ein glücklicher Umstand.“ Als Fan der Fußballclubs Hannover 96 und SV Meppen vereint eines der neueren Investments der Nordholding für Kues Beruf und Leidenschaft: „Wir haben in den Vermarkter von Sport-, Event- und Fernsehrechten Kentaro investiert. Wir glauben, dass der Grad der Professionalisierung im deutschen Fußball im europäischen Kontext noch nicht allzu weit fortgeschritten ist und hier noch viel Potenzial besteht“, so der Vater von drei Kindern im Alter zwischen 13 und 18 Jahren. Als weitere Leidenschaften nennt er Literatur (Belletristik) und Musik, wobei er Rockmusik der Klassik den Vorrang einräumt. „Ich höre gerne auch mal die Musik meiner Kinder“, gibt der gebürtige Lingener freimütig zu. Auch die Liebe zur Politik besteht nach wie vor: Als Kommunalpolitiker in seiner Heimatgemeinde Hemmingen sowie enger Vertrauter von Christian Wulff und Bruder Dr. Hermann Kues (MdB und Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend) ist er nach wie vor eng am Geschehen dran. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

In der Private Equity-Branche steht meist das Kapital im Vordergrund. Der entscheidende Faktor, der den Erfolg oder Misserfolg von Transaktionen bestimmt, sind aber die beteiligten Personen. Seit August 2007 werden im Rahmen dieser Serie prominente Dealmacher vorgestellt. Unter den bisher portraitierten Köpfen befinden sich neben „Branchendinos“ wie Dr. Hellmut Kirchner (VCM Capital Management) und Gustav Egger (Deutsche Beteiligungs AG) auch Buyout-Manager wie Steve Koltes (CVC Capital Partners) und Thomas Pütter (Allianz Capital Partners) sowie Aufsteiger der jüngeren Generation wie Marc Samwer (European Founders Fund).



Wir gehen von dem Prinzip aus, dass jeder Kunde unser einziger Kunde ist.

Gemessen an der Marktkapitalisierung hat uns dieses Leitbild zu einer der 20 größten Banken in Europa werden lassen. Bei KBC können Sie sicher sein, dass wir uns die notwendige Zeit für Sie nehmen, um Ihr Geschäft zu verstehen. Gemeinsam mit Ihnen arbeiten wir daran, dass Sie Ihre Ziele erreichen. Das internationale Netzwerk unserer Unternehmensgruppe ist in der Lage, immer eine individuelle Finanzlösung für Sie zu finden. Dabei profitieren unsere Kunden besonders von der langjährigen Erfahrung der KBC mit Unternehmen mittlerer Größe. Es ist für Sie so, als ob Sie unser einziger Kunde wären. Besuchen Sie uns unter www.kbcbank.de für weitere Informationen.

KBC. Erwarten Sie mehr.



Ein Unternehmen des KBC-Konzerns

Private Equity übergewichtet

Was amerikanische Universitätsstiftungen erfolgreich anders machen

Anlagerenditen von 15% und mehr über die letzten zehn Jahre lassen professionelle sowie private Anleger weltweit aufhorchen. Nicht zuletzt deswegen werden die Anlagestrategien der US-Universitäten als Vorbild für eine erfolgreiche Vermögensentwicklung herangezogen. Der hohen Gewichtung alternativer Anlageklassen wie Private Equity und Hedgefonds wird dabei oft der entscheidende Erfolgsfaktor zugewiesen. Vor diesem Hintergrund lohnt es sich, eine detaillierte Analyse der Erfolgsprinzipien anzustellen.

Wenige erstklassige Stiftungsfonds

Universitäre US-Stiftungen erzielen überdurchschnittliche Anlageergebnisse. Bei näherer Betrachtung stellt man allerdings fest, dass nur diejenigen mit einem Stiftungsvermögen von mehr als zehn Mrd. USD¹ zu den besten Asset-Managern gehören. So erreichten nur die allergrößten in den letzten zehn Jahren eine Rendite von ungefähr 14,6% p. a., das Zweifache dessen, was ein Gesamtportfolio mit einer traditionellen Anlageklassenverteilung von 50% Aktien und 50% Anleihen erzielt hätte (vgl. Tab. 1).



Environmental Science Center an der Universität Yale

TAB. 1: 10-JAHRES-RENDITEN DER AMERIKANISCHEN UNIVERSITÄTSSTIFTUNGEN (ANNUALISIERT, NACH GRÖSSE)

	US-AKTIE/ANLEIHEN PORTFOLIOS	Ø-STIFTUNGS- FONDS	STIFTUNGSFONDS > 1 MRD. USD	STIFTUNGSFONDS > 10 MRD. USD
ANNUALISIERTE RENDITE	6,6%	8,6%	11,1%	14,6%
ANTEIL DER TRAD. ANLAGEN	100%	79,9%	55,4%	42,9%

Quelle: Geschäftsberichte von Stiftungsfonds, Nabuco Studie 2007

Derzeit gibt es in den USA ca. 750 universitäre Stiftungsfonds mit einem durchschnittlichen Vermögen von ca. 520 Mio. USD. Der größte Stiftungsfonds von der Harvard Universität verwaltet derzeit ein Vermögen von ca. 34,9 Mrd. USD und erzielte eine annualisierte Rendite von 15% über die letzten zehn Jahre. Für die letzten beiden Jahre 2006 und 2007 wurde sogar eine Rendite von 23% p. a. erzielt. Gefolgt wird Harvard von dem wohl bekanntesten und erfolgreichsten Stiftungsfonds weltweit, der Yale Universität, der mit einem Vermögen von ca. 22,5 Mrd. USD sowie einer annualisierten Rendite von 17,8% über die letzten zehn Jahre und mit 28% p. a. Rendite für die Jahre 2006 und 2007 den Spitzenplatz einnimmt (vgl. Tab. 2).

TAB. 2: DIE ZWEI GRÖSSTEN AMERIKANISCHEN UNIVERSITÄTSSTIFTUNGEN*

	GRÖSSE	ANNUAL. RENDITE (2006-2007)	ANNUALISIERTE 10-JAHRES- RENDITE	MANAGER
HARVARD	34,9 MRD. USD	23,0%	15,0%	J. MENDILO
YALE	22,5 MRD. USD	28,0%	17,8%	D. SWENSEN

* Geschäftsjahr Ende Juni 2007

Quelle: Geschäftsberichte

Asset-Allokation und Größe

Auf Basis der Erkenntnisse der modernen Finanztheorie orientieren sich heutzutage nahezu alle US-Universitätsfonds an einer modernen Multi-Asset-Anlagestrategie. Neben den traditionellen Anlagen wie Aktien und Anleihen ist dabei zunehmend die Allokation in alternative Anlagen wie Hedgefonds, Private Equity sowie „Reale Anlagen“² (dazu gehören Rohstoffe und Immobilien im weiteren Sin-

¹ namentlich: Harvard, Yale, Stanford, Princeton, Texas und MIT (Nabuco Liste 2007)

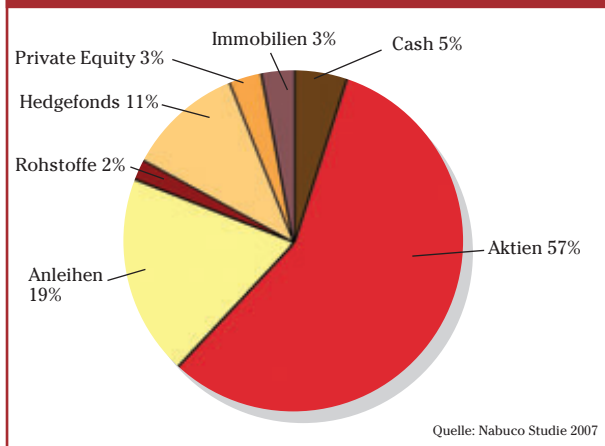
² ein Begriff, den Dr. David Swensen, CIO der Yale Universität, im Zuge der Asset-Allokation in Rohstoffe, Immobilien sowie Wald- und Holzinvestments einführt

³ Josh Lerner: MIT Sloan School of Management 2007 „The Drivers of University Endowment Success“

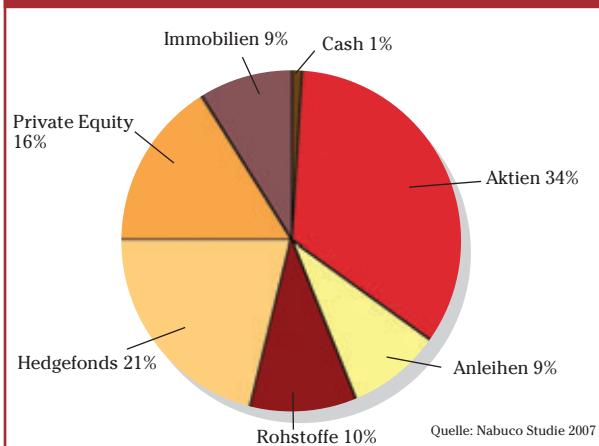
ne) ein zentraler Bestandteil. Die Größe der Stiftungsfonds sowie die unmittelbaren zukünftigen Zahlungsverpflichtungen zur Bedienung des Stiftungszwecks entscheiden dabei häufig über die Asset-Allokation und den Anteil an alternativen Anlagen, speziell im Hinblick auf Private

Equity. Dass die Größe eines Stiftungsfonds sowie der sich daraus ergebende längere Investmenthorizont auf eine wesentliche Ursache in der höheren Zuteilung von Private Equity in der Asset-Allokation hinweist, beweist sowohl Tabelle 1 als auch folgende Darstellung.³

ASSET-ALLOKATION DURCHSCHNITTLICHER AMERIKANISCHER UNIVERSITÄTSSTIFTUNGEN



ASSET-ALLOKATION DER AMERIKANISCHEN UNIVERSITÄTSSTIFTUNGEN MIT VERMÖGEN > 10 MRD. USD



Anzeige

MPC PRIVATE EQUITY 11

Wachstumsstarke Beteiligungen

Langjährige Partnerschaften mit den erfolgreichsten Private-Equity-Gesellschaften sind die Grundlage des MPC Private Equity 11. Er investiert in vier exzellente Zielfonds mit Investitionsfokus auf den europäischen Mittelstand – dem aktuell wachstumsstärksten Private-Equity-Segment. Lassen Sie Ihr Portfolio mitwachsen.

Das öffentliche Angebot des Beteiligungsangebotes ist erst einen Werktag nach Veröffentlichung eines Verkaufsprospektes zulässig, die der Gestattung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht bedarf. Der Verkaufsprospekt ist ab der Veröffentlichung beim Anbieter des Beteiligungsangebotes, der MPC Capital Investments GmbH, erhältlich. Grundlage des öffentlichen Angebotes des Beteiligungsangebotes und der Beteiligung an der Fondsgesellschaft ist einzig der veröffentlichte Verkaufsprospekt.

www.mpc-capital.de

MPC Capital

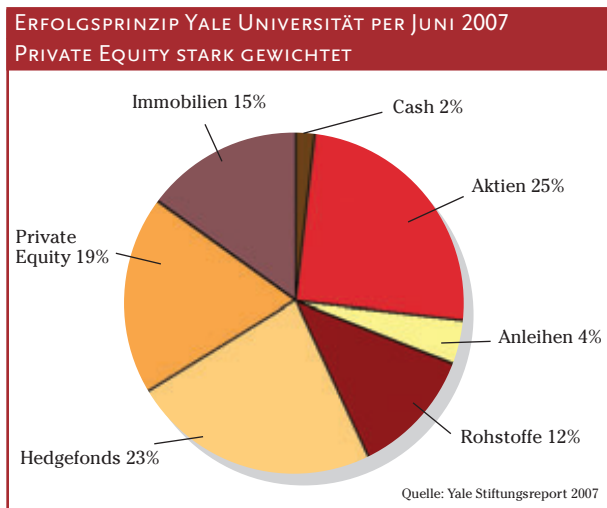


Private Equity am Beispiel der erfolgreichsten Stiftung: Universität Yale

Grundsätzlich wird der modernen Multi-Asset-Allokation bei der Yale Universität das entscheidende Kriterium in der Erreichung der Zielrendite für das Gesamtportfolio zugewiesen. Die konsequente Umsetzung einer solchen Anlagestrategie begann bei Yale schon in den 70er Jahren und wurde u. a. mit dem Aufbau eines eigenständigen, unkonventionellen Private Equity-Programms begründet.¹ Die Gesamtallokation der Yale Stiftung stellt sich gegenwärtig wie folgt zusammen:

TAB. 3: PERFORMANCE – PRIVATE EQUITY-PROGRAMM DER UNIVERSITÄT YALE	
ANNUALISIERTE RENDITE (1973-2006)	
US-VENTURE CAPITAL	34,8%
US-BUYOUTS	28%
PRIVATE EQUITY INTERNATIONAL	17,1%
INSGESAMT (PRIVATE EQUITY)	30,6%

Quelle: Josh Lerner, Private Equity Returns 2007 Harvard Business School Präsentation



Insgesamt erreichte man bei Yale mit Private Equity-Anlagen nach eigenen Angaben eine annualisierte Rendite von insgesamt ca. 31% p. a. über einen Zeitraum von 1973 bis 2006. Seit 2001 bewegt sich der Private Equity-Anteil am Gesamtportfolio bei Yale kontinuierlich innerhalb einer Bandbreite von 14 bis 20% und wurde erst kürzlich von 16,4% (2006) auf 18,7% (2007) erhöht.

Heterogene Private Equity-Programme und -Prozesse

Betrachtet man die einzelnen US-Stiftungsfonds, stellt man fest, dass es sowohl erhebliche Unterschiede in der konkreten Ausgestaltung der Private Equity-Programme als auch bei den zugrunde liegenden Investmentprozessen gibt.² Während beispielsweise bei der Texas-Universität (ebenfalls einer der sechs größten Stiftungsfonds) und den Stiftungen durchschnittlicher Größe vor allem

Dachfonds über öffentliche Ausschreibungen im Vordergrund stehen, dominieren bei Yale und Harvard direkte „Partnerships“ bzw. Sponsorships von Private Equity- bzw. VC-Fonds. Zusätzlich gibt es zahlreiche Hinweise fehlgeschlagener Private Equity-Programme bei Universitätsstiftungen wie beispielsweise das der Boston Universität, die Anfang der 90er Jahre eine eigene Venture Capital-Firma gründete, mit der Zielsetzung, selbstständig VC-Anlagen zu tätigen. Erfolglos, wie sich später herausstellte.³

Organisation, Prozess und Netzwerk „Yale setzt auf Kompetenz und Erfahrung“

Ein kompetentes und erfahrenes Team von ca. 19 Investmentmitarbeitern sowie eine zwölfköpfige Anlagekommission aus Finanzexperten unter der Führung von Dr. David Swensen gestaltet quartalsweise bei Yale den Investmentprozess. Bei der Evaluierung sowie Kontrolle bedient man sich einer eigenständigen, über die Jahre hinweg generierten Datenbank. Diese gehört nach eigenen Angaben zu den umfangreichsten weltweit. Der Einhaltung strikter Vorgaben in der Ausgestaltung des Private Equity-Portfolios wird bei Yale eine wesentliche Bedeutung beigemessen. So beendete die Universität Yale beispielsweise 2007 die Geschäftsbeziehung zu einem der erfolgreichsten Venture Capital-Fonds im Silicon Valley, namentlich Sequoia Capital, da dieser als Bedingung setzte, in einen neu aufgelegten VC-Fonds in den Regionen China und Indien zu investieren. Yale lehnte aufgrund ihrer Richtlinien ab.

Fazit:

Nur wenige US-Universitätsstiftungen erzielen auf Basis moderner Multi-Asset-Strategien tatsächlich einen außerordentlichen Anlageerfolg. Größe und Zahlungsverpflichtungen bzw. die damit einhergehende Risikofähigkeit stellen dabei grundsätzliche Voraussetzungen für eine Zuteilung an Private Equity dar. Genauere Betrachtungen hinsichtlich Private Equity lassen zudem erkennen, dass Faktoren wie Organisation, Investmentprozess und vor allem Netzwerk den Erfolg mitbestimmen. Nicht zuletzt ist es eine Kombination von langjähriger Erfahrung und profilierter Kompetenz, die den Unterschied zu den weniger erfolgreichen Investoren ausmacht. ■

Ernst Wittmann
redaktion@vc-magazin.de

¹ Öl, Gas und Holz wurde bis 1999 noch zu Private Equity gezählt

² Josh Lerner: MIT Sloan School of Management 2007 „The Drivers of University

Endowment Success“, Private Equity Returns: Präsentationsunterlagen London 2007

³ Josh Lerner: dito

10 JAHRE „BIOTECHNOLOGIE“



Die Jubiläumsausgabe erscheint am 13. Sept. 2008!

TERMINE

Erscheinungstermin: 13. September 2008
Anzeigenschluß: 1. September 2008
Druckunterlagenschluß: 5. September 2008

ANSPRECHPARTNER

Karin Hofelich, Johanna Wagner
Telefon: +49 (0) 89/2000 339-50
eMail: biotech@goingpublic.de
Internet: www.goingpublic.de/biotech

„Je größer und animierter, desto mehr wird geklickt“

Interview mit Ulrich Schmidt, Vorstandsvorsitzender ad pepper media N.V.

Das Internet ist hinter dem Fernsehen, Zeitungen und Zeitschriften das viertgrößte Werbemedium in Deutschland. 3,7 Mrd. Euro geben die Werbenden dieses Jahr für Online-Werbung aus, so die Schätzungen des Online Vermarkterkreises. Eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 29%. Wer wen im Online-Markt kauft, welche Werbemittel wirklich wirken und wie die Nutzer und ihr Verhalten im Internet nachverfolgt werden, darüber spricht Georg von Stein mit Ulrich Schmidt, Vorstandsvorsitzender der ad pepper media N.V., einem der großen unabhängigen Online-Vermarkter in Deutschland.

VC Magazin: Wie wird sich der Markt für Online-Werbung in den nächsten Jahren entwickeln?

Schmidt: Dazu drei Punkte: Erstens, der Online-Werbemarkt wird weiterhin Marktanteile gewinnen, weil die Wirkung von Online-Werbung gegenüber anderen Medien wie Fernsehen, Radio und Print besser messbar ist. Zweitens, medienübergreifende Werbung wird immer wichtiger, weil die Werbeformate über die Medien hinweg zusammenwachsen. Wegen der steigenden Internetnutzung werden in den nächsten Jahren die Online-Werbeausgaben dabei besonders erhöht. Kurzfristig werden 2008 und Anfang 2009 für die gesamte Werbebranche eher schwierig. Werbeausgaben werden als erstes gestoppt, wenn die Gesamtkonjunktur sich abkühlt. Wir erwarten jedoch, dass der Online-Werbemarkt trotzdem weiter wächst. Der dritte Aspekt ist Konsolidierung. Es gibt immer weniger erfolgreiche Start-ups und immer höhere Markteintrittsbarrieren, denn die vorhandenen Strukturen sind nicht mehr so leicht nachzubauen. In den klassischen Online-Geschäftsmodellen sind die wichtigen Spieler mittlerweile etabliert. Die kapitalkräftigen Unternehmen leisten sich allerdings noch Zukäufe.

VC Magazin: In welchen Bereichen werden diese kapitalkräftigen Unternehmen zukaufen?

Schmidt: Microsoft hatte ja die Online-Werbefirma aQuantive für sechs Mrd. USD gekauft und versucht, Yahoo zu übernehmen. AOL ist nach wie vor auf Einkaufstour, auch Google wird sich für seine Wachstums-geschichte sicherlich noch Bereiche dazuholen müssen. Übernahmekandidaten sind Unternehmen, die in den letzten Jahren große Strukturen aufbauen konnten. Besonders interessant sind aber auch Spezialunternehmen z. B. in den Bereichen Videoformate, Technologien



Ulrich Schmidt hält kontextbezogene Werbung für effektiver als verhaltensbezogene. Als einen neuen Trend der Online-Werbung sieht er Videospots.

für lokale Suche, Bezahlendienste, Mobile Marketing, Content Management-Systeme für mobile Geräte oder Community Services über SMS. Aber immer zählt die Reichweite, also: Wer erreicht wie viele Nutzer? Neben Google sind dabei vor allem die Nokias dieser Welt im Vorteil, weil sie reichweitenstarke Anwendungen schneller entwickeln und verteilen können.

VC Magazin: Für welche Unternehmen eignet sich Online-Werbung überhaupt?

Schmidt: Sie eignet sich für jedes Unternehmen, aber hauptsächlich für die Konsumunternehmen. Das reicht von den klassischen Herstellern wie z. B. Unilever über DSL- bis hin zu Kreditkartenunternehmen. Aber auch eine Probe für Hundefutter können Nutzer im Internet durch einen Klick bequem anfordern. Wir beobachten außerdem, dass mehr und mehr Kleinunternehmen nicht einfach nur auf Google ein paar AdWords buchen, sondern kostengünstig richtige Online-Werbe-strategien entwickeln. Das macht mittlerweile der Autohändler in Füssen genauso wie das Möbelhaus in Flensburg.



FrontInvest

Lösungen für Alternative Investments

It grows with you.



Private Equity / Buyout
Venture Capital
Fund of Funds
Immobilienfonds
Fondsverwalter

Deal Flow
Portfolio-Monitoring
Fondsadministration
Investoren-Management
Revision und Compliance
Integriertes Accounting
Reporting
CRM

Erreichen Sie ein neues Level von Transparenz und Effizienz durch die strukturierte Abbildung Ihrer Geschäftsprozesse und die Optimierung der Informationsverarbeitung

Schon heute setzen über 120 Kunden aus mehr als 20 Ländern auf unsere leistungsstarken und modularen Lösungen, die alle Ihre Geschäftsbereiche und -prozesse abdecken.

Kontakt

frontinvest@efront.com

Tel: +49 (0) 228 323 04.0

Fax: +49 (0) 228 323 04.22

Standorte: **Paris, Bonn, London, Dubai, Jersey, New York**

www.efront.com

VC Magazin: Welche Branchen nutzen die Chancen der Online-Werbung bisher zu wenig?

Schmidt: Die Automobilindustrie investiert nach wie vor viel Geld in TV und emotionale Werbung, andererseits hinkt sie im Bereich Kundenbindungsmanagement stark hinterher. Das würde sie durch Online-Marketing stark verbessern. Genauso können auch die Unternehmen im Handel oder E-Commerce durch mehr Online-Werbung noch sehr viel mehr erreichen, obwohl hier das Know-how schon sehr hoch ist. Noch keine Branche hat das ganze Spektrum ausgereizt. Zu einer vollständigen Online-Strategie gehört, dass man die unterschiedlichen Online-Kanäle auch vollständig nutzt. Dazu zählen neben der Bewerbung von Marken vor allem erfolgsbasiertes Marketing wie z. B. Interessentengenerierung für Probe-Abos, Suchmaschinen-, E-Mail- und auch das Affiliate-Marketing, bei dem Werbung in große Website-Netzwerke ausgeliefert und dort gezeigt wird.

VC Magazin: Welche Online-Werbeformen sind besonders effektiv?

Schmidt: Das Messbarkeitskriterium sind vor allem die Klicks auf die Werbung und die darauf folgenden Aktionen. Der Standard-Banner ist zwar der bekannteste, aber gemessen an den Klickraten der ineffektivste. Hingegen erreicht der viel größere Superbanner wesentlich höhere Klickraten. Grundsätzlich gilt, je größer und animierter, desto mehr wird geklickt. Insbesondere hängt die Effektivität aber von der genauen Ansteuerung der Zielgruppe ab. Wenn ein Nutzer für ihn relevante Werbung wahrnimmt, weil sie zum Inhaltsumfeld passt, reagiert er oft darauf. Auf diese Form von Werbung richten wir deshalb auch unser Augenmerk. Abgesehen von Werbung auf Websites funktioniert E-Mail-Werbung nach wie vor sehr effektiv. Sie hat deutlich bessere Klickraten als Standard-Banner, auch wenn sie durch Spam in die Kritik gekommen ist. Der neue Trend in der Online-Werbung sind Video-Spots. Denn Unternehmen können sie mittlerweile immer kostengünstiger und standardisiert produzieren bzw. vorhandene TV-Spots internettauglich gestalten.

VC Magazin: Eine Werbemöglichkeit ist auch das Behaviour- bzw. Verhaltens-Targeting. Dabei wird das Verhalten des Nutzers auf der Seite mitverfolgt, damit man ihm die zu ihm passende Werbung zeigen kann. Wird hier nicht seine Privatsphäre missachtet?

Schmidt: Verhaltens-Targeting halte ich aus Datenschutzgründen tatsächlich für nicht unproblematisch, denn Nutzer und vielleicht auch der Gesetzgeber verstehen hier noch nicht vollständig, wie die Daten generiert und genutzt werden. Grundsätzlich kann man mit Verhaltens-Targeting aber die Chance erhöhen, dass der Nutzer Wer-

bung sieht, die ihn tatsächlich auch interessiert. Kontext-bezogene Werbung halte ich allerdings für effektiver. Wenn jemand auf einer Hotelseite eine Reise bucht, zeigt man ihm besser Werbung zum Mietwagen als zum Thema Finanzen, selbst wenn man via Verhaltens-Targeting herausgefunden hat, dass er die letzten drei Monate öfters Finanzseiten besucht hat. Besonders interessant ist, wenn man kontext- und verhaltensbezogene Werbung kombiniert. Aber in dieser Schnittmenge finden sich nur sehr geringe Nutzerzahlen. Solche Möglichkeiten kann eigentlich nur Google bieten, weil bei deren riesigem Datenverkehr immer noch genügend Nutzer dafür überbleiben.

VC Magazin: Kommen wir zur ad pepper media N.V.. Welche Rolle spielen Akquisitionen für Ihre Wachstumsstrategie?

Schmidt: Wir haben massiv in Technologie investiert – genau nach der Philosophie, dass wir den Werbetreibenden sämtliche Kanäle anbieten müssen. Wir haben manches selber entwickelt, zum Teil aber auch zugekauft, so Anfang 2006 das Ad-Server Unternehmen emediate aus Skandinavien, in England die Firma Crystal Reference zum Thema semantisches Targeting und die Affiliate-Marketing-Firma Webgains, die wir in den letzten zwei Jahren international aufgestellt haben. In Deutschland haben wir mit ad-agents eine kleine Suchmaschinenmarketing-Agentur dazu geholt.

VC Magazin: Könnte ad pepper auch mit einem Kapitalgeber zusammen investieren?

Schmidt: Bisher konnten wir alles selber stemmen, wir schielen nicht nur auf den unmittelbaren Return on Investment. Wir sind in der glücklichen Lage, durch Verkäufe von Minderheitsbeteiligungen an Google genügend finanzielle Mittel in der Bilanz haben. ■

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

Zum Gesprächspartner

Im Februar 1999 gründete **Ulrich Schmidt** gemeinsam mit vier weiteren Gesellschaftern ad pepper media und baute als CEO das Unternehmen zu einem der führenden internationalen unabhängigen Online-Vermarkter aus. Zurückgreifen konnte er dabei auf seine Erfahrungen in der Führung von Start-ups wie z. B. der Euroserve Media GmbH oder dem Frankfurter Adserv-Anbieter Adtech AG.

Swiss Equity fair

Jetzt vormerken!

Die Investorenkonferenz für Wachstumsunternehmen

**ConventionPoint,
SWX Swiss Exchange, Zürich
9. Dezember 2008, 9 bis 14 Uhr**

Das Swiss Equity magazin veranstaltet am 9. Dezember 2008 die vierte Eigenkapitalmesse. Ziel der Veranstaltung ist es, Kontakte zwischen kapitalsuchenden Jung- und Wachstumsunternehmen und internationalen Private Equity – sowie Venture Capital-Investoren zu vermitteln.

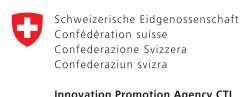
Es erwarten Sie u.a. folgende Programmpunkte:

- **Key-Note-Referat** von Samy Liechti, CEO, BLACKSOCKS SA
- **Firmenpräsentationen**; es präsentieren sich die jeweiligen Sieger aus den verschiedenen regionalen Vorausscheidungen. Die erste regionale Ausscheidung (Aargauer Equity fair) finden am 21. Oktober 2008 im TECHNOPARK® AARGAU statt.
- **Networking / Lunch / Ausstellung** (ganzer Tag)

Ab 13.30 Uhr findet die **8. Swiss Private Equity & Corporate Finance Conference** statt. Die Veranstaltungen von SECA sowie CTI Invest beinhalten den 23. Swiss Venture Day (CTI Invest) sowie Präsentationen zu den Themen Private Equity, Corporate Finance und Legal & Tax (SECA), gefolgt von der 1. Swiss Private Equity Night inklusive Preisverleihung.

Information und Anmeldung zur Swiss Equity fair: www.equityfair.ch

Premium Partner:



Kooperationspartner:



Legal Partner:



Partner:



Medien- und Kommunikationspartner:



Swiss Equity
magazin
Ein Unternehmen der NZZ AG

Das erste Halbjahr 2008 in Zahlen

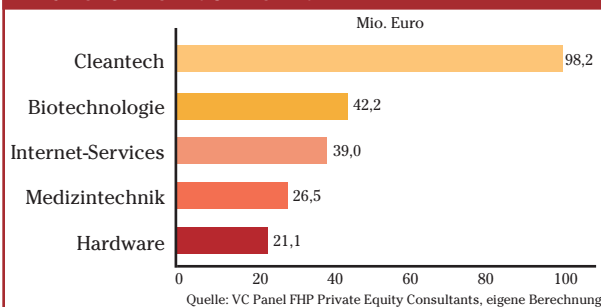
Venture Capital-Geber bevorzugten Cleantech, Biotech und Internet

In einem so freundlichen Finanzierungsumfeld wie derzeit lebten deutsche Start-ups schon lange nicht mehr. Im ersten Halbjahr 2008 investierten die heimischen VC-Häuser in 200 junge Unternehmen – das ist der höchste Wert seit 2002. Besonders aktiv zeigten sich Holtzbrinck Networks, TVM Capital und Wellington Partners.

Öffentliche Hand stemmt ein Drittel

Junge Hightech-Unternehmen haben derzeit gute Chancen, eine Venture Capital-Finanzierung zu erhalten. Zu dem Ergebnis kommt das Beratungsunternehmen Fleischhauer, Hoyer & Partner (FHP) in dessen aktuellem VC-Panel. Private Investoren gingen im ersten Halbjahr 2008 insgesamt 129 Beteiligungen ein, dieser Wert lag zuletzt 2004 höher (157 Beteiligungen). Insgesamt wurden in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres 200 junge Unternehmen finanziert, gut ein Drittel der Invest-

DEUTSCHE VC-INVESTMENTS IM ERSTEN HALBJAHR 2008:
DIE 5 POPULÄRSTEN SEKTOREN



ments (71) stammten öffentliche Investoren wie der KfW-ERP Startfonds, der High-Tech Gründerfonds oder Bayern Kapital. Einen ähnlich hohen Wert von 205 Beteiligungen maß das Panel zuletzt im Jahr 2002 – damals noch ohne die öffentliche Hand. Das VC-Panel von FHP basiert auf den Angaben 34 führender deutscher Venture Capital-Häuser. Vergleichszahlen des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) für das erste Halbjahr 2008 liegen derzeit noch nicht vor (siehe Kasten).

TRANSPARENZ KOSTET ZEIT

Viele Jahre hat der BVK regelmäßig Quartalszahlen für die Beteiligungsbranche veröffentlicht, im laufenden Jahr allerdings noch nicht. Ursache sei die Einführung einer einheitlichen, europäischen Statistikerfassung zusammen mit dem europäischen Dachverband EVCA und 14 weiteren nationalen Verbänden, erklärte BVK-Geschäftsführerin Dörte Höppner auf Nachfrage. Die neue Plattform „PEREP_Analytics“ komme damit „der Notwendigkeit einer europaweit einheitlichen Erfassung und Auswertung der Private Equity-Marktdaten und den gestiegenen Anforderungen nach mehr Transparenz entgegen“, teilte sie mit. Die Umstellung auf die neue Statistikerfassung sei relativ aufwendig und nehme einige Zeit in Anspruch. Vor allem für die Beteiligungsgesellschaften sei es eine Umgewöhnung, was ebenfalls zu Verzögerungen bei Datenabgabe und -auswertung geführt habe. Da keine zeitnahe Auswertung für das erste Quartal möglich war, sollen die Daten zusammen mit dem zweiten Quartal in der Halbjahresstatistik Anfang September veröffentlicht werden. Darüber hinaus verspricht sie, dass die Statistiken bald wieder zeitnah nach Quartalsende zur Verfügung stehen, wenn sich das neue System etabliert und die Beteiligungsgesellschaften sich mit dem Umgang weiter vertraut gemacht haben.

Holtzbrinck Networks deklassiert TVM

Die Zahl der finanzierten Unternehmen wuchs von 80 im ersten Quartal auf 120 im zweiten Quartal. Zuerst stellten Software, Biotechnologie und Internet-Services die meisten finanzierten Firmen (knapp 59% Anteil), von April bis Juni bildeten Medizintechnik, Internet-Services und Biotechnologie die größte Gruppe (41,7%). Bezogen auf die Höhe des investierten Kapitals zeigte sich eine andere Rangfolge: Cleantech (98,2 Mio. Euro) lag vor Biotech (42,2 Mio. Euro) und Internet-Services (39 Mio. Euro). Insgesamt investierten die Teilnehmer des Panels in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres 288 Mio. Euro, ein Jahr zuvor waren es 216 Mio. Euro. Bei den privaten Investoren zeigten sich vor allem Holtzbrinck Networks (21 Beteiligungen), TVM Capital (16) und Wellington Partners (15) besonders aktiv. Auch die IBB Beteiligungsgesellschaft (13) sowie BayTech Venture Capital (12) gingen mehr als zehn Beteiligungen ein. Bei den öffentlichen Geldgebern führen der High-Tech Gründerfonds und die KfW Bankengruppe mit je 30 Engagements das Feld an. Im ersten Halbjahr wurden 38 Exits (10 Abschreibungen und 28 Veräußerungen) registriert, im Vergleichszeitraum des Vorjahres waren es 58 (8 Abschreibungen und 50 Verkäufe).



BVT-CAM Private Equity New Markets Fund

Den New Private Equity Markets in Asien, Osteuropa, Lateinamerika und Südafrika wird in den kommenden Jahren enormes Entwicklungs- und Renditepotenzial prognostiziert. Anleger profitieren mit dem BVT-CAM Private Equity New Markets Fund von einem mehrfach bewährten Dachfonds-Konzept, der Expertise erfahrener Partner und dem Zugang zu den Top Performern dieser hochattraktiven Märkte.

- Fokussierung auf junge, aufstrebende Märkte abseits der USA und Westeuropas
- Solides, mehrfach bewährtes Fondskonzept
- Zusammenarbeit mit führenden Private Equity-Spezialisten
- Top Quarter-Zugang durch Parallelinvestitionen mit institutionellen Anlegern
- Optimales Rendite/Risiko-Verhältnis
- Frühzeichnerbonus 8 Prozent p.a. bis zur Fondsschließung



Optimierte Renditechancen durch Overcommitment-Strategie

„BVT: bestes Emissionshaus im Segment Geschlossene Private Equity-Fonds“

BVT Beratungs-, Verwaltungs- und Treuhandgesellschaft für internationale Vermögensanlagen mbH
Leopoldstraße 7, 80802 München
Tel.: 089 38165-0, Fax: 089 38165-201
E-Mail: info@bvt.de

Private Equity
als Kapitalanlage



EXITVARIANTEN 2008 (ANZAHL)

EXITROUTE	Q1	Q2	H1
TRADE SALE	6	5	11
ABSCHREIBUNG	6	4	10
NACH IPO	3	4	7
SECONDARY	2	1	3
SONSTIGE	3	0	3
IPO	0	2	2
BUY-BACK	2	0	2

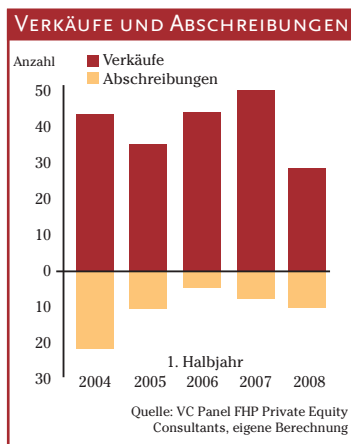
Quelle: VC Panel FHP Private Equity Consultants, eigene Berechnung

USA halten hohes Niveau

Von amerikanischen Verhältnissen ist der deutsche Markt aber weiterhin deutlich entfernt. Gemäß den Angaben von PwC Moneytree meldeten die US-Investoren in den ersten sechs Monaten 2008 insgesamt 1.967 Deals. Nach 1.893 Transaktionen im Vorjahreszeitraum entspricht dies einem Plus von knapp 4%. Statistisch gesehen erhielt damit jedes junge Unternehmen geringfügig weniger Kapital, denn das investierte Kapital stieg nur um 0,4% von 14,824 Mrd. USD auf 14,884 Mrd. USD. Höhere Summen flossen zuletzt im ersten Halbjahr 2007. Besonders populär waren die Sektoren Software, Industrie/Energie sowie Biotech, die von Januar bis Juni zusammen 7,2 Mrd. USD erhielten (erstes Halbjahr 2007: 6,8 Mrd. USD).

Fazit:

Die Werte für den deutschen Venture Capital-Markt weisen erfreulich nach oben – im ersten Halbjahr haben private und öffentliche Investoren so viele junge Tech-Unternehmen wie seit 2002 nicht mehr finanziert. Ebenso stieg das insgesamt investierte Kapital. Ob sich der Trend angesichts einer eintrübenden Konjunktur fortsetzt, geben die Zahlen jedoch nicht preis. Den deutschen Start-ups wäre ein steigendes Engagement zweifelsfrei zu wünschen, damit auch in der heimischen Gründerszene hinsichtlich der Finanzierungschancen eines Tages „amerikanische Verhältnisse“ herrschen. ■



torsten.passmann@vc-magazin.de

Weltweit investieren

Geschlossene Fonds für Privatanleger ermöglichen Direktbeteiligungen an heimischen Unternehmen ebenso wie an Immobilienprojekten in Indien

Die Finanzkrise macht es Unternehmen nicht leichter, an Geld von Banken zu kommen. Umso wichtiger sind für Firmen erfahrene Fondsinitiatoren, die eine wesentliche Quelle der Geldbeschaffung darstellen können. Durch die Fonds fließt beispielsweise Venture Capital an junge Biotechnologiefirmen oder es werden Nachfolgefinanzierungen in mittelständischen Betrieben ermöglicht. An den Grenzen Europas ist allerdings noch lange nicht Schluss. Anleger haben mittlerweile auch die Möglichkeit, sich in exotischeren Regionen wie Indien an Immobilien-Projektentwicklungsfonds zu beteiligen.

Moneten für den Mittelstand

Mittelstandsfinanzierungen – das ist das Spezialgebiet der von Dr. Axel Bauer im Jahr 2000 in Köln gegründeten Midas Unternehmensgruppe. Aktuell werden die Mittelstandsfonds Nr. 3, 4 und 5 platziert. Nr. 4 verlangt eine Einmalanlage ab 10.000 Euro, Nr. 5 ermöglicht eine Beteiligung auf Raten. Fonds Nr. 3 bleibt einem geschlossenen Investorenkreis vorbehalten. Zusätzlich wird im Zuge eines Private Placements ein weiterer Fonds mit einer Mindestbeteiligungssumme von 500.000 Euro platziert. Im Unterschied zu den Mittelstandsfonds werden beim Private Placement Mehrheitsbeteiligungen angestrebt. Landesbürgschaften oder ähnliche Garantien sichern ca. 50 bis 80% des Risikos der Mittelstandsfonds-Beteiligungen ab. Somit werden die Zielunternehmen nicht nur durch das Fondsmanagement, sondern auch durch die Garantiegeber geprüft. Die bisher aufgelegten Mittelstandsfonds Nr. 1 und 2 verlaufen nach Angaben der Gesellschaft planmäßig. Spezielle Branchenschwerpunkte gibt es bei den Zielunternehmen nicht, allerdings werden keine „unethischen“ Firmen, wie z. B. Waffenhändler, berücksichtigt. Das Portfolio des Mittelstandsfonds Nr. 2 umfasst ein Spektrum von der Großwäscherei über den IT-



Dienstleister bis hin zum Medizintechnikunternehmen. Finanziert wird ein Kapitalbedarf der Unternehmen zwischen 0,5 und zwei Mio. Euro. Die Initiatoren genießen einen guten Ruf hinsichtlich ihrer Tendenz zur konservativen Bewertung der Unternehmen und ihrer Kompetenz bei der Due Diligence. Die Weichkostenquote auf das Eigenkapital exklusive Agio liegt mit 12,5% im akzeptablen Bereich.

Kampf den Krankheiten

Venture Capital schwerpunktmäßig für Biotech- und Medizintechnikunternehmen stellen die MIG-Fonds zur Verfügung. In der Vergangenheit bewies das Fondsmanagement ein gutes Händchen bei der Auswahl der Zielunternehmen. Die Vorgänger des MIG-Fonds Nr. 7 finanzierten u. a. das im Frühjahr 2007 für ein Vielfaches der Einstiegsbewertungen an einen Strategen verkaufte Zahntech-

DIREKT INVESTIERENDE PRIVATE EQUITY-FONDS FÜR PRIVATANLEGER

NAME	MIND.ZEICHN.SUMME (EXKL. AGIO)	FONDSVOLUMEN (ZIEL)	SCHWERPUNKT
DCM INDIEN FONDS 1 KG	15.000 USD	50.000.000 USD	INDISCHER IMMOBILIEN-PROJEKTENTWICKLUNGSFONDS
MIDAS MITTELSTANDSFONDS NR. 4 GMBH & CO. KG	10.000 EURO	10.000.000 EURO	PRIVATE EQUITY
MIDAS MITTELSTANDSFONDS NR. 5 GMBH & CO. KG	9.000 EURO	20.000.000 EURO	PRIVATE EQUITY
MIG FONDS 7	3.000 EURO	25.000.000 EURO	VENTURE CAPITAL
WCP MEZZANINE CAPITAL FONDS I GMBH & CO KG*	10.000 EURO	25.000.000 EURO	PRIVATE EQUITY

* bereits geschlossen

Quelle: eigene Recherche

nikunternehmen etkon sowie das Regensburger biopharmazeutische Unternehmen Antisense Pharma. Antisense forscht in der Krebsbekämpfung und hat von europäischen und amerikanischen Arzneibehörden ein positives Feedback für einen Wirkstoff gegen Krebs erhalten. Ein Impfstoff gegen Alzheimererkrankung steht u. a. auf der Wunschliste des Wiener Unternehmens Affiris, ebenfalls ein Portfoliounternehmen der MIG-Fonds. Daneben forschen die Österreicher an Wirkstoffen gegen Parkinson und Arterienverkalkung. Für den vom HMW Emissionshaus initiierten und der MIG Verwaltungs AG gemanagten MIG-Fonds Nr. 7 wurden bereits Unternehmen identifiziert. Eine Entscheidung über eine Beteiligung ist jedoch noch nicht getroffen worden. Die Kostenbelastung von 33% des Investitionsvolumens exklusive Agio (8,25 Mio. Euro von 25 Mio. Euro Fondsvolumen) erfordert allerdings auch von diesem Fonds eine stattliche Performance, damit die Anleger am Ende der Laufzeit tatsächlich Freude an ihrem Investment haben.

Mezzanine-Fonds

Bereits geschlossen wurde der WCP Mezzanine Capital Fonds I, der Mezzanine-Kapital als bilanzielles Eigenkapital für Unternehmen zur Verfügung stellt. Das Fondsmanagement legt Wert auf einen schnellen Kapitalrückfluss. Prognostiziert ist eine Vorsteuerrendite von 12,79%. Risi-

koreiche Start-up-Finanzierungen werden vom Fonds nicht vorgenommen. Das Kapital wird in Unternehmen unterschiedlicher Branchen angelegt, wobei in ein Unternehmen nicht mehr als 10% des Kapitals investiert werden dürfen. Zur Risikostreuung wird auch das Investment in eine bestimmte Branche auf 25% begrenzt. Die bisherige Entwicklung des Fonds verläuft planmäßig. In absehbarer Zeit ist kein Folgefonds geplant. Der Fonds investiert wie die Midas- und MIG-Fonds direkt in Zielunternehmen und ist nicht als Dachfonds konzipiert.

Investieren in Indien

Wer bei seinen Investments die Grenzen Europas verlassen möchte, kann das mit dem DCM Indien Fonds I der Deutsche Capital Management AG. Die schnell wachsende indische Volkswirtschaft hat großen Nachholbedarf an Immobilien aller Art. Das Geld des DCM-Fonds wird über einen Zielfonds, den „Saffron India Real Estate 1“, in Immobilien-Projektentwicklungen investiert. Partner von Saffron ist Jones Lang LaSalle Meghraj, der führende Immobiliendienstleister Indiens. Die Zielrendite liegt bei 15% jährlich. Als Startprojekte sind ein Einkaufszentrum und eine Büroimmobilie in Mumbai bereits geplant. ■

Christian Bayer
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

rap-network.de



REFIT
AKTIENGESELLSCHAFT

Regionaler Finanzierungsfonds für
Innovationen und Technologieunternehmen

NEUE HORIZONTE

Als fairer und flexibler Partner auf Zeit begleiten wir die Firmen von der Seed- oder Start-up-Phase an und gewähren mit offenen Minderheitsbeteiligungen Venture Capital. Als einer der ersten Innovations- und Technologieförderfonds Deutschlands hat sich die S-Refit AG bis heute zur größten von Sparkassen getragenen Beteiligungsgesellschaft in Bayern entwickelt. Aktuell sind wir an über 30 Unternehmen beteiligt.

Unsere Aktionäre: Alle 22 Sparkassen der Regierungsbezirke Niederbayern, Oberpfalz, Oberfranken sowie die Sparkassen Mittelfranken-Süd (Roth-Schwabach-Weißenburg), Erlangen und Fürth, die tbg der kfw-Mittelstandsbank, Bonn und OTI e. V.

S-REFIT AG

Sedanstraße 15 · 93055 Regensburg
Telefon +49 (0)9 41 6 95 56-0

www.s-refit.de

Die Opportunisten

Teil 87: Impera Total Return AG

Günther Paul Löw ist ein erfahrener Hase im Beteiligungsgeschäft. Bei der Beteiligungsgesellschaft Gold-Zack AG zeichnete er nach der Jahrtausendwende als Generalbevollmächtigter für das Management des Venture Capital-Portfolios verantwortlich. 2004 wagt Löw nach dem Ende des Neuen Marktes den Neuanfang: Gemeinsam mit der Absolute Capital Management Inc. wird der Börsenmantel Impera nach erprobtem Verfahren zur Beteiligungsholding umfunktioniert. Zunächst heißt es jedoch kleine Brötchen backen: Auf der Aktivseite stehen zum Start lediglich 5,4 Mio. Euro – drei Viertel davon sind über eine Anleihe akquiriertes Fremdkapital.

Mut zur Lücke

„In den ersten Monaten konnten wir keine großen Sprünge machen“, bemerkt Günther Paul Löw, Vorstand der Impera Total Return AG, rückblickend auf den Beginn der Geschäftstätigkeit vor knapp vier Jahren. So handelt es sich bei den ersten Investitionen vorrangig um Beteiligungen an Unternehmen, die kurz vor dem Börsengang stehen. Diese versprechen eine kurze Haltedauer, eine attraktive Rendite – und gleichzeitig ein niedriges Risiko. Erste Erfolge im Jahr 2005 – insbesondere die Börsengänge von Neosino und Abcapman – ermöglichen Kapitalerhöhungen und erweitern schnell den Handlungsspielraum von Impera. Neben dem Pre-IPO-Portfolio setzt Löw nun auch auf Venture Capital-Engagements in früheren Phasen. Aus Rücksicht auf die Finanzkraft von Impera fließen pro Transaktion typischerweise relativ kleine Be-



Das Team von Impera Total Return: Alexandro Rus, Vanessa Merk, Carsten Maybach und Günther Paul Löw (v.l.n.r.)

träge von einigen hunderttausend Euro. Dennoch generiert Impera aus dem Netzwerk eine Vielzahl an Deals und Co-Investments, wofür Löw den Standort im Herzen des Frankfurter Corporate Finance-Viertels verantwortlich macht. Auch sein guter Draht zu erfolgreichen Beratern wie CFP Corporate Finance Partners trägt sicherlich dazu bei, dass Impera trotz begrenzter Finanzkraft viele Opportunitäten auf den Tisch bekommt.

Manchmal bekommt Impera die mangels Größe fehlende Schlagkraft aber doch zu spüren. Löw berichtet: „Mit blau.de und SSP Technology A/S, beide mittlerweile in lukrativen Trade Sales weiterveräußert, haben wir gute Investments identifiziert. Bei der Realisierung waren wir aber leider nicht dabei, weil die Höhe des erreichbaren Engagements uns zu wenig Einfluss gewährleistet hätte.“

Obleich dieser Erfahrung und der intensiven Vernetzung in der Frankfurter Finanzszenen will sich Löw aber nicht als Interessent für jedes Angebot verstanden wissen: „Als der Entry Standard 2005 und 2006 ganz gut lief, sind wir von kleineren Investmentbanken wie ein institutioneller Anleger angesprochen worden. Die Bewertungen dieser Offerten waren aber meist ausgereizt, weshalb wir uns in diesem Bereich nicht engagiert haben.“ Trotz der auch aus seiner Sicht unbefriedigenden Entwicklung des Aktienkurses, der mit aktuell 1,56 Euro deutlich unter dem per Ende Juni 2008 ausgewiesenen Nettovermögenswert (Net Asset Value, NAV) von 2,73 Euro liegt, ist Löw mit der operativen Performance zufrieden: „Seit Gründung betrug die IRR auf das eingesetzte Eigenkapital rund 52% pro Jahr“, berichtet der Kopf von Impera.

DAS PORTFOLIO DER IMPERA TOTAL RETURN AG ZUM 15.8.2008

GESELLSCHAFT	ORT	BRANCHE
ALEXANDERWERK AG	REMSCHIED	MASCHINENBAU
ARNDT H. VON OERTZEN GMBH & Co. KG	HAMBURG	INDUSTRIEGERÄTE
CFP FOUNDERS INVESTMENT GMBH & Co. KGAA	FRANKFURT	INVESTMENTFONDS
CLEANTECH INVEST AG	ST. GALLEN	INVESTMENTFONDS
DEUTSCHE ROHSTOFF AG	HEIDELBERG	ROHSTOFFE
DIE SKONTO AG	ISERLOHN	FACTORING
ECOLUTIONS GMBH & Co. KGAA	FRANKFURT	PROJEKTMANAGER
FROGSTER INTERACTIVE PICTURES AG	BERLIN	ONLINE-SPIELE
HUMANOPTICS AG	ERLANGEN	MEDIZINTECHNIK
INCITY IMMOBILIEN AG	KÖLN	IMMOBILIEN
MOUNTAIN SUPER ANGEL AG	ST. GALLEN	INVESTMENTFONDS
N.RUNS AG	OBERURSEL	IT-BERATUNG
SINOSOL AG	STUTTGART	PHOTOVOLTAIK
SOLARION AG	LEIPZIG	PHOTOVOLTAIK
TRANSFLOW INFORMATIONSLOGISTIK AG	KÖLN	INFORMATIONSLOGISTIK
WIGE MEDIA AG	KÖLN	MEDIEN

Börsengang als attraktive Verkaufsoption

2006 nutzten weitere von Impera gehaltene Beteiligungen das zurückgekehrte Interesse an Börsengängen und vollzogen den Schritt an den Kapitalmarkt. Die Emissionen von Bio-Gate, Eutex, HumanOptics und Primacom sorgen für ein Rekordergebnis von 3,5 Mio. Euro. Dieses ermöglichte die erstmalige Ausschüttung einer Dividende, aber auch weitere Investments in vorrangig bereits börsennotierte Unternehmen. „Dabei haben wir die Weiterentwicklung unseres IPO-Portfolios nicht konsequent genug vorangetrieben“, bekennt Löw und ergänzt: „Das hat 2007 dann zu einigen Abschreibungen geführt.“ Dass der Nettovermögenswert 2007 dennoch leicht zulegte, lag vor allem an den großen vorbörslichen Beteiligungen Transflow und Solarion, die sich sehr gut entwickelt haben. Dass Löw den Gang an die Börse für eine attraktive Ausstiegsoption hält, verbirgt er nicht. Noch 2008 will das in der Solarbranche tätige Portfoliounternehmen Sinisol den Ende Juni kurzfristig abgesagten Börsengang im zweiten Anlauf durchziehen. Um den Jahreswechsel soll die Deutsche Rohstoff AG folgen, daneben wird ein Käufer für die Anteile an der börsennotierten Wige Media AG gesucht. „Auch hier rechnen wir mit einem Abschluss innerhalb der nächsten Monate“, verrät Löw.

Zunehmend nutzt Impera aber auch Trade Sales, um sich von Beteiligungen zu trennen. Vor allem in dem derzeit schwierigen Kapitalmarktumfeld wird der Verkauf an strategische Investoren attraktiver und bietet aus Sicht von Impera erhebliches Potenzial. So wurden im April 2008 sowohl die Anteile an der klickTel AG als auch die Beteiligung an der corpcom corporate communications GmbH zu lukrativen Bewertungen veräußert.

Opportunistisches Potpourri

Wer das Portfolio von Impera Total Return analysiert, findet neben Solartechnik, Rohstoffen und Medien auch Maschinenbauer, Immobilien und Investmentfonds. Mangelnde Fokussierung sieht Löw jedoch nicht als Nachteil: „Wir sind total opportunistisch“, gibt er unumwunden zu und fügt an: „Wir können Unternehmen, die eine gewisse Größe haben und profitabel sind, an den Kapitalmarkt bringen. Die Branche ist dabei nebensächlich.“ Die Überkreuzbeteiligungen mit Beteiligungsfonds wie der CFP Fo-

STECKBRIEF IMPERA TOTAL RETURN AG

- STANDORT: FRANKFURT AM MAIN
- TÄTIGKEITSFELD: VENTURE CAPITAL, SMALL- UND MID CAP-INVESTMENTS SOWIE CORPORATE FINANCE-BERATUNG
- BÖRSENNOTIZ: ENTRY STANDARD
- MARKTKAPITALISIERUNG*: 7,5 Mio. EURO
- NETTOVERMÖGENSWERT (NAV)**: 13,1 Mio. EURO
- WEBSITE: WWW.IMPERA.DE

* per 23. August 2008 ** per 30. Juni 2008

unders Investment GmbH & Co. KGaA und der börsennotierten Mountain Super Angel AG haben strategischen Charakter. Viele Beteiligungen geht Impera im Konsortium mit diesen und weiteren Frühphaseninvestoren ein. Zusätzlich plant Impera, das Fremdmanagement für externe Investoren wie z. B. Family Offices zu übernehmen.

Dunkler Moment

Die bisher wohl größte Herausforderung bestand für Löw und Junior Investment Director Carsten Maybach wohl darin, die im Dezember 2007 fällige Anleihe über 4,2 Mio. Euro zurückzuzahlen. Die Suche nach einer Refinanzierung hat den Impera-Vorstand viel Kapazität gekostet: „Ich habe ungefähr ein Jahr an der Refinanzierung der Anleihe gearbeitet, die am Ende jedoch nicht geglückt ist. Zunächst hatte ein Aktionär auf der Hauptversammlung Widerspruch eingelegt, und als das Freigabeverfahren abgeschlossen war, sorgte die Subprimekrise für die Nichtplatzierbarkeit einer solchen Unternehmensanleihe zu akzeptablen Bedingungen.“ Letztlich hatte Löw keine andere Wahl, als Beteiligungen – u. a. die gehaltenen Aktien der CDV Software Entertainment AG an Brockhaus Private Equity – gegen Jahresende 2007 zu verkaufen, um die Anleihe zu tilgen. Aktuell ist Impera nahezu vollständig mit Eigenkapital finanziert. Dennoch werden neue Möglichkeiten der Kapitalaufnahme intensiv geprüft. Löw fasst die Überlegungen zusammen: „Das Kapitalmarktumfeld erlaubt es nach wie vor nicht, unseren Handlungsspielraum über eine neue Anleihe zu erweitern. Unseren Aktionären eine weitere Kapitalerhöhung bei einem Aktienkurs weit unter Net Asset Value zumuten, ist ebenfalls unattraktiv. Also optimieren wir jetzt unser Portfolio und wägen alternative Finanzierungsmodelle ab.“

Was die Aussichten für die Aktionäre von Impera Total Return betrifft, zeigt sich Löw indessen äußerst zuversichtlich: „Mit dem Kauf der Impera-Aktie erwerben Aktionäre indirekt Anteile an vielen wachstumsstarken Unternehmen, die von uns professionell verwaltet werden. Darin liegen enorme Chancen. Und da wir ausschließlich direkt und nicht über Zwischengesellschaften operieren, bleibt die Anlage transparent und aufgrund der Börsennotierung jederzeit liquide.“

andreas.uhde@vc-magazin.de

AKTIENCHART VON IMPERA TOTAL RETURN SEIT 2005



Alle bisher erschienenen Teile dieser Serie unter www.vc-magazin.de

Von Spielregeln und Geschäftsbedingungen

Nutzungsbedingungen für Onlinespiele – auch ein Aspekt für die Werthaltigkeit von Investments

Der Boom von Online-Rollenspielen (sog. „Massively Multiplayer Online Role Playing Games“ oder MMORPG) wie das berühmte „World of Warcraft“ ist ungebrochen. Onlineportale in diesem Bereich leben von ihren Nutzern. Bei der Beurteilung potenzieller Investments müssen daher die Nutzungsbedingungen der jeweiligen Plattform sorgfältig analysiert werden.

Spielbalance schützen

Mit der Anzahl und Zufriedenheit der Nutzer steigt der Wert der Plattform. Es liegt daher im elementaren Interesse des Betreibers, den Spielmechanismus ausgewogen zu gestalten und Manipulationen abzuwehren.

Die Erfahrung lehrt, dass Onlinespiele nicht für alle Spieler nur eine Freizeitbeschäftigung sind. Alle erfolgreichen Plattformen ziehen vielmehr Nutzer an, die unabhängig vom Betreiber wirtschaftlichen Nutzen aus dem Spiel ziehen möchten. Hierfür gibt es unterschiedliche Ansatzpunkte. Beispielsweise gehört bei Rollenspielen das Sammeln von Erfahrungspunkten und das Handeln mit bestimmten Gegenständen meist zum Spielprinzip. Solche prinzipiell auf die Spielewelt beschränkten Aktionen werden aber häufig in die reale Welt verlagert, so dass etwa virtuelle Gegenstände zunächst über eBay verkauft und bezahlt werden, bevor sie innerhalb des Spiels den Inhaber wechseln. Ein anderes verbreitetes Geschäftsmodell besteht darin, gegen Bezahlung mit fremden Spielerkonten bestimmte Aufgaben zu lösen und damit Erfahrungspunkte für den Spielerkontoinhaber zu sammeln.

Solche Vorgehensweisen haben jedoch einen negativen Effekt auf die Balance des Spiels und führen häufig dazu, dass „normale“ Spieler der Plattform frustriert den Rücken kehren. In den Nutzungsbedingungen für Online-Spiele sollten daher bestimmte Verhaltensweisen untersagt oder zumindest einer umfassenden restriktiven Regelung zugeführt werden. Hierzu gehören die Technik, das Einsammeln von Gegenständen im Spiel durch ein automatisches Hilfsprogramm vornehmen zu lassen, sowie der Verkauf von virtuellen Gegenständen für echtes Geld und auch die Weitergabe von Spielerkontodaten.

Missbrauch aktiv bekämpfen

Ein weiteres Problem ist die grassierende Verwendung von nicht autorisierten Hilfsprogrammen (sog. „Cheats“), die ihrem Benutzer im Spiel besondere Fähigkeiten (wie etwa Zielsicherheit oder Unverwundbarkeit) verleihen.

Niemand spielt jedoch gerne gegen solche Schummler. Deren Anwesenheit auf einer Plattform zerstört das Vertrauen in die Integrität des Spielbetriebs, birgt also bereits für sich genommen ein erhebliches wirtschaftliches Schadenspotenzial. Da bei Onlinespielen, insbesondere aber auch bei MMORPGs, etwa im Rahmen von Ligen und Turnieren immer häufiger auch um echtes Geld gespielt wird, gewinnt die ohnehin erforderliche Bekämpfung von Missbrauch nochmals erheblich an Gewicht.

Plattformbetreiber sollten möglichst eindeutig regeln, welche Regeln für die Teilnahme an ihren Spielen gelten und bei welchen Verstößen ein Nutzer gesperrt werden kann. Andernfalls besteht eine nicht unerhebliche Gefahr, dass ein Plattformbetreiber die Regeln verletzenden Nutzer nicht ohne weiteres loswird.

Investments in MMORPG

Rechtlich wirksame und tatsächlich sinnvolle Nutzungsbedingungen können einen erheblichen Einfluss auf die Werthaltigkeit von Investments in MMORPG haben. Es ist vor allem in der Due Diligence zwingend erforderlich, Nutzungsbedingungen zu analysieren und nötigenfalls vor Eingehung eines Investments anzupassen. Eine Garantieverletzung lässt sich aus „nicht passenden“ Nutzungsbedingungen oft nicht herleiten, da Garantiekataloge vielfach nicht entsprechend ausgerichtet sind. ■

Zu den Autoren



Konstantin Ewald (links) und **Nicolas Gabrysch** sind Partner im Kölner Büro von Osborne Clarke. Schwerpunkte ihrer Tätigkeit sind das Recht der Informationstechnologie, Lizenzrecht sowie das Telekommunikations-, Multimedia- und Datenschutzrecht.
konstantin.ewald@osborneclarke.com
nicolas.gabrysch@osborneclarke.com

Venture Capital & Private Equity – eine kritische Bestandsaufnahme

„Planung ist der Ersatz des Zufalls durch den Irrtum“ – Diese dem britischen Staatsmann Winston Churchill zugeschriebene Betrachtung gilt für die meisten Risikokapitalgeber. In vielen Fällen sind die heutigen Marktteilnehmer Relikte des Neuen Marktes – einem Überfluss an Liquidität stand ein Mangel an Markt gegenüber. Gigantische Summen wurden eingesammelt und nach dem Gießkannenprinzip verteilt: „Bei so vielen Kandidaten muss einfach ein Volltreffer dabei sein“, so der damalige gierige Tenor.

In manchen Fällen ging dieses Lotteriespiel auf. Von planmäßiger Investition oder Desinvestition war dieses Prinzip allerdings weit entfernt. Das Fehlen solider Kalkulationsgrundlagen erfordert neue Strategien. Bei der Entwicklung innovativer Geschäftsgrundsätze müssen diverse Fragen beantwortet werden:

1. Welche Größe hat die Venture Capital-/ Private Equity-Gesellschaft?

2. Welches fachliche Branchen-Know-how steht für das Beteiligungsunternehmen zur Verfügung?

3. Wie wird ein ausreichender Einfluss auf das Beteiligungsunternehmen sicher gestellt? Direkte Einflussnahme ist schließlich das wesentliche Unterscheidungskriterium einer Beteiligungsgesellschaft bei der Unternehmensfinanzierung von einer Bank.

4. Wie viele Beteiligungsunternehmen können aktiv und sehr eng betreut werden?

Unserer Erfahrung nach ist es insbesondere bei börsennotierten Unternehmen möglich, den gewünschten und notwendigen direkten Einfluss auszuüben. Ein Investor kann in diesem Umfeld z. B. durch die Übernahme eines Aufsichtsratsmandats flexibel auf Marktchancen und -risiken reagieren. Somit erhöht er die Wahrscheinlichkeit regelmäßiger Erträge planmäßig – und überlässt nichts dem Zufall!



UDO TREICHEL
VORSTAND
TFG CAPITAL AG
WWW.TFG-CAPITAL.DE

Anzeige

* Wir reden micro.

Energieeffizienz durch Mikro- und Nanotechnologien

MST-Regionalkonferenz NRW 2008: spezial
Signal Iduna Park Dortmund
27. Oktober 2008

big in micro. Das neue Dortmund.

www.mikrotechnik-dortmund.de

dortmund-project

Täglich handelbar – manchmal aber noch in geringen Volumina

Börsengänge von Private Equity-Gesellschaften als Vorboten eines Strukturwandels

Mit Erträgen im zweistelligen Bereich und einer geringen Volatilität der Renditen birgt die Anlageklasse Private Equity attraktive Potenziale für institutionelle Investoren. Das Geheimnis der überlegenen Private Equity-Renditen liegt wohl darin begründet, dass private Investoren die Unternehmen, denen sie Kapital zur Verfügung stellen, auch aktiv betreuen bzw. die zukünftige Unternehmensentwicklung mitbestimmen und Zugang zu den vollständigen Informationen über die betreffenden Unternehmen haben. Hinzu kommt, dass Private Equity-Investoren und die von ihnen finanzierten Unternehmen die gleiche Zielsetzung verfolgen und mit abgestimmten Maßnahmen eine Wertsteigerung des Unternehmens anstreben. Die Aktionäre börsennotierter Unternehmen haben keinen Einfluss auf die Geschäftsführung der Unternehmen und verfügen auch nur über limitierte Informationen, die auf das regulatorische Mindestmaß beschränkt sind. Die Handlungsmöglichkeiten eines Aktionärs eines börsennotierten Unternehmens erstrecken sich in den meisten Fällen auf die Kauf- und Verkaufsentscheidung der betreffenden Aktie.

Listed Private Equity für den Anleger „handlicher“

Gegenwärtig rückt mit dem Thema „Listed Private Equity“ wieder ein Segment in den Fokus, das die mit klassischen Private Equity-Investments verbundenen „Handi-

caps“ teilweise ausschließt. Mit Listed Private Equity kann sowohl eine breite Diversifikation als auch börsentägliche Handelbarkeit erreicht werden. Börsennotierte Private Equity-Fonds reinvestieren üblicherweise die Kapitalrückflüsse aus den Unternehmensverkäufen und schütten nur eine relativ geringe Dividende aus. Wie empirische Beobachtungen aus der Vergangenheit zeigen, gibt es Abweichungen und Schwankungen zwischen dem Aktienkurs des börsennotierten Titels und dem Buchwert (NAV) der unterliegenden Investitionen. Dieser Abschlag kann teilweise mehr als 50% des NAVs betragen. Listed Private Equity-Titel unterliegen somit den Stimmungsschwankungen der Aktienmärkte und sind mit diesen korreliert. Die Tabelle links unten zeigt, dass der von der LPX GmbH entwickelte LPX 50 bzw. LPX Direct eine hohe Korrelation von ca. 60% bis 80% zum MSCI World Index, je nach Beobachtungsperiode, aufweist.

Gleichzeitig zeigt die Tabelle aber auch, dass es Listed Private Equity-Indizes möglich war, seit 1999 eine Überrendite gegenüber dem Aktienmarkt zu erzielen. Während der MSCI World eine durchschnittliche Performance von 5,7% pro Jahr erzielte, erreicht der LPX 50 eine Performance von 8,3% und der auf direkte Manager fokussierte LPX Direct eine jährliche Rendite von 13,6% bei leicht höherer Volatilität. Vergleicht man die Performance dieser Indizes in der Abbildung rechts oben (orange Balken: LPX 50 Total Return Index) mit der Performance von reinen Private Equity-Fonds, so wird ersichtlich, dass die Performance von reinen Private Equity-Fonds (rote Balken) stets höher ist. Dies zeigt die Abbildung aufgeteilt nach verschiedenen Gründungsjahren.

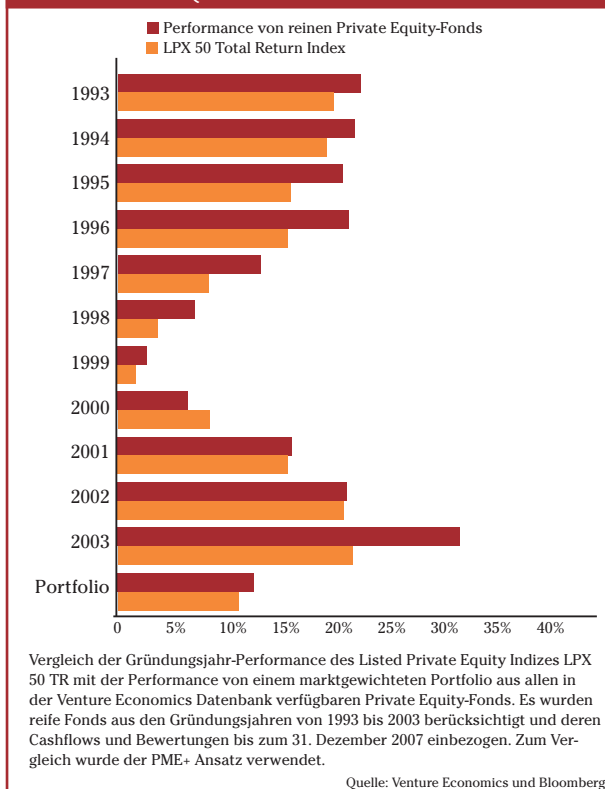
Börsennotiz ermöglicht raschen Portfolioaufbau

Die Vorteile einer Investition in Listed Private Equity-Titel bestehen neben der börsentäglichen Handelbarkeit in der oftmals breiten Diversifikation und dem hohen Investitionsgrad der unterliegenden Fonds. Vor allem die letztere Eigenschaft erlaubt es einem Investor, durch die Investition in Listed Private Equity rasch eine Allokation in der Anlageklasse Private Equity aufzubauen. Hierbei gilt allerdings zu beachten, dass die Handelsvolumina der Titel eher gering und ebenfalls stark schwankend sind. Während privaten Investoren oder Investoren mit geringeren Liquiditätsanforderungen die Beimischung von Listed Private Equity empfohlen werden kann, empfehlen wir institutionellen Investoren mit hohen Liquiditätsan-

MSCI WORLD INDEX			
	RENDITE	VOLATILITÄT	KORRELATION ZU
	P. A.	P. A.	MSCI WORLD
1999 BIS HEUTE	5,7%	13,9%	
LETZTE 5 JAHRE	17,0%	11,1%	
LETZTE 3 JAHRE	13,6%	10,5%	
LETZTES JAHR	8,8%	13,0%	
LPX 50 TOTAL RETURN INDEX			
1999 BIS HEUTE	8,3%	18,0%	0,58
LETZTE 5 JAHRE	13,8%	13,9%	0,62
LETZTE 3 JAHRE	10,5%	13,3%	0,68
LETZTES JAHR	-15,2%	16,3%	0,80
LPX DIRECT TOTAL RETURN INDEX			
1999 BIS HEUTE	13,6%	15,0%	0,63
LETZTE 5 JAHRE	19,1%	12,9%	0,63
LETZTE 3 JAHRE	17,2%	13,6%	0,70
LETZTES JAHR	-10,1%	18,4%	0,81

Rendite, Standardabweichung von MSCI World und Listed Private Equity Indizes sowie deren Korrelationen bis zum 31. Dezember 2007. Quelle: Bloomberg

LPX 50 TOTAL RETURN INDEX VS. PERFORMANCE REINER PRIVATE EQUITY-FONDS



1. Asset Manager (z. B. Blackstone, Fortress, Partners Group)
2. Zielfonds (z. B. 3i, Apollo, Candover, KKR PEI, Onex, Wendel)
3. Dachfonds (z. B. Castle, HarbourVest, Pantheon, Princess, ShaPE)

Realisiert KKR seinen Börsengang wie geplant, so wäre die Private Equity-Gesellschaft bereits mehr wert als die alteingesessene, renommierte Investmentbank Lehman Brothers. Die Private Equity-Branche hat sich in den letzten Jahren nicht nur erheblich professionalisiert, sie hat inzwischen auch einen hohen Reifegrad erreicht und befindet sich ganz offensichtlich mitten in einem Strukturwandel, der auch mit einer zunehmenden Internationalisierung und Marktkonzentration verbunden ist. Die Private Equity-Branche ist längst keine Nischenbranche mehr. Private Equity-Gesellschaften entwickeln sich zu einer neuen Form von Vermögensverwaltern, die über Private Equity hinaus noch Hedgefonds, Immobilien- oder Infrastrukturfonds anbieten. Der Gang an die Börse ist deshalb als Quelle der Kapitalbeschaffung zu betrachten.

Als im Jahr 1974 der Staatsfonds Kuwaits in größerem Stil bei DaimlerBenz eingestiegen ist, löste dies einen Sturm der Entrüstung in Deutschland aus. Heute spricht niemand mehr über den treuen Aktionär aus Kuwait. Offensichtlich fällt es uns immer noch schwer, die Vorboten neuer Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und zu akzeptieren. ■

forderungen dringend, die Handelsvolumina der Private Equity-Vehikel sowie die Höhe des Agios oder Disagios zum NAV in ihre Betrachtung mit einfließen zu lassen. Bei einem langfristigen Anlagehorizont kann auf eine allgemeine Erhöhung des Buchwertes sowie des Aktienwertes gesetzt werden.

Beginn einer neuen „Ära“

Börsengänge von Private Equity-Gesellschaften sind aber immer wieder von negativen Stimmen begleitet. Diejenigen Private Equity-Manager, die nicht müde werden, ihren Anlegern detailliert darzulegen, dass sich Unternehmen nach einem Delisting unter dem Einfluss einer Private Equity-Gesellschaft besser entwickeln als vorher an der Börse, streben nun selbst ein IPO an. Weltweit zählen wir inzwischen mehr als 200 gelistete Private Equity-Gesellschaften. Allein die etwa 80 in verschiedenen Indizes zusammengefassten Gesellschaften korrespondieren mit einer aggregierten Marktkapitalisierung von über 120 Mrd. USD. Gelistete Private Equity-Gesellschaften können grob in drei Gruppen unterteilt werden:

Zum Autor



Detlef Mackewicz ist Direktor in der neuen Münchner Niederlassung von Capital Dynamics, einem unabhängigen und ausschließlich auf Private Equity-Investitionen spezialisierten Vermögensmanager. Die Gesellschaft mit Hauptsitz in Zug (Schweiz) verwaltet insgesamt über 20 Mrd. USD.

Investmentchance für Jedermann?

Börsennotierte Buyout-Gesellschaften notieren teils deutlich unter NAV

Vorbei die Zeit, als Private Equity institutionellen Anlegern und solventen Privatiern vorbehalten war. Immer mehr der sonst so verschlossenen Firmenaufkäufer drängen selber an die Börse. Manche von ihnen können sogar auf über zwei Jahrzehnte Erfahrung am Kapitalmarkt verweisen. Dabei geben die USA und Großbritannien, wie nicht anders zu erwarten, auch unter den börsennotierten Private Equity-Gesellschaften den Ton an. Ein Blick ins Ausland.

Mekka der Private Equity-Szene

Zu den Pionieren zählt der 1976 von drei früheren Bear Stearns-Managern gegründete amerikanische Private Equity-Riese Kohlberg Kravis Roberts (kurz: KKR). Das bis heute von den beiden Gründern Henry Kravis und George Roberts geführte Unternehmen sorgte Ende der 80er Jahre mit der 31 Mrd. USD schweren Übernahme und Zerschlagung des Konglomerats RJR Nabisco für Aufsehen. Seitdem sind die drei Buchstaben das Synonym für aggressive Firmenkäufe. Die Managementgesellschaft KKR, die derzeit über die von ihr verwalteten Fonds u. a. am texanischen Energiekonzern TXU und der deutschen ProSiebenSat.1 substantielle Beteiligungen hält, verfügt selbst bislang über keine eigene Börsennotiz. Das soll sich nach Willen von KKR-Gründer Kravis demnächst ändern. In den nächsten Monaten ist ein Listing an der NYSE geplant. Im Zuge dessen soll das eigene, bereits seit 2006 in Amsterdam gelistete Investmentvehikel KKR Private Equity (KPE) von der Börse genommen und sollen die Anteilseigner mit Aktien der Mutter abgefunden werden.

Neben KKR ist Blackstone eine der ersten Adressen. Die Gesellschaft gab erst letztes Jahr ihr Debüt an der Wall Street. Die Emission war sechsfach überzeichnet. Kurz darauf kam es zu den ersten Turbulenzen am amerikanischen Hypothekenmarkt, in deren Folge viele Banken ihre Kreditvergabe für schuldenfinanzierte Übernahmen einschränkten. Das bekam auch Blackstone zu spüren. Hohe Abschreibungen und

rückläufige Transaktionen schickten die Aktie auf Talfahrt. Mit einer für 2009 in Aussicht gestellten Ausschüttung von 1,20 USD (entspricht aktuell einer Dividendenrendite von 7%) scheint jedoch die Chance auf eine Bodenbildung gegeben. Zu den weiteren in den USA notierten Private Equity-Gesellschaften zählt die im S&P-500 enthaltene American Capital und die bereits vor 50 Jahren gegründete Allied Capital, deren Aktien zurzeit mit einem deutlichen Abschlag auf den Nettovermögenswert (Summe des Wertansatzes sämtlicher gehaltener Beteiligungen + Barmittel - Verbindlichkeiten, kurz „NAV“) gehandelt werden. Zudem locken beide Gesellschaften trotz flauem Geschäft weiterhin mit üppigen Dividendenversprechen.

Die Vorreiter von der Insel

Zu den Vorreitern der europäischen Private Equity-Szene gehört die britische 3i. Die an der Londoner Börse notierte Investmentfirma blickt in den zurückliegenden zehn Jahren auf mehr als 400 Exits zurück. Dabei beschränkt sich der Investmentfokus der Briten nicht nur auf „Leveraged Buyout“-Deals (LBOs). Eingeworbene Anlegergelder und eigene Mittel fließen zudem in Infrastrukturinvestments wie den zuletzt aufgelegten 3i India Infrastructure Fund (Volumen: 1,2 Mrd. USD) und Wachstumsfinanzierungen. Dass es dem Unternehmen im zurückliegenden Geschäftsjahr gelang, den NAV um 16% zu steigern, dokumentiert die Robustheit des Portfolios.

Über die ebenfalls in London notierte und ansässige SVG Capital erhalten Anleger einen indirekten Zugang

INTERNATIONALE BUYOUT-GESELLSCHAFTEN AN DER BÖRSE

NAME	LAND	WKN	KURS 23.8.	NAV JE AKTIE	MARKET CAP*	PERFORMANCE 1 JAHR
3i	UK	A0MU9Q	10,89	13,72	4,17	-35%
ALLIED CAPITAL	USA	911876	9,08	10,54	1,62	-54%
AMERICAN CAPITAL	USA	A0Q5Z3	13,71	17,87	2,84	-49%
BLACKSTONE	USA	A0MSM5	11,50	k. A.	1,79	-38%
CANDOVER	UK	KEINE NOTIZ IN D	22,00	20,65	0,48	11%
EURAZEO	F	860642	64,83	104,00	3,58	-32%
KKR PRIVATE EQUITY	USA	A0JMDU	8,22	14,75	1,60	-44%
RATOS	SWE	882286	18,36	k. A.	2,19	-17%
SVG GROUP	UK	912614	7,19	12,40	1,00	-33%
WENDEL	F	850709	72,50	119,00	3,65	-44%

Candover in GBP, alle anderen Wertangaben in Euro.

* in Mrd. Euro/Mrd. GBP

Quelle: eigene Recherche

zum Portfolio der Beteiligungsgesellschaft Permira, in deren Fonds SVG größtenteils seine Gelder investiert. Da einige von Permira wichtigsten Beteiligungen wie ProSiebenSat.1 und der Halbleiterkonzern Freescale zuletzt im Wert deutlich nachgaben, wies SVG im ersten Quartal erstmals seit über fünf Jahren einen Rückgang im NAV aus. Im Gegensatz dazu erscheint die als Investment Trust organisierte Candover wie ein Fels in der Brandung. Candover, seit mittlerweile drei Jahrzehnten im Geschäft, konzentriert sich auf größere Buyouts (Unternehmenswert von mindestens 500 Mio. Euro) in ganz Europa. Dank eines auch 2007 kräftig angestiegenen Portfoliowertes und einer über die letzten zehn Jahre auf 60 Pence verdreifachten Ausschüttung notiert der Titel als einer der wenigen nahe dem Allzeithoch.

Private Equity in Europa

Die schwedische Ratos verweist stolz auf die lange Historie an kontinuierlichen Dividenden- und Gewinnsteigerungen. Allein seit 2003 kletterte die Ausschüttung um knapp 170% auf zuletzt 9 SEK je Aktie. Parallel hierzu erhöhte sich das Eigenkapital des vor allem im skandinavischen Raum aktiven Private Equity-Investors von 7,8 auf 11,9 Mrd. SEK (umgerechnet 1,3 Mrd. Euro). Die insgesamt 24 Portfoliounternehmen setzten vergangenes Jahr mit 27.000 Mitarbeitern umgerechnet 4,7 Mrd. Euro um. Als Zielgröße nennt das Ratos-Management eine durchschnittliche jährliche Rendite (IRR) von 20% auf das eingesetzte Kapital – ein ehrgeiziges Ziel.

Der Parkhausbetreiber Apcoa und der Autovermieter Europcar zählen zu den bekanntesten Beteiligungen der französischen Eurazeo. Die Gesellschaft hält zudem signifikante Aktienpakete an den gelisteten CAC-40-Unternehmen Air Liquide, Danone und Accor. Eurazeo entstand 2001 aus einem Zusammenschluss der beiden Investmentfirmen Eurafrance und Azeo. Der Fusion folgte ein Jahr später die Neuausrichtung auf LBOs. Ebenfalls aus Frankreich stammt Wendel. Mit dem Börsengang der Beteiligung Bureau Veritas 2007 und dem Verkauf des Verlagshauses Editis Ende Mai gelangen dem Private Equity-Investor in einem rauen Marktumfeld zwei bedeutsame Deals.

Fazit:

Zurzeit werden die meisten Private Equity-Gesellschaften mit deutlichen Abschlägen auf ihren Nettovermögenswert gehandelt. Dabei zeigt die Historie, dass die Notiz um den inneren Wert der Beteiligungen oszilliert. Insofern bietet sich aus antizyklischer Sicht ein Einstieg auf den aktuellen Niveaus an. ■

Marcus Wessel
redaktion@vc-magazin.de



Wachstum beschleunigen –
mit dem Factor **F**



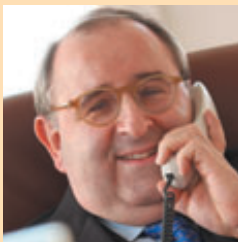
Factoring sorgt für finanzielle Unabhängigkeit: Die Forderungen eines Unternehmens werden zu sofortiger Liquidität. Das schafft Planungssicherheit. Und die Liquidität wächst mit dem Umsatz. Wir sind ein erfahrener und kompetenter Partner in Sachen Forderungsmanagement. www.deutsche-factoring.de

F DEUTSCHE
FACTORING
BANK

Halbjahresbilanz

Das erste Halbjahr 2008 und was für das zweite Halbjahr zu erwarten ist

Zu den Autoren



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. Darüber hinaus ist

Keller u. a. Mitglied im Vorstand der Vereinigung von Freunden und Förderern der Johann Wolfgang Goethe-Universität. Co-Autor **Dipl.-Kfm. Oliver Marquardt** ist Associate bei Klein & Coll.

Das erste Halbjahr 2008 ist die nahtlose Fortsetzung der zweiten Jahreshälfte 2007, die bereits von den negativen Meldungen aus Finanzkreisen beeinflusst war. Die Subprimekrise übt einen essenziellen Druck auch auf den deutschen M&A-Markt aus. Die Krise, die in Deutschland z. B. die Sachsen LB und die IKB hart getroffen hat, führte auch zu namhaften Abschreibungen bei diversen weiteren deutschen Geschäftsbanken.

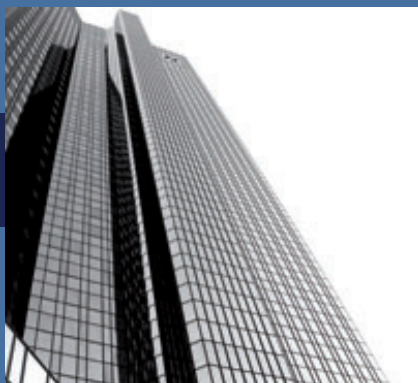
Akquisitionsfinanzierungen werden aktuell eher zurückhaltend, wenn überhaupt, zur Verfügung gestellt. Die Bedingungen für Akquisitionsfinanzierungen wurden verschärft und eine Kreditvergabepolitik restriktiver. Vor Ausbruch der Subprimekrise Mitte des letzten Jahres war es sicherlich deutlich einfacher, eine Akquisitionsfinanzierung in einer namhaften Größenordnung in einem angemessenen Zeitrahmen und zu vernünftigen Konditionen zu erhalten.

Wie wird sich das zweite Halbjahr 2008 gestalten? Diese Frage höre ich in letzter Zeit häufig. Die schlechten Nachrichten aus den USA und auch aus Europa über neue Verluste bei nahezu allen Banken reißen nicht ab. Dieses Bild trübt natürlich die Aussichten auch auf dem deutschen M&A-Markt. Zudem kamen die Firmenkäufer der letzten Jahre verstärkt aus dem Ausland oder aus der Private Equity-Szene. Gerade Private Equity-Gesellschaften ha-

ben einen Großteil der Akquisitionen durch Bankfinanzierungen durchgeführt, um dadurch einfacher die Zielrendite zu erreichen (Leverage-Effekt). Dieses Käufersegment ist im ersten Halbjahr wenig bzw. gar nicht in Erscheinung getreten. Aktuell zeigt der Fall Continental genau diesen Sachverhalt auf. Nachdem ein Konsortium von Finanzinvestoren im letzten Jahr das Hannoveraner Unternehmen nicht übernommen hat, bekommen Finanzinvestoren heute keine Fremdfinanzierung, um bei Continental als Weißer Ritter aufzutreten. Diese Marktlage ruft strategische Investoren auf den Plan, die durch die äußerst erfolgreichen vergangenen Jahre mit den Kassenbeständen nunmehr verstärkt auf anorganisches Wachstum setzen. Die hohen Cashflows in Zusammenhang mit den sinkenden Bewertungen, hervorgerufen durch den Wegfall eines Käufersegmentes (Private Equity), stellen hierzu die ideale Ausgangsbasis dar.

Zudem scheint momentan ein anderer Trend auf dem Vormarsch. Deutsche Unternehmen sehen aktuell die Chance, sich global zu entwickeln und durch Akquisitionen deutlich an Größe und Stärke zu gewinnen. Der starke Euro ist hierbei ein wesentlicher Treiber, während strategische Überlegungen und niedrige Bewertungsrelationen den primären Treiber unterstützen. So richtet eine Vielzahl von solventen Unternehmen vermehrt ihr Augenmerk auf Zukäufe. Noch vor zwölf bis 15 Monaten galten die gleichen Unternehmen möglicherweise selbst als Übernahmeobjekt ausländischer Investoren.

Die externen Effekte, die momentan den M&A-Markt beeinflussen, werden sicherlich noch einen starken Einfluss auf das zweite Halbjahr 2008 haben, vielleicht sogar darüber hinaus. Mein Sentiment zum zweiten Halbjahr ist daher verhalten. Erleben wir weiterhin täglich neue, schlechte Nachrichten aus den USA und gleichzeitig einen starken Euro, werden sicherlich im zweiten Halbjahr Akquisitionsbestrebungen deutscher Unternehmen in den angelsächsischen Raum zu beobachten sein. Jedoch existiert immer ein Markt für gut geführte und profitable Unternehmen aus Deutschland. Gerade die Unternehmen in Nischenmärkten mit einem exzellenten Know-how und einem klarem Anspruch auf Marktführerschaft sind nach wie vor hoch im Kurs. ■



24. September 2008 - Neue Börse, Frankfurt

VII. BAI Forum Alternative Investments

Alternative Investments in Deutschland
Herausforderungen, Chancen und Entwicklungen

Keynote von
Karl Ralf Jung, Allianz Alternative Assets
zum Thema
The financial crisis – Chance für alternative Investments?

Main Sponsor

Deutsche Bank



Gold Sponsor Plus

HARBOURVEST



LANDMARK PARTNERS
Private Equity and Real Estate Investments



WAI

WARBURG
ALTERNATIVE INVESTMENTS

Gold Sponsor

HORIZON21



LGT Capital Partners

ROBECO

sjberwin

Panel Sponsor

BAKER & MCKENZIE

ERNST & YOUNG

LYXOR
FINANCE
GROUPE SOCIETE GENERALE



Universal-Investment-
Gesellschaft mbH



Silber Sponsor

BAADER

HANSAINVEST



Lombard Odier Darier Hentsch



Man Investments



MERCHANT BANKING

Hauptmedienpartner

Absolutreport®
Neue Perspektiven im Asset-Management



Medienpartner

DIE
STIFTUNG

FINANCE
Das Finanzmagazin für Unternehmer

portfolio
institutionell

VentureCapital
Magazin

In Kooperation mit:

DEUTSCHE BÖRSE
Eurex

China für Privatanleger

Die Evolution des Private Equity-Dachfonds

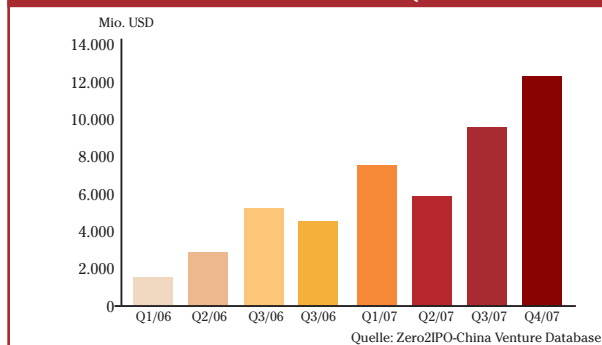
So kurz die Evolutionsgeschichte von Private Equity-Dachfonds ist – gerade einmal zehn Jahre können sich Privatanleger in Deutschland an solchen Angeboten beteiligen –, so überzeugend sind die bisherigen Ergebnisse. Zwei grundlegende Produktlinien haben sich herausgebildet, die den Bedürfnissen der Anleger nach einerseits sicheren, andererseits renditeorientierten Investitionsmöglichkeiten entsprechen.

Globale Streuung vs. Länderfonds

Sicherheit ist nach wie vor das wichtigste Anlagekriterium für die Mehrzahl aller privaten Anleger in Deutschland. Als nächste Prämisse und zweitwichtigstes Ziel kommt die Rendite, die in einem möglichst günstigen Verhältnis zum eingegangenen Risiko stehen sollte. Der breit streuende, sicherheitsorientierte Private Equity-Dachfonds hat sich hier als unverzichtbares Element eines gut diversifizierten Portfolios etabliert und zehntausende private Anleger in Deutschland haben die Chance ergriffen, mit Private Equity zu investieren „wie die Profis“. Auch bei ihnen geht der Trend von der direkten Beteiligung an einzelnen Fonds zur Investition in Dachfonds: Bestanden Commitments in europäisches Private Equity im Jahr 1999 noch zu 80% aus Zusagen an direkt investierende Fondsgesellschaften, waren es 2007 nur noch 43%. Beteiligungen an Dachfonds sind im gleichen Zeitraum stark gewachsen, von 16% auf knapp 50%.

Im Anschluss an diesen Prozess hat sich ein weiterer Trend herauskristallisiert, der maßgeblich von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung der weltweiten Wirtschaft beeinflusst ist und diese in seinen Investitionszielen aufgreift. So ist die wachsende Bedeutung sich entwickelnder Volkswirtschaften in den Fokus gerückt. Die Idee, in diese chancenreichen Regionen zu investieren,

FUNDRAISING CHINESISCHER PRIVATE EQUITY-FONDS



liegt nahe, und der Platzierungserfolg von Anlageprodukten, die dies ermöglichen, macht den Trend deutlich. Neben international breit streuenden Dachfonds emittieren so immer mehr Anbieter Private Equity-Fonds, die chancenreiche makroökonomische Entwicklungen aufgreifen.

Trend zur Produktdiversifikation

Sowohl bei international streuenden Dachfonds als auch bei den speziellen Themen aufgreifenden Fonds hatte die RWB AG mit ihren Produktinnovationen eine Pionierrolle inne und hat so die Evolution des Marktes maßgeblich beeinflusst. Das heutige Angebot der RWB spiegelt mit den Produktreihen „Global Market Fonds“ und „Special Market Fonds“ diese Entwicklung wider. Bei der Fokussierung auf ein bestimmtes Investitionsthema, wie dies in der Produktreihe „Special Market Fonds“ beispielsweise mit den Themen Indien und China der Fall ist, steigen die Renditechancen des Anlegers, gleichzeitig aber auch das Risiko. Um dieses für den eher risikoscheuen Privatanleger trotzdem so weit wie möglich einzudämmen, werden im Rahmen der Entscheidungsprozesse, die zu Commit-

BEISPIELE FÜR PRIVATE EQUITY-TRANSAKTIONEN IN CHINA

ZEITPUNKT	INVESTOREN	ZIELUNTERNEHMEN	VOLUMEN (USD)
APRIL 05	U. A. TEXAS PACIFIC GROUP, GENERAL ATLANTIC	LENOVO (COMPUTER)	350 Mio.
DEZEMBER 05	THE CARLYLE GROUP, PRUDENTIAL FINANCIAL	CHINA PACIFIC LIFE INSURANCE (VERSICHERUNG)	400 Mio.
OKTOBER 06	CVC ASIA PACIFIC	PTP GROUP (FUSSBODENBELÄGE)	100 Mio.
NOVEMBER 06	BARING PRIVATE EQUITY ASIA	AIRTAC (PNEUMATISCHE KOMPONENTEN)	N. BEK.
APRIL 08	SOFTBANK	OAK PACIFIC INTERACTIVE (SOCIAL NETWORKING)	430 Mio.
MAI 08	CITIC CAPITAL	HUNAN AVA HOLDINGS (LEBENSMITTEL)	82 Mio.

Quelle: RWB AG

ments führen, die Zielfonds auf Herz und Nieren geprüft. Am Beispiel des chinesischen Marktes soll hier ein solches Investitionsthema vorgestellt werden.

Schwerpunkt alternative Energiegewinnung

Diverse volkswirtschaftliche Indikatoren der bevölkerungsreichsten Nation der Erde weisen in Richtung „nachhaltiges Wachstum“, und eine Vielzahl etablierter Fonds-Managementteams hat ihr Können im letzten Jahrzehnt unter Beweis gestellt. Zwei solcher Zielfonds sind der Legend Capital Fund IV, der aktuell in zwei Zielunternehmen investiert hat, sowie der Tripod Fund II mit heute sechs Zielinvestitionen. Der Name Legend Capital dürfte in Deutschland weitgehend unbekannt sein, bekannter hingegen ist die Schwesterfirma Lenovo, die vor einigen Jahren die PC-Produktionssparte von IBM aufkaufte und so zum viertgrößten PC- und Laptop-Hersteller der Welt wurde. Beide Gesellschaften agieren unter dem Dach des Mutterkonzerns Legend Group Holdings, die selber 160 Mio. USD in den 400 Mio. USD großen Venture Capital-Fonds investiert hat. Die ersten beiden Investments des Fonds spiegeln die dank des Mutterkonzerns gegebene ausgezeichnete Vernetzung im Technologiesektor wider. Es handelt sich einerseits um den Hersteller einer hocheffizienten Solarzellentechnologie, dessen Absatzchancen vor dem Hintergrund steigender Öl- und Gaspreise kontinuierlich steigen, andererseits um einen Anbieter von Labordienstleistungen im medizinischen Bereich. Im Zuge der chinesischen Gesundheitsreform soll die gesamte Landbevölkerung in das staatliche Versicherungssystem eingebunden werden. Hier entstehen große Chancen für den Anbieter, der jetzt schon über 1.000 Krankenhäuser zu seinen Kunden zählt.

Im Portfolio des Buyout-Fonds Tripod II befinden sich mehrere Zulieferer von Produzenten alternativer Energien. Techniken wie Wind- und Solarkraft müssen bis zum Jahr 2020, so besagt die staatliche Vorgabe, 15% des gesamten chinesischen Stromverbrauchs ausmachen – davon profitieren diese Hersteller natürlich stark. Diese Beispiele zeigen die Chancen des Portfolios, an denen die Fondsinvestoren beteiligt sind. Auch der Special Market Fonds China I ist ein Beweis für den Chancenreichtum der chinesischen Wirtschaft – hier wurde das Kapital von den Zielfonds besonders schnell abgerufen. Die chinesische Volkswirtschaft bietet einfach zahlreiche lohnende Investitionsmöglichkeiten. ■

Zum Autor



Horst Güdel ist Vorstand der RWB AG mit Sitz in Oberhaching bei München. Dort leitet er das Ressort Investitionsmanagement, Vertrieb und allgemeine Öffentlichkeitsarbeit. Die 1999 gegründete RWB AG ist Marktführer für geschlossene Private Equity-Dachfonds für Privatanleger in Deutschland. Zu den Angeboten der Gesellschaft gehört u. a. der Special Market Fonds China II, der in die beiden im obigen Beitrag vorgestellten Zielfonds Legend Capital Fund IV und Tripod II investiert hat.

Anzeige

DEMO GERMANY
EUROPE'S LAUNCHPAD FOR EMERGING TECHNOLOGIES

15. OKTOBER 2008

BESTE INVESTMENTS. BESTE KONTAKTE.



Die erfolgreiche Kontaktplattform für Innovatoren und Investoren kommt wieder: Die DEMO Germany bringt Ihnen die spannendsten Technologie-Innovationen im Sechs-Minuten-Takt. Freuen Sie sich auf neue, lukrative Investmentchancen, frische Kontakte zu High-Tech-Unternehmern und viel Raum für persönliche Gespräche.

Jetzt Teilnahme sichern: www.demogermany.de

DEMO Germany, München, 15. Oktober 2008, Kongresshalle Alte Messe München; www.demogermany.de

Platin Sponsor:

arvato systems
BERTELSMANN

Sponsor:

ERNST & YOUNG

PR Partner:

harvard public relations

Trotz Platzierungsrückgang große Auswahl

Private Equity-Dachfonds für Privatanleger: Investitionen in Europa bilden den Schwerpunkt

Das erste Halbjahr 2008 war für die Anbieter von Private Equity-Fonds für private Investoren nicht gerade berauschend. In Summe haben sie laut Feri Rating & Research rund 536 Mio. Euro eingesammelt. Der Großteil ging an Dachfonds, die sich teilweise schon recht lange im Fundraising befinden. Gegenüber dem Vorjahr beträgt der Umsatzrückgang satte 43%.

Themenfonds kommen in Mode

Die Emissionshäuser gehen mit der Zeit und haben 2008 einige Novitäten auf den Markt gebracht. Dabei handelt es sich um Investitionsmöglichkeiten, die institutionelle Fonds schon länger nutzen. Die KG Allgemeine Leasing (KGAL) und Wölbern Invest widmen sich beispielsweise den Themen Energie und Umwelt. KGAL arbeitet dafür mit Lehman Brothers zusammen. Anleger sollen an den Erfolgen des Real Assets Fund II partizipieren, der exklusiv für die deutsche Beteiligungsgesellschaft aufgelegt wurde. Das Fondskapital fließt gleichermaßen in die



Branchen Energieerzeugung/Energieversorgung, Öl und Gas sowie Cleantech. Bis zu 20% dürfen direkt in Unternehmen investiert werden, wobei laut Anlagekriterien nur 15% der liquiden Mittel als Venture Capital zur Verfügung gestellt werden.

Wölbern Invest ist mit einem anderen Konzept ins Platzierungsrennen gegangen: Der Hybridfonds nimmt vorwiegend Frühphasenfinanzierungen vor und darf bis zu 50% des Kapitals in Direktinvestitionen bzw. im Rahmen

AKTUELL IN DER ZEICHNUNGSPHASE BEFINDLICHE PRIVATE EQUITY-DACHFONDS FÜR PRIVATANLEGER

INITIATOR	FONDS	EMISSIONS- JAHR	FONDS- VOLUMEN *	MINDEST- ZEICHNUNG*	SCHWERPUNKT
BVT GRUPPE	BVT-CAM PRIVATE EQUITY GLOBAL FUND VI	2007	50 Mio. EURO	20.000 EURO	LATER STAGE EUROPA UND USA
BVT GRUPPE	BVT-CAM PRIVATE EQUITY NEW MARKETS FUND	2007	29 Mio. EURO	15.000 EURO	LATER STAGE ASIEN, OSTEUROPA, LATEINAMERIKA, SÜDAFRIKA
HANNOVER LEASING	FONDS NR. 185 PRIVATE INVEST 02	2007	77,7 Mio. EURO	15.000 EURO	LATER STAGE USA UND WELT
HCI	PRIVATE EQUITY VI	2007	25 Mio. EURO	25.000 EURO	LATER STAGE EUROPA
KGAL	PRIVATEEQUITYCLASS 9	2008	50 Mio. USD	15.000 USD	LATER STAGE ENERGIE UND UMWELT
KGAL	PRIVATEEQUITYCLASS 10	2008	20 Mio. EURO	10.000 EURO	LATER STAGE EUROPA
KÖNIG & CIE.	INTERNATIONAL PRIVATE EQUITY II	2007	36,8 Mio. EURO	10.000 EURO	LATER STAGE EUROPA
LEONTIS	PREMIUM SELECT II	2008	20 Mio. EURO	5.000 EURO	LATER STAGE EUROPA, USA UND ASIEN
LHI	PRIVATE EQUITY II	2007	43,5 Mio. EURO	10.000 EURO	LATER STAGE EUROPA
MPC	PRIVATE EQUITY 11	2008	21,5 Mio. EURO	10.000 EURO	LATER STAGE EUROPA
NORDCAPITAL	PRIVATE EQUITY FONDS 9	2008	14,7 Mio. EURO	15.000 EURO	LATER STAGE WESTEUROPA, NORDAMERIKA UND ASIEN
RISEING STAR	PRIVATE EQUITY VI ASIA PACIFIC	2007	50 Mio. EURO	20.000 EURO	LATER STAGE ASIEN/PAZIFIK
RWB	GLOBAL MARKET FONDS III	2005	UNBEGRENZT	2.500 EURO	LATER STAGE WELTWEIT
RWB	SPECIAL MARKET FONDS CHINA II / INDIA II	2008	10 Mio. EURO	10.000 EURO	LATER STAGE CHINA/INDIEN
RWB	SPECIAL MARKET INFRASTRUCTURE INDIA I	2008	10 Mio. EURO	10.000 EURO	GROWTH CAPITAL INFRASTRUKTUR INDIEN
RWB	SPECIAL MARKET FONDS GERMANY I	2008	5 Mio. EURO	10.000 EURO	GROWTH CAPITAL DEUTSCHLAND
VENGROW	ASIEN TECHNOLOGIEFONDS	2008	33,6 Mio. EURO	20.000 EURO	LATER STAGE ASIEN
WEALTHCAP	PRIVATE EQUITY 10	2007	15 Mio. EURO	25.000 EURO	LATER STAGE EUROPA UND USA
WÖLBERN	FONDS 03 PRO KLIMA	2008	80 Mio. EURO	10.000 EURO	EARLY STAGE KLIMASCHUTZ UND UMWELTECHNOLOGIE IN EUROPA

* jeweils ohne Agio

von Co-Investments anlegen. Als der Fonds Anfang des Jahres auf den Markt kam, waren bereits Commitments an fünf Zielfonds abgegeben. Sieben Mio. Euro sind beispielsweise an die Conetwork Erneuerbare Energie Holding zugesagt. Weitere vier Mio. Euro bekommt der Cleantech Europe Fund (No. 1) von Zouk Ventures, mit der auch der bereits geschlossene Cleantech-Fonds von Chorus zusammenarbeitet.

Asien lockt

Nach den Immobilienfonds haben nun auch die Private Equity-Fonds den Fernen Osten entdeckt. Bislang diente der asiatische Raum höchstens zur Portfoliodiversifikation. Möglicherweise gab RWB im vergangenen Jahr mit ihrem ersten reinen China- bzw. Indienfonds den Anstoß zur Ergründung neuer Betätigungsfelder. Aktuell können sich Anleger u. a. an zwei Asienfonds von Vengrow und Rising Star beteiligen. BVT wirbt gerade für ihren New Markets Fund um Eigenkapital, der allerdings auch in Lateinamerika, Südafrika und Osteuropa investiert. Während BVT wie gewohnt mit CAM Private Equity zusammenarbeitet, ist Vengrow eine Kooperation mit der Korea Technology Investment (KTIC) Corporation eingegangen. Deren Jasper Gulf Horizons Fund stellt das erste Zielinvestment des Vengrow-Fonds dar. Auf Asien entfallen drei Viertel der Beteiligungen, wobei der Venture Capital-Anteil 40% betragen soll. Rising Star betreibt das Programm „Private Equity Asia-Pacific“, das von der SCM AG beraten

wird und in das sich der Retailfonds einklinkt. Der Fokus liegt auf großen und mittleren Buyouts in Asien, Australien und den Ozeanien.

Schwerpunkt Later Stage

Auffallend ist, dass die Mehrheit der Fonds, ob spezialisiert oder breit aufgestellt, den Buyout-Bereich favorisiert. Einzelne Anbieter wie Nordcapital mischen ihrem Zielfondsportfolio daneben erstmals Manager bei, die sich auf notleidende Kredite konzentrieren. Bei den stärker diversifizierenden Fonds liegt der geografische Schwerpunkt in der Regel auf Europa. Nordamerika, oder vielmehr die USA, stehen an zweiter Stelle.

Fazit:

Die Emissionshäuser versuchen bei ihren Dachfonds insgesamt Sicherheit und Chancen im Gleichgewicht zu halten. Nicht zuletzt deswegen ist der Venture Capital-Anteil in den Publikumsgesellschaften relativ gering – bei gleichzeitig hohem Anteil von europäischen und nordamerikanischen Zielunternehmen. Branchen- und Länderfonds sind im Kommen, wobei auch sie unter der aktuell schwächelnden Nachfrage nach Private Equity-Fonds zu leiden haben. ■

Alexander Endlweber
redaktion@vc-magazin.de

Dachfonds-News

Tectum I mit erstem Zeichnungsschluss

Mit dem Dachfonds Tectum Private Equity I hat der in Köln ansässige Vermögensverwalter Flossbach & von Storch sein erstes Private Equity-Produkt aufgelegt, das ab einer Zeichnungssumme von 200.000 Euro zugänglich ist. Ein erstes Closing fand Ende Juni 2008 bei einem Fondsvolumen von 40 Mio. Euro statt. Investitionsschwerpunkt sind Buyout-, Expansions- und Venture Capital-Finanzierungen in den etablierten Märkten USA und Europa, doch auch in Asien und Osteuropa sind Engagements möglich. Für Dezember 2008 ist ein weiterer Zeichnungsschluss geplant, das Gesamtvolumen des Dachfonds soll 75 Mio. Euro betragen. Als erste Zielfonds wurden Apollo VII, Kennet III und Target II gezeichnet.

HGA Capital Mikado I geschlossen

Der erste Private Equity-Dachfonds der HSH Nordbank-Tochter HGA Capital, Mikado I, wurde zum 30.6.2008 bei einem Volumen von zehn Mio. Euro endgültig geschlossen. Ursprünglich waren 32 Mio. Euro als Fondsvolumen avisiert worden. Mit Carlyle Europe III, Granville Baird Deutschland und Mercapital Spanish Buy-out III wurden

drei Mid Market Buyout-Zielfondsbeteiligungen mit einem Gesamtvolumen von 9,225 Mio. Euro gezeichnet. Von den insgesamt 53 Gesellschaftern des von Swift Capital Partners beratenen Dachfonds wurden bisher rund 30% ihrer Zeichnungen abgerufen. Die Fondslaufzeit ist bis 2016 vorgesehen.

Themis will Aktien zurückkaufen

Die für den 4.9.2008 einberufene Hauptversammlung des einzigen börsennotierten deutschen Private Equity-Dachfonds Themis Equity Partners soll über ein Aktienrückkaufprogramm von zunächst 10% des Grundkapitals befinden. Hierzu werden zunächst je zehn Aktien zu einer Aktie zusammengelegt. Gleichzeitig soll die persönlich haftende Gesellschafterin Sigma Capital Management gegen die Themis Management ausgetauscht und eine Namensänderung in „TIG Themis Industries Group“ beschlossen werden. Einher damit geht ein Strategiewechsel: Zukünftig soll sich Themis auf Restrukturierungen fokussieren, andere Fondsbeteiligungen sollen sukzessive verkauft werden. Per 30.3.2008 lag der innere Wert der Themis-Aktie bei 0,98 Euro, der aktuelle Börsenkurs bei ca. 0,65 Euro.

Private Equity à la carte

RWB Special Markets Funds

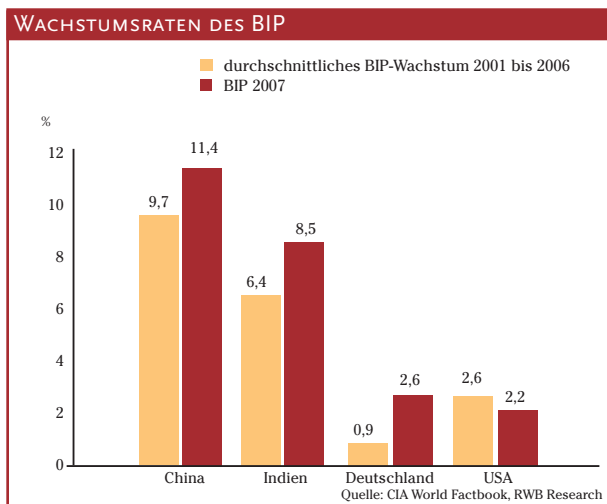
Die RWB AG verbreitert ihre Palette an länderspezifischen Private Equity-Dachfonds und ermöglicht Investoren, bereits mit 10.000 Euro Mindestzeichnungssumme pro Dachfonds eine individuelle Allokation nach Regionen vorzunehmen. Dabei erachten die Initiatoren nicht nur Private Equity-Anlagen in die vieldiskutierten, boomenden Volkswirtschaften Chinas und Indiens als besonders renditeträchtig, sondern auch in „good old Germany“.

Spezialfonds „China II“

Olympiastadion China ist mit 11,4% Zuwachs 2007 die weltweit schnellstwachsende Volkswirtschaft und konkurriert mittlerweile mit etablierten Wirtschaftsnationen. Dieses Wachstum entzündet gleichzeitig bei seinen 1,3 Mrd. Einwohnern, wovon 800 Mio. Menschen erwerbstätig sind, den Wunsch nach höherer Lebensqualität und Konsumprodukten und bewirkt einen erheblichen Anstieg der Binnennachfrage, was in der Folge beträchtliche Wachstums- und Gewinnchancen für chinesische Unternehmen mit sich bringt. Eine entsprechend einzigartige Ausgangslage mit vermutlich nicht wiederkehrenden Chancen, am Aufstieg einer Industrienation globalen Ausmaßes teilzuhaben, verspricht die Beteiligung an chinesischen Private Equity-Fonds.

Wachstumsfaktoren Expansion und Privatisierungen

Die geplante Privatisierung von jährlich bis zu 5.000 staatlichen Unternehmen verursacht neben dem durch organisches Wachstum bedingten Kapitalbedarf einen zusätzli-



RWB SPECIAL MARKET GMBH & CO. GERMANY I/INDIA II/CHINA II KG

VOLUMEN	MIND. 5,0 Mio./10,0 Mio./10,0 Mio. EURO
MINIMUM	10.000 EURO
LAUFZEIT	LIQUIDATION AB 1.1.2015
ZEICHNUNGSSCHLUSS	30.4.2009
RQ-16*	65,4%
INVESTMENT-THEMA	ZIELFONDS IN DEUTSCHLAND/INDIEN/CHINA
ANZAHL PORTFOLIO-	JEWELNS 2-8 ZIELFONDS
GESELLSCHAFTEN	= CA. 15-80 PORTFOLIUNTERNEHMEN
INTERNET	WWW.RWB-AG.DE

* Die Kennzahl RQ-16 (=Rendite-Quotient auf Basis von 16% Bruttorendite) gibt an, in welchem Umfang der Anleger am Bruttoergebnis des Fonds nach Abzug sämtlicher Kosten 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.

chen (Käufer-) Markt für Private Equity-Investoren. Bereits zu Beginn der Platzierung hat der Dachfonds „China II“ zwei Zielfonds mit dem Investitionsschwerpunkt China ausgewählt, in die jeweils fünf Mio. USD investiert werden sollen: Legend Capital Fund IV (Shanghai) und Tripod Capital China Fund II (Pudong), die sich auf Growth- bzw. Buyout-Finanzierungen spezialisiert haben (siehe hierzu auch den Beitrag auf den S. 48-49).

Spezialfonds „India II“

Rang zwei der schnellstwachsenden Volkswirtschaften der Welt mit jährlich 8,5% steht für die Jahre 2005 bis 2007 Indien zu. Auch die hohe Wachstumsgeschwindigkeit der Bevölkerung ist bemerkenswert: Da die Hälfte der 1,1 Mrd. zählenden Bevölkerung Indiens unter 25 Jahre alt ist, lebt ein Viertel aller Jugendlichen und jungen Erwachsenen weltweit in Indien. Gleichzeitig verfügt ein immer größer werdender Prozentsatz der Inder über eine ausgezeichnete schulische Bildung mit englischsprachigem Hintergrund. Aufgrund der exzellent ausgebildeten Fachkräfte ist Indien bereits heute für internationale Konzerne der bevorzugte Outsourcing-Standort für IT-Dienstleistungen.

Wachsende Bevölkerung erzeugt Binnennachfrage

Mit dem Wachstum der verfügbaren Einkommen entwickelt sich die Binnennachfrage nach Konsumgütern sehr lebhaft und federt Schwankungen der internationalen Märkte ab. Das günstige demografische Profil, der mit 55% des Bruttoinlandsprodukts stabile Dienstleistungs-

Know-how für den Mittelstand

Die Unternehmeredition

Nr. 4/08: „Turnaround – Wege aus der Krise“



Themen und Schwerpunkte:

- ◆ Aktuelle Trends auf dem deutschen Restrukturierungsmarkt
- ◆ Auswirkungen der Kreditkrise auf die Unternehmenslandschaft
- ◆ Sinnvolle Früherkennungsmaßnahmen
- ◆ Der richtige Umgang mit einer Krisensituation
- ◆ Rückkehr auf den Wachstumspfad
- ◆ Interviews mit Unternehmern und Investoren

Media-Informationen:

Auflage: 10.000 Exemplare (garantiert) bis 15.000 Exemplare

Zielgruppe: Inhaber und Manager mittelständischer Unternehmen

Unternehmer aufgepasst:
Beantworten Sie unter
www.unternehmeredition.de
einige Fragen zu Ihrer
Gesellschaft und Sie können
die Unternehmeredition
kostenlos beziehen.

TERMINE

Erscheinungstermin: 18. Okt. 2008
Anzeigenschluss: 6. Okt. 2008
Druckunterlagenschluss: 10. Okt. 2008

ANSPRECHPARTNER

Katja Sauerbrey
Tel.: +49 (0) 89/2000 339-56; Fax: -39
eMail: sauerbrey@goingpublic.de

GoingPublicMedia

AKTIENGESELLSCHAFT

GoingPublic
Magazin

VentureCapital
Magazin

www.unternehmeredition.de

sektor sowie die niedrigen Lohnkosten werden als die wichtigsten Wachstumstreiber für die weitere Expansion der „Indien AG“ angesehen.

Die zu erwartenden mittel- und langfristig hohen Steigerungsraten speziell in den stark expandierenden Wirtschaftssektoren IT, Einzelhandel oder der Finanzdienstleistungsbranche lassen im Konzert mit stabilen demokratischen Verhältnissen und dem positiven regulatorischen Umfeld hervorragende Chancen für Private Equity-Gesellschaften erwarten. Aktuell ist Indien der am schnellsten wachsende Private Equity-Markt der Welt. Im Vergleich zum Jahr 2006 hat sich das für 2007 geschätzte Investitionsvolumen auf 16,3 Mrd. USD mehr als verfünffacht. Mit den beiden Growth- bzw. Expansionsfinanzierungsfonds Gaja Capital Fund I, Mumbai (vormals Bombay), und Tara India Fund III, Bengaluru (vormals Bangalore) und jeweils fünf Mio. USD Beteiligungsbetrag stehen die ersten beiden Zielfonds des „India II“ bereits fest. Die jahrelange örtliche Präsenz des Dachfondsberaters Capvent, dessen Gründer Varun Sood gebürtiger Inder ist, spricht für eine besondere regionale Kompetenz.

Spezialfonds „Germany I“

Der Titel „Exportweltmeister“ ging 2007 jedoch an Deutschland: Mit 1,5 Bio. USD lag die Bundesrepublik vor China mit 1,2 Bio. USD und den USA mit 1,1 Bio. USD. Die deutsche Unternehmenslandschaft ist dabei nicht nur für einige Global Player, sondern auch für eine große Zahl von Hidden Champions bekannt, die auf dem Weltmarkt für ihre Produkte und Dienstleistungen einen bedeutenden Anteil erobert haben. Neben der traditionell führenden Stellung in Branchen wie Automobil- und Maschinenbau hat die deutsche Wirtschaft neue Wachstumssektoren wie erneuerbare Energien, Wasseraufbereitung und Recyclingverfahren hervorgebracht.

Nachholbedarf gegenüber Europa

Der Kapitalbedarf des historisch unterfinanzierten Mittelstands sorgt zusammen mit der restriktiv gewordenen Kreditversorgung der Banken und der großen Zahl anstehender Nachfolgeregelungen für ein großes Transaktionsangebot für Private Equity-Investoren. Große und renommierte

Private Equity-Manager haben das Potenzial des deutschen Marktes bereits erkannt und investieren im Lande. Nur 2,3% des 2006 in Deutschland investierten Private Equity stammt hingegen von inländischen Investoren. Verglichen mit dem europäischen Durchschnitt von 0,57% Anteil der Private Equity-Investitionen am BIP hat Deutschland mit 0,31% noch erhebliches Nachholpotenzial.

Auch der „Deutschland I“ geht mit einer teilweisen Festlegung seiner Zielfonds an den Start: Im Wert von je einer Mio. Euro wurden Beteiligungen am Mid Cap Buy-out-Fonds Halder GIMV Germany II und den in innovative Forschungs- und Technologiebereiche investierenden Venture Capital-Fonds Target Partners II, Triangle Venture IV und ViewPoint Ventures II gezeichnet.

Gemeinsame Strukturmerkmale

Als besondere Vorteile aller dieser gewerblich geprägten Spezialfonds stellt RWB deren gezielte Vorallokation, professionelles Management mit langjähriger Erfahrung, die Kostenoptimierung durch teilweise Wiederanlage früherer Rückflüsse und die Risikominimierung durch das Dachfondsprinzip heraus. Ab 2015 werden Rückflüsse aus den Zielfonds nicht erneut investiert, sondern an die Investoren ausgekehrt. Vom Fondsvolumen fallen außer 5% Agio anfängliche Kosten in Höhe von 11,9% an. Die jährlichen Kosten betragen 0,95% des verwalteten Kapitals (= tatsächlich eingezahltes Kapital minus Entnahmen plus Gewinnzuweisungen) für Gesellschafter- und Treugeberverwaltung und -betreuung sowie 1,25% des gemanagten Kapitals (= Kapitalabrufe der Zielfonds minus Entnahmen plus Gewinnzuweisungen) für das Portfoliomanagement. 10.000 Euro p. a. zzgl. sonstiger Kosten werden für Drittleistungen kalkuliert. Nach Rückführung des Kapitals nebst 10% Vorzugsverzinsung werden moderate 7% Gewinnbeteiligung auf den Gesamtgewinn fällig.

Fazit:

Während andere Anbieter Indien und China auf die Weltkarte der Private Equity-Märkte und damit in die Allokation ihrer Publikums-Dachfonds mit einigen Prozent des Gesamtportfolios aufnehmen, erlaubt RWB „sortenreine“ Anlagen in diesen Einzelmärkten. Bei all derer Attraktivität sollte jedem Anleger bewusst sein, dass er damit von der Maxime der risikominimierenden globalen Streuung abweicht. Private Equity-Investitionen speziell am Standort Deutschland entfalten als Renditequelle für deutsche Anleger dabei einen besonderen Charme. ■

Volker Deibert

redaktion@vc-magazin.de

WACHSTUMSRATEN DER BRIC-STAATEN			
LAND	2005	2006	2007
BRASIL	2,3%	3,2%	4,9%
RUSSLAND	6,4%	6,7%	8,1%
INDIEN	8,4%	8,5%	8,5%
CHINA	9,9%	10,5%	11,4%

Quelle: CIA World Factbook, RWB Research

Melden Sie sich
vor dem 8. August 2008
an und SPAREN Sie bis
zu 374 €.

Deutsch/Englisch
Englisch/Deutsch
Übersetzung

Pension Fund INVESTMENT WORLD

Deutschland 2008

20.-22. Oktober 2008, Kempinski Hotel Gravenbruch Frankfurt, Deutschland

Mit Vorträgen von



Bernhard Wiesner
Leiter Betriebliche
Versorgungsleistungen
Robert Bosch



Daniel Just
Vorstand für Kapitalanlagen
Bayerische Versorgungskammer



Andreas Kretschmer
Geschäftsführer Kapitalanlagen
Ärzteversorgung Westfalen-Lippe



Helmut Aden
Mitglied des Vorstandes
**BVV Versicherungsverein des
Bankgewerbes**



Dirk Lepelmeier
Geschäftsführer
Nordrheinische Ärzteversorgung



Hans-Wilhelm Korfmacher
Geschäftsführer
WPV



Christian Nistler
Head Investments & Pension Advisors
Syngenta International



Stefan Seip
Hauptgeschäftsführer
BVI



solide. sicher.

Die Zukunft der deutschen Investorengemeinschaft definieren

- Gewinnen Sie ein grundlegend besseres Verständnis der Chancen und Herausforderungen, die sich durch **BilMoG**, **Solvency II** und **MaRisk** ergeben
- Finden Sie heraus, wie Sie Ihren **Portfolioaufbau optimieren** und eine optimale **Risiko-Gewinn-Balance** erzielen
- Vertiefen Sie Ihre Kenntnisse über die Vorteile **alternativer Assetklassen** in einem niedrigen Zinsumfeld – steigern Sie Portfolioperformance und **erzielen Sie 6%ige Erträge**

Jetzt im 3. Jahr – was gibt es Neues am definitiven Treffpunkt deutscher institutioneller Investoren?

- **Fallstudien aus ganz Europa** demonstrieren, wie die Performance in der deutschen Altersversorgung verbessert werden kann
- **Rundtisch-Gespräche** – der **unaufdringliche, informelle Ansatz** zum Angehen der Probleme, die wirklich wichtig sind

Mittwoch 22. Oktober 2008

Nachkonferenz-Workshop:
„Lösungen zum Managen von
Pensionsrisiko für betriebliche
Altersversorgung“

Gesponsert von



(Nur beschränkt Plätze verfügbar)
Angaben auf Seite 6

Gold- und ETF Partner



Gold Sponsor



Associate Sponsor



Associate Partner



Organisiert von



Science4Life: Jubiläum und Rekord

Bei der zehnten Auflage des Science4Life Venture Cups meldeten die Organisatoren einen Teilnahmerekord: 60 detaillierte Businesspläne aus den Bereichen Medizintechnik, Biotechnologie, IT, Pharma und Chemie wurden eingereicht. Den ersten, mit 30.000 Euro dotierten Platz errang t2cure. Auf den Plätzen folgten die EpiRet (15.000 Euro Preisgeld) und EBS Technologies (5.000 Euro), die auch schon in der Konzeptphase zu den Siegern gehört hatten. Weitere Infos unter www.science4life.de.

TOP 5 BEIM SCIENCE4LIFE VENTURE CUP

1. T2CURE GMBH, FRANKFURT
2. EPIRET GMBH, GIESSEN
3. EBS TECHNOLOGIES GMBH, BERLIN
4. SURGICEYE GMBH MÜNCHEN
5. MAGNA DIAGNOSTICS, LEIPZIG

54 Teams bei start2grow

Insgesamt 54 Teams beteiligten sich an der ersten Runde des aktuellen IT-Gründungswettbewerbs von start2grow. Die zehn besten Businesspläne wurden Ende Juli mit je 2.500 Euro prämiert. Zu den ausgezeichneten Ideen gehören u. a. ein interaktives Hörbuch (Audiogent) sowie ein Onlineshop für Independent-Bands (Justaloud). Die Phase 2 des Gründungswettbewerbs lief bis Mitte August. Aktuelle Infos unter www.start2grow.de.

Sieger im BPW Medizinwirtschaft

An der jüngsten Auflage des nach eigenen Angaben bundesweit einzigen Businessplan-Wettbewerbs in der Medizinwirtschaft beteiligten sich 99 potenzielle Gründer in 58 Teams. Zehn Teams wurden für ihre Ideen ausgezeichnet, auf die drei Sieger entfielen außerdem 50.000

SIEGER IM BPW MEDIZINWIRTSCHAFT

TEAM	PREISGELD
1. INBIO, MÖNCHENGLADB./DUISBURG	30.000
2. VD2TEC, GÖTTINGEN	15.000
3. AVERBIS, FREIBURG	5.000

Preisgeld. Mehr Details unter www.startbahn-ruhr.de.

1.440 Konzepte beim BPW Nordbayern

In zehn Jahren wurden beim Businessplan-Wettbewerb Nordbayern



Michael Schneider, Vorstandsvorsitzender der LfA Förderbank, zusammen mit Andreas Bernhardt und Georg Herrmann von der Broadband United GmbH (v.l.n.r.)

(BPWN) 1.440 Konzepte eingereicht, 51 davon in der jüngst abgeschlossenen dritten Runde des 2008er-Wettbewerbs. Die Jubiläumsauflage gewann Broadband United (Regensburg) mit einem System, um Störungssignale in DSL-Leitungen zu reduzieren. Auf den Plätzen zwei und drei landeten sunhill technologies (Bubenreuth) und PadaLuma (Markt Erlbach). Weitere Angaben unter www.netzwerk-nordbayern.de

NEWTICKER

+++ **Köln** – Beim elften NUK-Businessplan-Wettbewerb setzte sich mit Kathrin Mönthenich erstmals eine Frau durch. Ihr Geschäftskonzept: eine Bio-Fastfoodkette namens Pick-a-Pea. +++ **Hamburg** – Das Branchennetzwerk Hamburg@work lobt zum zweiten Mal den Webfuture Award für Konzepte aus den Bereichen E-Commerce, Web 2.0 und Social Networks aus. Details unter www.hamburg-media.net. +++ **Dresden** – Beim sechsten Businessplan-Wettbewerb futureSAX gewann das Leipziger Unternehmen Bubbles & Beyond vor Megalloys (Dresden) und Climecs (Leipzig). +++ **Hannover** – 20 kleine und mittelständische Unternehmen aus der Region Hannover sind die Gewinner des Wettbewerbs „WachstumsImpuls 08“. Sie erhalten finanzielle und beratende Unterstützung für die Expansion ins Ausland. +++ **München** – Beim Münchener Businessplan Wettbewerb 2008 siegten Secumem in der Kategorie „Sprinter“ und ORCan Industries in der Kategorie „Marathon“. +++ **Kiel** – Zum dritten Mal lobte die Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein den Ideenwettbewerb aus, der sich an Mitglieder von Hochschulen und Forschungseinrichtungen wendet. Die Prämien belaufen sich insgesamt auf 10.000 Euro. +++ **Berlin** – In der Kategorie der technologieorientierten Konzepte des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg belegte OpenSynergy den ersten Platz, bei den Servicekonzepten siegte das Gründerteam des Restaurants reinstoff. +++



Deutsches Eigenkapitalforum

10.–12. November

Herbst 2008

Frankfurt am Main

Unternehmer treffen Investoren

Mit über 5.000 Teilnehmern aus der Finanzindustrie, dem Management aus deutschen und internationalen Unternehmen sowie Investoren und Analysten ist die Veranstaltung inzwischen die größte Plattform rund um das Thema Eigenkapitalfinanzierung. Mit auf Wachstumsmärkte fokussierten Länderforen wie China und Russland/CIS hat sich das Forum über die Grenzen Europas hinaus als internationale Netzwerk- und Informationsplattform etabliert.

Auf dem Forum im Herbst 2008 präsentieren wieder 210 börsennotierte Unternehmen ihre Finanzzahlen

aus dem dritten Quartal in Analystenkonferenzen. Ca. 50 Kapital suchende Unternehmen des Mittelstands stellen ihr Geschäftskonzept Investoren aus der Venture Capital- und Private Equity-Szene vor. Daneben wird ein attraktives Konferenz- und Seminarprogramm vielfältig Gelegenheit bieten, Kapitalmarktwissen aus erster Hand zu erfahren.

Im Fokus der diesjährigen Veranstaltung: die neuen Länderforen Indien und Bulgarien, die Branchen Clean Tech, Rohstoffe und Nanotechnologie, außerdem SPACs und Deutsche Börse REITs.

Mit freundlicher Unterstützung von:

Co-Initiator: Ernst & Young

Hauptsponsoren: Close Brothers Seydler, Commerzbank, Credit Suisse, DZ BANK, equinet, FCF Fox Corporate Finance, HSBC Trinkaus, LBBW, Sal. Oppenheim, TaylorWessing, Viscardi, WestLB

Sponsoren: Allen & Overy, BDO Deutsche Warentreuhand, Beiten Burkhardt, Cazenove, Chimimport, CMS Hasche Sigle, Concorde Capital, Fried, Frank, Harris, Shriver & Jacobson, Haubrok, Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung, IKB Deutsche Industriebank, KPMG, mwb Wertpapierhandelsbank, nanostart, Privilege Relations, sopharma, Steubing AG, VEM Aktienbank, White & Case

Commercial Supporter: CF&B Communications, DVFA

Medienpartner: Bloomberg, BÖRSE ONLINE, Börsen-Zeitung, CNBC Europe, DAF Deutsches Anleger Fernsehen, dpa-AFX, eurobiotechnews, Euromoney, FINANCE-Magazin, Financial News, Frankfurter Allgemeine Zeitung, GoingPublic Magazin, Institutional Investment Real Estate Magazin, International Herald Tribune, mergermarket, n-tv, Property Finance Europe, REITs in Deutschland, Small Cap News, The Wall Street Journal Europe / Venture One, transkript, VDI nachrichten, VentureCapital Magazin, wallstreet:online

Weitere Informationen und Anmeldung: www.eigenkapitalforum.com

“CEOs are the busiest people of the world”

Interview with Dave Darsch, founder of the CEO-Collaborative Forum

When Dave Darsch initiated the pan-European CEO Collaborative Forum (CEO-CF) it started with seven CEOs from seven countries. His idea: working together on global growth and getting value from each other. The demand was high and so the member count rose quickly to 70 chief executives. To qualify for CEO-CF a company leader needs to be in charge of a small to medium enterprise that is growing rapidly. Forums take place three times a year, participation is by invitation only.

VC Magazin: Are you satisfied with the attendance at your forums?

Darsch: It is my belief that CEOs are the busiest people of the world – although other people like politicians might disagree with me. Anyway, I decided right from the beginning that I would stop if the attendance drops below a certain level. Because I need to know that the value proposition for CEO-CF comes to the top of the priority list of the CEO. And we achieved this: after three years our attendance still remains above 90%!

VC Magazin: Two firms from Germany are participating in your forum. How do you become a member of CEO-CF?

Darsch: We interview each CEO. One of our two members from Germany is Dirk Brinkmann, CEO of Software4You. We were introduced to him by his venture capitalist, who also sits on the board of another member. We ensure that there is no competitor in the group, because you cannot open up about your strategic issues if there is a competitor. Then we look at the personality. In each group I want to have someone as young as 30 and as old as 60. I want to have as much diversity as possible: gender, nationality, language. We are always open to new CEOs because some of our CEOs sell their companies and move on. That is the whole essence of venture capital backed companies.

“After three years our attendance still remains above 90%!”



Dave Darsch established strong rules: during the forum phones and laptops are not allowed.

VC Magazin: Not all of your companies are VC backed, are they?

Darsch: The majority is VC backed, and virtually all of them are high growth companies.

VC Magazin: How does the agenda setting for each forum work?

Darsch: This is where we are unique. I and my team will speak with every CEO in the two weeks before each meeting. We will work with them for one or two hours to find and define the most significant challenge that they are facing. Every CEO comes with this personal member challenge to the forum and presents it with a maximum of five slides in ten minutes. We then allow twenty minutes for clarification. Each of the participants gives an opinion or recommendation on that particular challenge. During that time the presenting CEO is not allowed to comment on the suggestions. Finally the presenting CEO selects

five to ten out of these thirty to forty comments. We then require the CEO to say: "I will do this by then, that by then etc." And everyone in the room can challenge that statement. After the meeting we capture all the commitments and follow them up in a mid-forum phone conference.

TYPICAL TIMEFRAME FOR A CEO COLLABORATIVE FORUM:

SUNDAY 3 PM – 11 PM
MONDAY 8 AM – 11 PM
TUESDAY 8 AM – 4 PM

VC Magazin: At a typical forum your agenda for the second day runs from 8 am to 11 pm. How do keep everyone's attention?

Darsch: The only way to accomplish that is by giving them four breaks of one half hour each to connect to their offices. During the rest of the day we do not allow phones or laptops.

VC Magazin: How big is the demand of CEOs who want to join?

Darsch: When I call a CEO and that CEO says "I don't know if I have the time" my response is: "Wonderful! Because if you said you had the time, we would not want

you." As the brand develops the demand grows. We are currently in conversation to set up a special program for an individual country.

VC Magazin: You are American, but have been working and living for more than ten years in Europe. How does entrepreneurship in Europe compare to the US?

Darsch: Americans can be so myotic and ignorant. I was surprised how different entrepreneurship was in Europe in terms of availability of resources and risk tolerance. So my vision became to change entrepreneurship in Europe.

VC Magazin: Thank you for this interview!

andreas.uhde@vc-magazin.de

The interview partner

Dave Darsch, Strategic Business Advisor, has more than 25 years of experience as an entrepreneur and managing executive of technology companies. Dave is the founder of CEO-CF, a premier platform for high-tech, high-growth CEO collaboration.

Anzeige

Zaistr

www.agenc.de

➔ **Themenfokus: „Web 2.0, IPTV, Mobile & Games“.** Berlin, 2. September 2008.
Innovative Entrepreneure präsentieren vor aktiven Investoren.
Infos & Anmeldung: www.venture-lounge.de



Veranstalter: Medienpartner, Sponsoren & Kooperationspartner:

imagoLOOP GmbH*

Web 2.0 ist heutzutage kein unbekannter Begriff mehr. Social Networks wie MySpace, Facebook, StudiVZ & Co. werden zum Sammelbecken für immer mehr Internet-User. Zahlreiche Widget-Applikationen machen diese Social Networks noch interessanter.

ImagoLoop.com ist das führende europäische Widget-Netzwerk in sechs Sprachen mit derzeit ca. 20 Millionen abgespielten Widgets pro Monat – Tendenz stark steigend. Die imagoLoop GmbH mit Sitz in Köln agiert weltweit, beschäftigt derzeit zehn Mitarbeiter.



Auf imagoLoop.com können Internetnutzer kostenlos mit wenigen Mausklicks ihre digitalen Fotos zu effektiv animierten Slideshows zusammenstellen. Darüber hinaus können Gäs-

IMAGELOOP GmbH

FIRMENSITZ	KÖLN
INTERNET	WWW.IMAGELOOP.COM
GRÜNDUNG	2006
BRANCHE	INTERNET/WIDGET
ALLEINSTELLUNGSMERKMAL	DAS GRÖSSTE WIDGET-NETZWERK IN EUROPA
ANSPRECHPARTNER	STEFAN RIEHL
FUNKTION	GESCHÄFTSFÜHRER

tebücher für Freunde, Fans & Bewunderer erstellt und unlimitiert Bilder und Fotos hochgeladen werden. Diese lassen sich ohne technische Vorkenntnisse auf der eigenen Website, in Social Networks und in Blogs präsentieren.

ImagoLoop.com ist zu einer der 25 erfolgreichsten Finalisten der German Tech Tour 2008 aus über 60 Erfolg versprechenden Start-up-Unternehmen und jungen Technologiefirmen aus Deutschland und Österreich gewählt worden, um das Firmekonzept namhaften Investoren des globalen Venture Capital-Marktes vorzustellen. Gerne sprechen wir mit interessierten Investoren bzw. strategischen Partnern.

*Selbstdarstellung des Unternehmens

German Tobacco Group AG*

Die German Tobacco Group AG ist Markeninhaber der internationalen Zigarettenmarke S.A.L.E. Das Geschäftsmodell verfolgt die internationale Markenpositionierung der preisattraktiven Zigarettenmarke im Wachstumssegment „Industrie Niedrigpreislage“, das mit 35% Marktanteil seit drei Jahren zweistellige Zuwachsraten generiert. Alleinstellungsmerkmale von S.A.L.E.: Fokussierte Markenstrategie, globaler Markenname, höchste Handels-



marge (Value for Money), weltweite Produktinnovation (ohne Additive Plus Aktivkohlefilter), Made in Germany.

GERMAN TOBACCO GROUP AG

FIRMENSITZ	FRANKFURT
INTERNETADRESSE	WWW.GERMANTOBACCO.COM
GRÜNDUNGSJAHR	2006
BRANCHE	NAHRUNGS- UND GENUSSMITTEL
ANZAHL DER ANGESTELLTEN	1
UMSATZ/EBIT 2009(€)	65 Mio. EURO*/-0,9 Mio. EURO
UMSATZ/EBIT 2010(€)	399 Mio. EURO*/8 Mio. EURO
KAPITALBEDARF	10 Mio. EURO
ALLEINSTELLUNGSMERKMAL	INTERNATIONALE MARKE, INNOVATIVES GESCHÄFTSMODELL, PRODUKTINNOVATION
ANSPRECHPARTNER	THOMAS DENG MAHMOUD SCHUMANN
FUNKTION	AUFSICHTSRATSVORSITZENDER/STRATEGIE, FINANZEN

* inkl. 90% Tabaksteuer

Zur Internationalisierung der Marke beabsichtigt die German Tobacco Group strategische Allianzen und die Akquisition von zwei vorqualifizierten Targets in Deutschland und Benelux. Deutschland als Exportweltmeister von Zigaretten 2006/2007 ist mit 23 Mio. Rauchern der wichtigste EU-Tabakmarkt. Jährliche Tabaksteuereinnahmen von 14 Mrd. Euro sind die vierthöchste Einnahmequelle des Staats. 4.135 globale Investoren sind derzeit mit 250 Mrd. USD in Tabakaktien investiert. Als rezessionsunabhängige, nicht-zyklische Industrie mit starken Cashflows, hohen EBIT-Margen und einem globalen Jahresabsatz von 5,5 Billionen Zigaretten ist die Tabakindustrie mit einem Jahresumsatz von 400 Mrd. USD das größte Konsumgütersegment.

*Selbstdarstellung des Unternehmens

15-17 October 2008 - Paris, France

EVCA VENTURE CAPITAL FORUM

Driving Returns in 2009 and Beyond

Save the date!

After a successful edition in Stockholm last year, full of fresh thinking, entrepreneurial spirit and market updates, the EVCA Venture Capital Forum has planned its next stop in Paris.

Continuing its 'venture-intensive city tour', this year the European venture capital community will focus on the full value chain of venture capital and on new approaches to specialisation, growth capital and exit perspectives.

Join us in Paris to shape the future of venture and share ideas in a non-commercial, off-the record environment.

For more information and online registration, visit www.evca.eu.



EUROPEAN
PRIVATE EQUITY &
VENTURE CAPITAL
ASSOCIATION

Sponsors of the 2008 event:



Eine Schnapsidee?

Aurelius will Getränke der Berentzen-Brennerei verjüngen

Nach monatelangen Spekulationen, Ränkespielen und Chaostagen beim Apfelkorn-Hersteller Berentzen in Haselünne schluckte Mitte Juli die börsennotierte Industriebolding Aurelius die Mehrheit des Traditionsunternehmens. Der Münchner Finanzinvestor plant, aus Klassikern wie „Bommerlunder“ und „Doornkaat“ Lifestyle-Getränke zu machen. Spannend wird, welche Rolle die Altgesellschafter künftig spielen und wie viele Arbeitsplätze dem Deal zum Opfer fallen werden.

Rote Zahlen

Etwa zwei Jahre lang hatte Axel Dahm als Vorstandschef versucht, den schlingernden Schnapsbrenner wieder auf Kurs zu bringen. Ohne Erfolg. Der stagnierende Spirituosenmarkt und die kräftig gestiegenen Preise für Weizen, Apfelkornkonzentrat und Glas ließen selbst Mehrausgaben für Werbung von gut fünf Mio. Euro im vergangenen Jahr größtenteils verpuffen. Ende 2007 stand bei einem Umsatz von 186 Mio. Euro ein Minus von 11,4 Mio. Euro in der Gewinn- und Verlustrechnung. 2006 lag der Fehlbetrag bei 0,7 Mio. Euro. Das hausgemachte Problem des börsennotierten Unternehmens: Ab- und Umsätze stiegen nicht im margenstarken Markengeschäft, sondern bei den ungeliebten Handelsmarken, die von der Brennerei für Discounter abgefüllt werden. Sie machen seit Jahren etwa zwei Drittel des Spirituosenabsatzes von Berentzen aus. 2007 setzte das Haus lediglich 36 Mio. Flaschen Markenspirituosen, aber fast 68 Mio. „No-Name“-Flaschen mit Hochprozentigem ab. Vor allem der berühmte Berentzen-Apfelkorn lief zuletzt schlecht. Dessen Image wirkt fast so alt wie das 1758 von Johann Bernhard Tobias Berentzen gegründete Unternehmen. Das Herunterfahren der Produktion von Billigschnäpsen hat nach Ansicht von Branchenkennern zu lange gedauert.

Schneller Verkauf wegen Stimmrechtsproblematik?

Spätestens Mitte Juni, als bekannt wurde, dass das Hamburger Bankhaus M.M. Warburg mit dem Verkauf von Berentzen beauftragt ist, war für den ehemaligen Novartis- und Reemtsma-Manager Dahm die Zeit abgelaufen. Auch der Rücktritt der drei Aufsichtsräte Manfred Greune, Hans-Detlef Bösel und Dieter Barlage am 16. Juli wegen „unterschiedlicher Vorstellungen der Eigentümer“ über die Zukunft des Konzerns konnte den Schlussstrich nicht verhindern: Sechs Tage später gaben Berentzen und Aurelius bekannt, dass der bayerische Investor 75,1% der Stammaktien des sechstgrößten deutschen Spirituosen-

herstellers erwerben wird. Kolportierter Kaufpreis: rund 35 Mio. Euro. Die übrigen 24,9% der Stammaktien sollen im Familienbesitz bleiben.

Die Eile beim Verkauf begründeten Insider u. a. mit der Aktionärsstruktur: Die Familien Berentzen, Pabst, Richarz und Wolff hielten vor dem Verkauf sämtliche Stammaktien. Die andere Hälfte der 9,6 Mio. Wertpapiere ist als Vorzugsaktien breit gestreut und nicht stimmberechtigt. Das könnte sich jedoch 2009 ändern: Weil der Konzern für das Geschäftsjahr 2007 keine Dividende gezahlt hat, erhalten die Aktionäre im kommenden Jahr – wenn die Dividende nicht nachgezahlt wird – automatisch ein Stimmrecht. Ein Verkauf wäre dann sehr viel schwieriger gewesen. Den Vorzugsaktionären hat Aurelius angeboten, 2,68 Euro pro Aktie zu zahlen.

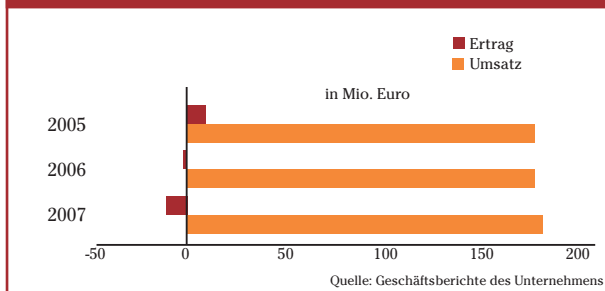
„Berentzen ist gut finanziert“

Aurelius-Vorstandschef Dirk Markus betont, dass er neben dem Markengeschäft die Internationalisierung des norddeutschen Unternehmens vorantreiben will. Vorbild sei der Kräuterlikörproduzent Jägermeister, der es unter Jugendlichen zum Kultgetränk gebracht hat, beim Absatz mittlerweile weit vor den heimischen Konkurrenten liegt und zu den Top Ten der weltweit am häufigsten getrunkenen Spirituosen zählt. Der Berentzen-Wodka „Puschkin“ trifft zwar auch den Geschmack jüngerer Käufer, ist aber relativ günstig und bringt seinem Produzenten deswegen wenig Gewinn. „Bommerlunder“ und „Doornkaat“ benötigen dringend ein Bad im Jungbrunnen. Ähnliche Probleme wie die Haselünner hatte Eckes-Chantré („Eckes Edel-



Der Verkauf von Handelsmarken hat Berentzen in die Krise geführt. Jetzt soll der Fokus wieder auf die margenstärkeren Premiumprodukte gelegt werden.

UMSATZ UND ERTRAG DER BERENTZEN AG



kirsch“, „Mariacron“). Der Wettbewerber ging Anfang 2007 an die Rotkäppchen-Mumm-Sektkellerei. Klar also ist: Berentzen soll auf Wachstumskurs gebracht werden. Bereits im Jahr 2009 will man wieder schwarze Zahlen schreiben. Hierfür soll nicht nur in die Kernmarke Berentzen investiert, sondern auch den „Klassikern“ neues Leben eingehaucht werden. Mit Hilfe von Aurelius sollen diese zu Szene- und Lifestyle-Marken gewandelt werden. Auch die Expansion im Ausland soll vorangetrieben werden. Der Fokus liegt hierbei auf dem trendprägenden US-Markt.

Auf Mutmaßungen, seine neue Schnapsfabrik befände sich in finanzieller Schieflage, antwortet Dirk Markus: „Berentzen ist nicht liquiditätsmäßig angeschlagen, sondern gut finanziert.“ Ob er mit Axel Dahm weiterarbeiten wird, ist noch ungewiss. Man verhandelt. Auch die Sorgen der rund 700 Beschäftigten um ihre Jobs kann der neue Herr noch nicht zerschlagen. Mut könnte ihnen aber ein Blick auf andere Beteiligungen des Investors machen: Aurelius hat viele der 15 zum Portfolio gehörenden Betriebe in desolatem Zustand übernommen und wieder in die schwarzen Zahlen geführt. Zwei Beispiele: der Wohnwagenhersteller Westfalia und das Textilunternehmen Pohland. „In vielen Unternehmen gibt es gute Manager, die ihr Geschäft und ihre Branche kennen. Oft fehlt ihnen aber Management-Know-how“, sagt Markus. Dieses Wissen bringe Aurelius durch Beteiligungsmanager und Experten für Personal oder Verhandlungen mit. Von den 400 bis 500 Unternehmen, die Aurelius pro Jahr zum Kauf angeboten würden, blieben 60 bis 80, für die der Investor ein Angebot abgibt. Bei acht bis zehn Firmen pro Jahr kommt es laut Dirk Markus zum Abschluss. Er betont jedoch, dass spätestens bei einer Anzahl von 35 Beteiligungsunternehmen Schluss sei. Denn: „Mehr können wir nicht betreuen“, so der Restrukturierungsexperte.

Fazit:

Der Kauf durch Aurelius könnte für Berentzen die Rettung in letzter Minute gewesen sein. Mit dem Kapital und Know-how des Finanzinvestors hat die Traditionsbrennerei nun die Chance, die Gläser für die Zukunft so zu füllen, dass Schnaps aus Haselünne auch in zehn Jahren noch von Millionen Menschen getrunken wird. ■

Jürgen Hoffmann
redaktion@vc-magazin.de

Von Business Angels und Devils

Zum Autor



Falk F. Strasczeg 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.

Schon seit einiger Zeit beobachte ich die deutsche Business Angel-Szene. Um präziser zu sein seit 1984, damals machte ich, bevor ich Venture Capitalist wurde, selbst meine ersten Business Angel-Investments, ohne damals zu wissen, dass man es so nennt. Wie die Venture Capital-Industrie haben auch die Business Angels seither viel dazugelernt und sind professioneller geworden. Wenn man die jetzt aktiven Business Angels betrachtet, kann man feststellen, dass sie meistens tiefere Taschen haben als frühere Business Angels, die ihre Portfoliounternehmen nach einer Anfinanzierung mit einem relativ geringen Betrag weder selbst weiter zu finanzieren vermochten noch ihnen helfen konnten, andere Finanzierungsquellen zu erschließen.

Auch dazugelernt haben die Business Angels, dass zu viele Köche den Brei verderben. Früher war es nicht ungewöhnlich, dass ein Unternehmen 20 oder 30 Minigesellschafter hatte, ohne dass ein Poolvertrag das auch in einer Weise geregelt hätte, die dem Unternehmen schnelle Entscheidungen und vernünftige Nachfinanzierungen ermöglicht.

Zur steigenden Qualität beigetragen hat zweifelsohne eine veränderte Struktur. Kamen früher viele Business Angels aus Großunternehmen oder konventionellen mittelständischen Betrieben, so sind jetzt die aktivsten Business Angels Unternehmer, die New Economy-Unternehmen selbst schon hochgebracht und veräußert haben und damit auch die einschlägige Erfahrung besitzen.

Vielleicht kommt es auch hier bei uns dazu, dass wie in den USA die Business Angel-Investments die Venture Capital-Investments übersteigen. Der erste Schritt ist mit der Wandlung von Business Devils zu richtigen Business Angels bereits getan. ■

Die Transaktionen des vergangenen Monats

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

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

ERSTRUNDENFINANZIERUNGEN DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS, BONN

DILITRONICS GMBH, JENA OPTISCHE TECHNOLOGIEN

Tätigkeitsfeld: Treibertechnologie zur Einzelsteuerung von LEDs

Volumen: nicht veröffentlicht

HEPPE MEDICAL CHITOSAN GMBH, HALLE A.D. SAALE BIOTECH

Tätigkeitsfeld: Biopolymere für Kosmetik- und Pharmaindustrie

Volumen: nicht veröffentlicht (privater Side-Investor)

NFON AG, MÜNCHEN TELEKOMMUNIKATION

Tätigkeitsfeld: Virtuelle Telefonanlagen als Dienstleistung

Volumen: nicht veröffentlicht

VENTURE CAPITAL-FINANZIERUNGEN

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

4JET SALES + SERVICE GMBH, HÜCKELHOVEN LASERTECHNIK

Investor: eCapital Entrepreneurial Partners AG, Münster

Volumen: nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)

4JET stellt Lasersysteme zur Bearbeitung technischer Oberflächen her, z. B. für die Randentschichtung von Dünnschichtso-larzellen oder die Beschriftung von Reifen.

ADS-CLICK SA, GENF INTERNET

Investor: BayTech Venture Capital Beratungs GmbH, München

Volumen: 3 Mio. Euro (2. Finanzierungsrunde)

ADS-Click ist ein Anbieter von Technologien und Dienstleistungen für kontextuelle Online- und Mobile-Werbung. BayTech hatte schon die erste Runde im vergangenen Jahr finanziert.

AKA-AKI GMBH, BERLIN MOBILES INTERNET

Investor: Creathor Venture Management GmbH, Bad Homburg

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Aka-Aki hat eine Handy-Software entwickelt, mit der man Leute mit ähnlichen Interessen in der unmittelbaren Umgebung orten kann. Erstrundeninvestor Creathor führt die aktuelle Runde zusammen mit einem Privatinvestor durch.

AMEDO SMART TRACKING SOLUTIONS MEDIZINTECHNIK
GMBH, BOCHUM

Investoren: High-Tech Gründerfonds, Bonn; enjoyventure Management GmbH, Düsseldorf

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Das 2008 gegründete Unternehmen hat eine Technologie für das drahtlose Positionieren von minimalinvasiven chirurgischen Instrumenten im Sub-Millimeter-Bereich entwickelt. Erste Anwendungsgebiete sind Operationen an der Hüfte oder Wirbelsäule sowie bei Biopsien.

ASTLEYCLARKE.COM, LONDON HANDEL

Investor: Index Ventures, Genf

Volumen: 2,75 Mio. GBP (1. Finanzierungsrunde)

AstleyClarke.com ist ein Online-Shop für exklusiven Schmuck.

AWENYDD DIAGNOSTIC GMBH BIOTECH

Investoren: Rheinland Venture Capital GmbH & Co KG, Aachen; KfW Bankengruppe, Frankfurt; High-Tech Gründerfonds, Bonn

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Awenydd unterstützt Ärzte bei der Personalisierung der Medikation, indem genotypische Patientenanalysen z. B. über potenzielle Wechselwirkungen von Medikamenten Auskunft geben. 2006 war bereits eine Seedfinanzierung durch den High-Tech Gründerfonds erfolgt.

BIOFISICA INC., ATLANTA LIFE SCIENCES

Investoren: u. a. Novartis Venture Fund, Basel

Volumen: 2,3 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Biofisica entwickelt neue Lösungen im Bereich Tissue Engineering, die vor allem die chronische Wundbehandlung adressieren. Gemeinsam mit Novartis investieren Unilever Technology Ventures, Santa Barbara, und der ATDC Seed Capital Fund, Atlanta.

DFW DEUTSCHE FERNSEHWERKE GMBH, BERLIN MEDIEN

Investoren: IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin, via VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin; Verlagsgesellschaft Madsack GmbH & Co KG, Hannover

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Das aus der TV-Produktionsgesellschaft South&Browse GmbH, Berlin, hervorgegangene Unternehmen startet mit TIMM den ersten TV-Sender für homosexuelle Männer in Deutschland.

DIMDIM INC., BURLINGTON (USA) INTERNET

Investoren: u. a. Index Ventures, Genf

Volumen: 6 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

DimDim bietet eine – in der Basisversion kostenfreie – webbasierte Konferenzlösung für bis zu 20 Personen an. Die zweite Finanzierungsrunde wurde ausschließlich von bestehenden Investoren, neben Index Ventures auch Nexus India Capital, Mumbai, und Draper Richards, San Francisco, bestritten.

DYNATRACE SOFTWARE GMBH, LINZ SOFTWARE

Investoren: Bay Partners, Menlo Park; Bain Capital Ventures, Boston

Volumen: 12,9 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

DynaTrace hat eine Diagnosesoftware für geschäftskritische Java- und .net-Anwendungen entwickelt, anhand derer die IT-Mitarbeiter sehen, wo und warum Stabilitätsprobleme in der IT auftreten.



EVCA Institute

Private Equity Management Training

08

Continuous learning for the private equity and venture capital industry

History and mission

The EVCA Institute was founded in 1987 by the European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA). Our main objective is to give participants the edge they need to succeed in private equity.

Scope and service offer

Training programmes are continuously updated and address a variety of critical topics.

As part of EVCA's private equity awareness initiative, most sessions are also open to non-member participants.

Location and participants

The Institute organises programmes in several major European cities. Participants represent high-calibre companies and organisations from throughout the global business community.

Speakers

All speakers are private equity professionals from Europe and overseas. They share their expertise and hands-on experience to help participants thrive in a competitive field with numerous pitfalls.

If your company is active or planning to be active in private equity, contact us to see what we can do for you.

For more information, visit www.evca.eu

SUPPORTING EUROPEAN PRIVATE EQUITY AND VENTURE CAPITAL
25



EUROPEAN
PRIVATE EQUITY &
VENTURE CAPITAL
ASSOCIATION

Bastion Tower, Place du Champ de Mars 5, B-1050 Brussels, Belgium
Tel: + 32 2 715 00 20 Fax: + 32 2 725 07 04 E-mail: info@evca.eu

ESBATeCH AG, ZÜRICH BIOTECH

Investoren: SV Life Sciences, London; Clarus Ventures, Cambridge (USA); HBM BioVentures AG und HBM BioCapital, Baar (Schweiz); Novartis Bioventures, Basel; BioMedinvest AG, Basel; VI Partners AG, Zug

Volumen: 23 Mio. CHF (Aufstockung der 2. Finanzierungsrunde)

EsbaTech ist auf die Weiterentwicklung von Antikörperfragmenten für therapeutische Anwendungen spezialisiert. Die aktuelle Finanzierung baut auf der Serie-B-Finanzierungsrunde in Höhe von 50 Mio. CHF auf, die im August 2006 abgeschlossen wurde.

FiSec GmbH, MÜNCHEN KOMMUNIKATION

Investor: BM-T Beteiligungsmanagement Thüringen GmbH, Erfurt

Volumen: 1,5 Mio. Euro (2. Finanzierungsrunde)

FiSec bietet eine kosteneffiziente IT-Lösung für die lückenlose Online-Überwachung von Glasfaserleitungen. An FiSec ist bereits der Frühphaseninvestor Mic AG, München, beteiligt.

GAMEDUELL GmbH, BERLIN INTERNET

Investoren: Wellington Partners Venture Capital GmbH, München

Volumen: 11 Mio. Euro (2. Finanzierungsrunde)

GameDuell betreibt nach eigenen Angaben die mit zehn Millionen Mitgliedern Deutschlands meistbesuchte Spieleseite im Internet. 2004 hatten sich bereits Holtzbrinck Ventures GmbH sowie Burda Digital Ventures GmbH, beide München, an GameDuell beteiligt.

HELIOSAQUAPLUS TECHNOLOGY AG, BREMEN CLEANTECH

Investoren: Aurelia Private Equity GmbH, Frankfurt; KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds

Volumen: 3 Mio. Euro (Start-up-Finanzierung)

HeliosAquaPlus entwickelt und produziert Wasserreinigungsanlagen, die auf eine Verbindung von Ultraschall und UV-Licht zurückgreifen und fast ohne chemische Zusatzstoffe wie Chlor auskommen.

INNOVATIVE BIOSENSORS INC., ROCKVILLE (USA) BIOTECH

Investoren: Life Sciences Partners, Amsterdam/München; u. a.

Volumen: 9,5 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Innovative Biosensors entwickelt Schnelltests auf Basis lebender Immunzellen, mit denen innerhalb von Minuten beispielsweise Bioterrorgefährstoffe wie Milzbranderreger identifiziert werden können. An der von LSP angeführten Finanzierungsrunde beteiligten sich auch die bereits engagierten US-Investoren.

IOSONO GmbH, ERFURT AUDIOTECHNOLOGIE

Investoren: BM-T Beteiligungsmanagement Thüringen GmbH, Erfurt; Fraunhofer-Gesellschaft e.V. München

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Iosono, eine Ausgründung des Fraunhofer-Instituts für Digitale Medientechnologie IDMT, hat eine Audiotechnologie entwickelt, die ein optimales räumliches Hören etwa in Kinosälen ermöglicht.

IYOGI INC., GURGAON (INDIEN) IT-DIENSTLEISTER

Investoren: SAP Ventures, Walldorf/Palo Alto (Lead); u. a.

Volumen: 9,5 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

iYogi bietet kleinen Unternehmen und Privatleuten für einen jährlichen Fixbetrag einen persönlichen Support durch einen Mitarbeiter in Indien, um ihre Software- und Hardware-Probleme zu lösen. Weitere Investoren sind Canaan Partners, Menlo Park, und SVB India Capital Partners, Santa Clara/Bengaluru.

JUST US & FRIENDS GMBH, MÜNCHEN INTERNET

Investor: Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, Hamburg

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Das Unternehmen betreibt das speziell an Kinder gerichtete Internetangebot smoodoos.com.

LEHIGH TECHNOLOGIES INC., NAPLES (USA) CLEANTECH

Investoren: Index Ventures, Genf; u. a.

Volumen: 34,5 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Der Recyclingspezialist verarbeitet Altgummi zu extrafeinem Pulver, das für die Herstellung etwa von Autoreifen oder Plastikprodukten verwendet wird. An der von Index Ventures und Kleiner Perkins Caufield & Byers, Menlo Park, angeführten Finanzierungsrunde haben sich auch NGP Energy Technology Partners, Washington, and Florida Gulfshore Capital, Naples, beteiligt.

LESSON NINE GMBH, BERLIN INTERNET

Investoren: Kizoo Technology Ventures, Karlsruhe; IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin

Volumen: „sechsstelliger Euro-Betrag“ (1. Finanzierungsrunde)

Das Unternehmen betreibt das Sprachenlernportal Babbel.com, über das Nutzer kostenlos Sprachen lernen können. Es handelt sich um das erste Investment des Investors Kizoo Technology Ventures, hinter dem die börsennotierte Kizoo AG, vormals Combots AG bzw. Web.de AG, steht.

LIVEDOME GmbH, MÜNCHEN MEDIEN

Investoren: High-Tech Gründerfonds, Bonn; DuMont Venture Holding GmbH & Co. KG, Köln

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Livedome bietet Live- und on-demand-Streaming von Konzerten und anderen Veranstaltungen sowie deren Ausstrahlung über Internetportale und andere digitale Kanäle.

LOCR GmbH, BRAUNSCHWEIG INTERNET

Investoren: High-Tech Gründerfonds, KfW Bankengruppe, Frankfurt; Mountain Super Angel AG, St. Gallen

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

Locr bietet Nutzern die Möglichkeit, ihre Fotos automatisch mit Ortsinformationen zu versehen. Locr hatte Anfang 2007 eine Seedfinanzierung durch den High-Tech Gründerfonds erhalten.

M2P-LABS GmbH, AACHEN BIOTECH

Investoren: Seed-Fonds für die Region Aachen GmbH & Co. KG, Aachen; KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds

Volumen: 0,6 Mio. Euro (2. Finanzierungsrunde)

m2p-labs ist hat eine neuartige Sensortechnik zum Screening von Mikroorganismen und Zellkulturen entwickelt. 2006 erfolgte bereits eine Seedfinanzierung durch den High-Tech Gründerfonds.

MEDIMATIK GmbH, FALKENSEE MEDIZINTECHNIK

Investoren: BC Brandenburg Capital GmbH, Potsdam, via BFB BeteiligungsFonds Brandenburg; Business Angel Club Berlin-Brandenburg e.V., Berlin/Potsdam

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Medimatik ist im Bereich der Telemedizin tätig und entwickelt ein System für ein automatisches Krankheitsmonitoring, das etwa bei Diabetikern eingesetzt werden könnte. Auch die Cenes Immo GmbH, Berlin, hat sich an der Finanzierungsrunde beteiligt.

11. Deutscher Private Equity Gipfel



Nutzen Sie
unseren Online-Rabatt
www.conventshop.de

30. September 2008

HypoVereinsbank
Eingang Niddastraße / Ecke Weserstraße
60329 Frankfurt am Main

Die Themen:

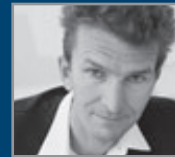
- ▶ Aktuelle Rahmenbedingungen in Deutschland – Interaktion zwischen Private Equity, Banken und Politik
- ▶ Mehrwert schaffen: Unternehmen erfolgreich transformieren
- ▶ Workshop Public Takeovers – Five Hot Topics des Übernahmerechts
- ▶ Private Equity – Wachstumschancen in den Emerging Markets
- ▶ Subprime und (k)ein Ende – Resumee und Ausblick 2008/2009

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

Die Referenten (Auszug):



Prof. Dr. Erich Barthel
Frankfurt School of Finance & Management



Dr. Michael Gross
Peakom GmbH



Dr. Sumeet M. Gulati
EQT Partners
Beteiligungsberatung GmbH



Nico Helling
Montagu Private Equity GmbH



Dr. Stefan Hepp
SCM Strategic Capital
Management AG



Dr. Stephan Krümmel
3i Deutschland Gesellschaft für
Industriebeteiligungen mbH



André Mangin
Deutsche Beteiligungs AG



Dr. Hanns Ostmeier
Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesell-
schaften e.V.



Max W. Römer
Quadrige Capital



Dr. Tobias Schneider
CMS Hasche Sigle

MILESTONE SYSTEMS A/S, BROENDBY (DÄNEMARK) SOFTWARE**Investor:** Index Ventures, Genf**Volumen:** 17 Mio. Euro (1. Finanzierungsrunde)

Die von Milestone entwickelte Video-Überwachungssoftware mit offener Architektur ist bei 23.000 Kunden in mehr als 60 Ländern im Einsatz.

MIRACOR MEDIZINTECHNIK GMBH, WIEN MEDIZINTECHNIK**Investoren:** Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, Hamburg; Delta Partners, Dublin**Volumen:** 6 Mio. Euro (1. Finanzierungsrunde)

Miracor hat eine Technologie entwickelt, mit der beschädigtes Herzgewebe bei Infarkt- oder Herzinsuffizienz-Patienten regeneriert werden kann.

MULTIBIND BIOTEC GMBH, KÖLN BIOTECH**Investoren:** Rheinland Venture Capital GmbH & Co KG, Aachen; Sirius Venture Partners GmbH, Düsseldorf**Volumen:** nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Multibind hat eine Technologie zur biologischen Dekontamination und Desinfektion empfindlicher Oberflächen entwickelt, die in molekularbiologischen Laboren bereits im Einsatz ist. 2006 war bereits eine Seedfinanzierung des High-Tech Gründerfonds erfolgt.

NEDIT GMBH, HEINSBERG MEDIEN**Investor:** S-UBG AG, Aachen**Volumen:** nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)

Nedit hat ein selbstleuchtendes LED-System für Gebäudefassaden entwickelt, die bislang aus architektonischen und lichttechnischen Gründen nicht für Werbezwecke genutzt werden konnten.

POLYSIL GMBH, WOLFSBURG CHEMIE**Investor:** AutoVision GmbH, Wolfsburg**Volumen:** nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)

Polysil entwickelt neuartige Lacke für die Beschichtung von Kunststoffen, die z. B. in der Automobilindustrie zum Einsatz kommen. Die zum VW-Konzern, Wolfsburg, gehörende AutoVision hält künftig einen Anteil von 24,9% an Polysil.

POWER ECONOMIZER GMBH, HAMBURG ENERGIE**Investor:** Nanoventure N.V., Eindhoven**Volumen:** nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)

Das Unternehmen entwickelt Softwareprodukte, mit denen Unternehmen dank innovativer Gebäudesteuerung Strom sparen können. Investor Nanoventure hat im Zuge der Finanzierung eine 43%-Beteiligung am Unternehmen erworben.

QIRO GMBH, BERLIN MOBILE INHALTE**Investoren:** High-Tech Gründerfonds, Bonn; IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin; VC Fonds Technologie Berlin; BBAF Business Angels Fondsgesellschaft mbH, Berlin**Volumen:** „siebenstelliger Mio. Euro-Betrag“ (2. Finanzierungsrunde)

Qiro bietet einen mobilen Service, der eine Lokalisierungs- und Buddy Finder-Funktion mit einem Event- und Branchenverzeichnis verknüpft und so Unternehmen innovative Werbeformen ermöglicht, mit denen sie ihre Kunden genau dort erreichen, wo sie sich gerade aufhalten. Qiro hatte Mitte 2007 eine Seedfinanzierung durch den High-Tech Gründerfonds erhalten.

SABAL MEDICAL INC., CHARLESTON (USA) MEDIZINTECHNIK**Investoren:** u. a. Medicis Nexus Partners GmbH, München**Volumen:** nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Sabal entwickelt Automatisierungsprodukte für die sichere und effizientere Verteilung von Medikamenten. Medicis Nexus investiert gemeinsam mit Nexus Medical Partners, Quincy (USA).

SECCUA GMBH, STEINGADEN CLEANTECH**Investor:** RKF-Risikofonds der Sparkassen Kaufbeuren Allgäu und Memmingen-Lindau-Mindelheim**Volumen:** > 0,5 Mio. Euro (Start-up-Finanzierung)

Seccua entwickelt Ultrafiltrationsanlagen, die – ohne den Zusatz von Chemikalien – eine vollständige Entfernung aller Krankheitserreger sowie von Trübstoffen aus dem Trinkwasser ermöglichen.

SEESMIC INC., SAN FRANCISCO INTERNET**Investoren:** u. a. Wellington Partners Venture Capital GmbH, München**Volumen:** 6 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Seismic hat 2008 die nach eigener Einschätzung weltweit erste Webplattform für Videodialoge gestartet. Wellington Partners investiert zusammen mit Omidyar Network, Redwood City.

SEVENLOAD GMBH, KÖLN INTERNET**Investoren:** T-Online Venture Fund, Bonn (Lead); Burda Cross Media, München (Co-Lead); Media Ventures GmbH, Köln; DW Capital GmbH, Köln**Volumen:** „zweistelliger Mio.-Euro-Betrag“ (2. Finanzierungsrunde)

Sevenload bezeichnet sich als die führende unabhängige Plattform für legale Web 2.0-Videoinhalte in Europa und zeigt online über 300 interaktive Sendungen in 21 thematisch sortierten Kanälen.

SMASH24/7 GMBH, HAMBURG INTERNET**Investoren:** VM Digital GmbH, Schwarzach (Österreich); B-to-V Investorenkreis, St. Gallen**Volumen:** nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)

Smash24/7 bezeichnet sich selbst als Online-Portal für Celebrity-News im Paparazzi-Style mit Geschichten, Fotos und Videos aus dem (Privat-)Leben von Prominenten. VM Digital ist eine Tochter der österreichischen Mediengruppe Vorarlberger Medienhaus.

SOUTH&BROWSE GMBH, BERLIN MEDIEN**Investoren:** IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin, via VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin**Volumen:** nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

South&Browse produziert TV-Formate wie „Das Model und der Freak“ (ProSieben), „Mein neuer Job“ (Kabel Eins) sowie Wissens- und Entertainment-Inhalte für Sat.1., ProSieben, VOX und das ZDF.

SUPPREMOL GMBH, MARTINSRIED BIOTECH**Investoren:** MIG AG, München (Lead); BioMedinvest AG, Basel (Lead); Santo Holding GmbH, Stuttgart; Zetacube s.r.l., Bresso (Italien); KfW Bankengruppe, Frankfurt; Bayern Kapital GmbH, Landshut; Max-Planck-Gesellschaft e.V., München**Volumen:** 15,7 Mio. Euro (2. Finanzierungsrunde)

SuppreMol entwickelt neue Therapien zur ursächlichen Behandlung von Autoimmunerkrankungen. Im Zuge der zweiten Finanzierungsrunde beteiligen sich die Lead-Investoren MIG via MIG Fonds 4 und 5 sowie BioMedinvest und Santo neu an SuppreMol.

SWOODOO GMBH, MÜNCHEN INTERNET**Investor:** T-Online Venture Fund, Bonn**Volumen:** 2 Mio. Euro (2. Finanzierungsrunde)

Swoodoo hat eine neuartige Online-Suche für Flüge entwickelt, die auch „unscharfe“ Suchen ermöglicht, etwa nach dem günstigsten Flug von NRW auf die Balearen an einem Freitag im August.

TALENTRUN GMBH, HAMBURG INTERNET**Investoren:** Neuhaus Partners GmbH, Hamburg;

Holtzbrinck Ventures GmbH, München

Volumen: nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)

TalentRun bietet Deutschlands erstes Online-Karaoke.

TRADE-A-GAME GMBH INTERNET**Investoren:** DuMont Venture Holding GmbH & Co. KG, Köln;

Madsack MediaLab GmbH & Co. KG, Hamburg

Volumen: nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)

Trade-a-game betreibt einen spezialisierten Online-Shop für neue und gebrauchte Entertainmentprodukte wie Videospiele und DVDs.

TULEX GMBH, DÜSSELDORF INTERNET**Investoren:** High-Tech Gründerfonds, Bonn; KfW Bankengruppe,

Frankfurt; Sirius Venture Partners GmbH, Wiesbaden;

TowerVenture eG, Jena

Volumen: „sechstelliger Betrag“ (2. Finanzierungsrunde)

Das Unternehmen betreibt ein Online-Portal für Markenrecherchen. 2006 erfolgte eine Seedfinanzierung des High-Tech Gründerfonds.

VIVENDY THERAPEUTICS AG, BASEL LIFE SCIENCES**Investoren:** Aescap Venture Management BV, Amsterdam;BioMedInvest AG, Basel; Life Sciences Partners, Amsterdam/
München; TVM Capital GmbH, München**Volumen:** 32 Mio. CHF (2. Closing der 1. Finanzierungsrunde)

Vivendy forscht an einer Enzymsatztherapie für Morbus Morquio, eine Stoffwechselstörung, die u. a. zu Kleinwüchsigkeit führt. Seit dem ersten Closing bei 17 Mio. CHF ist Aescap neu zum Investorenkonsortium gestoßen.

XENDEX HOLDING GMBH, WIEN MOBILE INHALTE**Investor:** Pontis Venture Partners Management GmbH, Wien**Volumen:** 2,3 Mio. Euro (1. Finanzierungsrunde)

Das 2001 gegründete Unternehmen ist nach eigener Einschätzung einer der führenden Entwickler von Handyspielen in Europa, etwa der weltweit über zwei Millionen Mal verkauften Spiele der Motocross-Serie FMX. Investor Pontis, der sich gemeinsam mit einer Gruppe Business Angels beteiligt, hält künftig 31% der Anteile.

YASNI GMBH, FRANKFURT INTERNET**Investor:** Mountain Super Angel AG, St. Gallen**Volumen:** nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Yasni betreibt die gleichnamige Personensuchmaschine, die alle öffentlich verfügbaren Informationen und Suchergebnisse zu einem Namen auf nur einer Website anzeigt.

Anzeige

Für Dreck keinen Scheck!

➔ Themenfokus: „Software, Hightech & Cleantech“. Karlsruhe, 25. September 2008.
Innovative Entrepreneure präsentieren vor aktiven Investoren.
Infos & Anmeldung: www.venture-lounge.de



Veranstalter: Medienpartner, Sponsoren & Kooperationspartner:



Deal des Monats

SULFURCELL SOLARTECHNIK GMBH, BERLIN

SOLARTECHNOLOGIE

Investoren: Intel Capital, Santa Clara (Lead); Climate Change Private Equity (CPE), London (Lead); AIG Investments, Zürich; Demeter Partners, Paris; Zouk Ventures, London; BankInvest, Kopenhagen; Conetwork Erneuerbare Energien Holding GmbH & Co. KGaA, Hamburg; Berliner Energie- und Umweltfonds GbR, Berlin; Vattenfall Europe Venture GmbH, Berlin; Ventegis Capital AG, Berlin; Masdar Clean Tech Investments Ltd., New York; IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin

Volumen: 85 Mio. Euro (4. Finanzierungsrunde)

Sulfurcell ist nach eigener Einschätzung weltweit führend in der Entwicklung und Fertigung von Dünnschichtsolarmodulen, die auf den Materialien Kupfer-Indium-Sulfid/Selenid anstelle von Silizium basieren und sich auch bei hohen Temperaturen oder teilweiser Verschattung durch einen hohen Wirkungsgrad auszeichnen. Noch fertigt Sulfurcell am Technologiestandort Berlin-Adlershof Solarmodule mit einer jährlichen Gesamtleistung von lediglich 2 Megawatt. Das soll sich mit der jüngsten 85 Mio. Euro-Finanzierung ändern. Die größten Tranchen der von der EquityGate AG, Wiesbaden, begleiteten vierten Runde haben die Lead-Investoren Intel Capital und CPE mit 24 Mio. Euro bzw. 12 Mio. Euro gezeichnet. Die ebenfalls neu engagierten Investoren AIG, Demeter, Zouk, BankInvest und Conetwork steuern gemeinsam 26 Mio. Euro bei, während sich die bestehenden Investoren die restlichen 13 Mio. Euro teilen. Der BEU Berliner Energie Umweltfonds, hinter dem die Energiekonzerne Vattenfall Europe AG, Berlin, und Gaz de France S.A., Paris, stehen, bleibt auch nach der vierten Finanzierungsrunde zweitgrößter Gesellschafter der Sulfurcell. Mit dem frischen Kapital im Rücken treibt das Unternehmen den Bau einer neuen Fabrik für Dünnschichtsolarmodule voran, die in der zweiten Ausbaustufe eine Produktionskapazität von 75 Megawatt – mehr als das 30-Fache der aktuellen Leistung – erreichen soll.

Weitere Finanzierungsrunden

BESTOFMEDIA GROUP, PARIS/LOS ANGELES

INTERNET

Investor: Index Ventures, Genf

Volumen: 22,5 Mio. Euro (Wachstumsfinanzierung)

Bestofmedia zählt mit 25 Millionen Nutzern monatlich nach eigenen Angaben zu den Top 3-Internetangeboten, die sich auf die Berichterstattung über Hightech-Themen spezialisiert haben.

BIONTIS GMBH, GEESTHACHT

BIOTECH

Investoren: SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH, Tübingen; KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds

Volumen: nicht veröffentlicht (Expansionsfinanzierung)

Biontis hat ein Verfahren zur biochemischen Analyse von komplexen Flüssigkeitsgemischen entwickelt, etwa für Labore zur Wasseranalytik, Lebensmittelkontrolle und die Gerichtsmedizin.

BUYVIP S.L., MADRID/FRANKFURT

INTERNET

Investoren: Bertelsmann Digital Media Ventures, Gütersloh/New York; 3i group plc., London/Frankfurt; Molins Capital Inversión, Barcelona

Volumen: nicht veröffentlicht (weitere Finanzierungsrunde)

Die Internetplattform BuyVIP bietet ihren zwei Millionen Mitgliedern in Spanien, Deutschland und Italien die Möglichkeit, Markenartikel zu einem reduzierten Preis zu erwerben. Bertelsmann steigt neu bei BuyVIP ein, 3i und Molins Capital stocken ihr Investment auf.

INNOLUME GMBH, DORTMUND

HALBLEITER

Investoren: S-Group Capital Management Ltd., Zypern (Lead); Applied Ventures, Santa Clara; NRW.Bank, Düsseldorf; Peppermint Financial Partners, Berlin; S-VentureCapital Dortmund

Volumen: 8,6 Mio. Euro (3. Finanzierungsrunde)

Innolume ist ein Anbieter im Bereich der Halbleiter-Laser, dessen Laserchips und -module in der Kommunikationstechnik, Materialbearbeitung sowie Bio- und Medizintechnik zum Einsatz kommen. Hinter S-Group Capital steht der russische Oligarch Alexei Moraschov, der CEO und bestimmender Aktionär beim Stahlkonzern Severstal ist.

MERGEOPTICS GMBH, BERLIN

KOMMUNIKATION

Investoren: KTB Technologie Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG, Hemmingen (Lead); Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, Hamburg; Target Partners GmbH, München; DVC Deutsche Venture Capital GmbH, München

Volumen: 5,3 Mio. Euro (4. Finanzierungsrunde)

MergeOptics ist ein Anbieter von Glasfaserkomponenten und Subsystemen zur Datenübertragung mit einer Übertragungsrate von 10Gbit/s und mehr. KTB, Lead-Investor der aktuellen Runde, hat sich neu am Unternehmen beteiligt.

NUGG.AD AG, BERLIN

SOFTWARE

Investoren: BMP Media Investors KGaA, Berlin; IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Berlin; European Founders Fund GmbH, Köln; Media Ventures GmbH, Köln

Volumen: nicht veröffentlicht (3. Finanzierungsrunde)

Nugg.ad beschäftigt sich mit sogenannten Behavioral Targeting-Technologien, die sich neben Messdaten über das Klickverhalten der Internetnutzer auch auf umfragegestützte Marktforschung stützen. Der European Founders Fund hat sich neu an Nugg.ad beteiligt.

PROTAGEN AG, DORTMUND

BIOTECH

Investoren: MIG AG, München; S-VentureCapital Dortmund GmbH, Dortmund; KfW Bankengruppe, Frankfurt

Volumen: nicht veröffentlicht (weitere Finanzierungsrunde)

Protagen hat sich auf Protein-Biochips und andere Forschungstechnologien spezialisiert, die zu einer effizienteren Wirkstoffforschung und -entwicklung beitragen.

REVOTAR BIOPHARMACEUTICALS AG, HENNIGSDORF

BIOTECH

Investoren: BMP AG, Berlin; MVC Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH, Berlin; Deutsche Life Science GmbH, Berlin; Goodvent Beteiligungsmanagement GmbH & Co KG, Magdeburg, via IBG Risikokapitalfonds I

Volumen: 4 Mio. Euro (weitere Finanzierungsrunde)

Revotar erforscht niedrigmolekulare Wirkstoffe zur Behandlung von Entzündungen. Das am weitesten entwickelte Produkt zur Behandlung von Schuppenflechte und Asthma befindet sich bereits in der klinischen Phase II.

ROAMWARE INC., SAN JOSÉ KOMMUNIKATION

Investor: T-Mobile Venture Fund, Bonn**Volumen:** nicht veröffentlicht (weitere Finanzierungsrunde)

Roamware ist ein weltweit führender Anbieter von Roaming-Lösungen, die in 317 Mobilfunknetzen in 127 Ländern installiert sind. T-Mobile ergänzt mit dem als strategisch bezeichneten Investment bestehende Investoren wie DCM, Menlo Park, oder Shelter Capital Partners, Los Angeles.

SIGNATURE DIAGNOSTICS AG, POTSDAM BIOTECH

Investoren: EVP Capital Management AG, Frankfurt, via VRP Venture Capital Rheinland Pfalz GmbH & Co. KG II (Lead); BC Brandenburg Capital GmbH, Potsdam, via BFB Beteiligungsfonds Brandenburg; Goodvent Beteiligungsmanagement GmbH & Co KG, Magdeburg, via IBG Risikokapitalfonds I; KfW Bankengruppe, Frankfurt, via ERP-Startfonds

Volumen: 5,1 Mio. Euro (3. Finanzierungsrunde)

Signature Diagnostics arbeitet an genetischen Tests, mit denen sich das individuelle Risiko der Entwicklung von Metastasen bei Krebspatienten bestimmen lässt. Ebenfalls beteiligt hat sich das VC-finanzierte belgische Biotechunternehmen OncoMethylome Sciences S.A., Lüttich.

SULFURCELL SOLARTECHNIK GMBH, BERLIN SOLARTECHNOLOGIE

Volumen: 85 Mio. Euro (4. Finanzierungsrunde)

Weitere Informationen siehe Deal des Monats.

BUYOUTS

AICAT CA TECHNOLOGIES INDUSTRIEDIENSTLEISTUNGEN
CONSULTING GMBH, KÖLN**Investor:** The Riverside Company, Cleveland**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Der Ingenieurdienstleister unterstützt Automobilhersteller wie Ford bei der Konstruktion von Bauteilen. Käufer Riverside integriert Aicat in die IndustrieHansa Engineering & Consulting GmbH, München.

ALASKA SPORT-DRESS GMBH & CO. KG, STADL-PAURA TEXTILINDUSTRIE

Investor: Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG, Linz**Art der Transaktion:** Minderheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Alaska Sport-Dress erwirtschaftet mit hochwertiger Golf- und Ski-Oberbekleidung einen Umsatz von rund 3,5 Mio. Euro. Die Raiffeisenlandesbank OÖ übernimmt im Zuge eines MBI zur Unternehmensnachfolge einen Anteil von 49% am Unternehmen.

BERENTZEN-GRUPPE AG, HASELÜNNE KONSUMGÜTER

Investor: Aurelius AG, München**Art der Transaktion:** Mehrheitsübernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Weitere Informationen siehe Case Study auf S. 62-63.

Anzeige

A Clean Tech Reality Check

2nd Annual
Dow Jones **Clean Tech Summit**

DOW JONES

Featuring the first Clean Tech
Innovations Award!
Pitching session on 7 October

8-9 OCTOBER 2008 | ROCCO FORTE VILLA KENNEDY, FRANKFURT

Smart Technologies – Smart Investing

Clean technologies continue to attract investors and spur the entrepreneurial spirit. But are there enough opportunities within this space to support all of the capital flowing in? Are we seeing the beginnings of a booming new industry – or another technology bubble?

Join Europe's leading energy and investment authorities for a reality check at the second Dow Jones Clean Tech Summit, 8-9 October at Rocco Forte Villa Kennedy in Frankfurt. Featuring two days of the very best networking, company presentations and relevant discussions, the Summit will give attendees a clear view of exactly where this promising industry is headed in the near and long term.

Keynotes to include:



Dr. Michael Brandkamp
Managing Director
HighTech Gründerfond



Matthias Machnig
State Secretary,
Federal Ministry
for the Environment,
Nature Conservation
and Nuclear Safety

Register by 31 August & Save €200!

EventPartner



Mountain Cleantech

Media Partner

4investors

Dow Jones
Clean Technology
Insight

Online: www.djnewsletters.de/conferences | Tel.: +49 (0) 69 29725-151 | E-mail: conferences@dowjones.com

BREAD&CO, SUBOTICA (SERBIEN) EINZELHANDEL**Investor:** Capexit Beteiligungsmanagement AG, Wien**Art der Transaktion:** 100%-Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Bread&Co ist eine serbische Bäckereikette, die ihr Filialnetz auch nach Kroatien, Bulgarien und Rumänien ausweiten will. Für Investor Capexit ist der Kauf von Bread&Co von der Fidelinka-Gruppe, einem serbischen Agrarkonzern, die erste Transaktion in Südosteuropa.

DBW GRUPPE, BOVENDEN AUTOMOBILZULIEFERER**Investor:** Süd-Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH, Stuttgart**Art der Transaktion:** 100%-Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Die DBW Gruppe setzt mit hochtemperaturbeständigen Faserprodukten für die Automobilindustrie rund 56 Mio. Euro um. Süd KB hat im Zuge einer Nachfolgeregelung zusammen mit dem Management sämtliche Anteile an der DBW von der Eigentümerfamilie übernommen.

DE LA RUE CASH SYSTEMS MASCHINEN- UND ANLAGENBAU GMBH, MÖRFELDEN-WALLDORF**Investor:** The Carlyle Group, Washington**Art der Transaktion:** 100%-Übernahme**Transaktionsvolumen:** 360 Mio. GBP

Das Unternehmen ist ein Anbieter von Automatisierungslösungen zum Sortieren, Zählen, Authentifizieren und Ausgeben von Banknoten und Münzen. Verkäufer ist die De La Rue plc, Basingstoke (Großbritannien), einer der weltweit größten privaten Produzenten von Banknoten und Sicherheitsdokumenten.

FROSTKRONE GMBH, RIETBERG/WILDESCHHAUSEN LEBENSMITTEL**Investor:** Argantis GmbH, Köln**Art der Transaktion:** Mehrheitsübernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Frostkrone erzielt mit Tiefkühlprodukten vor allem im Bereich Fingerfood einen Umsatz von rund 30 Mio. Euro. Argantis erwirbt im Zuge eines MBOs die Mehrheit der Anteile.

GOLFRANGE GMBH & CO. KG, MÜNCHEN FREIZEITINDUSTRIE**Investor:** Waterland Private Equity Investments, u. a. Düsseldorf**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

GolfRange betreibt zehn Golfanlagen in der Nähe von Ballungszentren wie Berlin, Hamburg oder München. Neuer Mehrheitsgesellschafter ist der Investor Waterland, der seit 2003 bereits an einer ähnlichen Firma in den Niederlanden beteiligt ist.

INDUSTRIE HOLDING ISSELBURG GMBH, METALLINDUSTRIE ISSELBURG**Investoren:** Hannover Finanz Gruppe, Hannover; GBK Beteiligungen AG, Hannover**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Das Unternehmen erwirtschaftet mit Gießereikomponenten wie Schwungrädern, Achsen oder Bremsscheiben für Züge einen Umsatz von rund 65 Mio. Euro. Die Hannover Finanz Gruppe erwirbt im Verbund mit der GBK im Zuge einer Nachfolgeregelung 70% der Anteile vom Unternehmensmanagement, das weiterhin 30% hält.

HÜNERT TANKTECHNIK GMBH, INDUSTRIEDIENSTLEISTUNGEN GÖDENSTORF**Investor:** Arques Industries AG, Starnberg**Art der Transaktion:** Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Hünert ist auf die Montage und Wartung von Tankstellen spezialisiert und erwirtschaftete 2007 rund zwölf Mio. Euro Umsatz. Es handelt sich um eine Add-on-Akquisition des im vergangenen Jahr erworbenen Tankstellendienstleisters A. Rohé Holding GmbH, Wien.

KADI AG, LANGENTHAL (SCHWEIZ) NAHRUNGSMITTEL**Investor:** ECM Equity Capital Management GmbH, Frankfurt**Art der Transaktion:** 100%-Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Kadi produziert Kühl- und Tiefkühlprodukte aus Kartoffeln sowie Fingerfood-Produkte. Der Umsatz belief sich 2007 auf gut 55 Mio. CHF. ECM hat im Zuge einer Nachfolgeregelung sämtliche Anteile vom Unternehmensgründer und bisherigen Alleineigentümer erworben.

KAISER WERKSTATTSYSTEME GMBH, DIENSTLEISTUNG MÜNCHEN**Investor:** Capella Capital N.V., Eindhoven**Art der Transaktion:** Minderheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Das Unternehmen betreibt unter dem Markennamen „die autowerkstatt“ ein Franchise-Konzept für freie Werkstätten ohne Marken- oder Lieferantenbindung. Capella Capital beteiligt sich im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung mit 19% an der Kaiser vorgeschalteten niederländischen Holding die autowerkstatt group N.V.

KÖNIG VERBINDUNGSTECHNIK AG, DIETIKON HANDEL (SCHWEIZ)**Investor:** Capvis Equity Partners AG, Zürich**Art der Transaktion:** 100%-Übernahme**Transaktionsvolumen:** 325 Mio. Euro

KVT erzielte im vergangenen Jahr mit Produkten der Verbindungs-, Befestigungs- und Verschlusstechnik einen Umsatz von 120 Mio. Euro. Verkäufer ist die seit vergangenem Jahr zum Klöckner-Konzern, Duisburg, gehörende Debrunner König Holding AG, St. Gallen.

MATHIAS FREY GMBH & CO. KG, CHAM MÖBELINDUSTRIE**Investor:** BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, München**Art der Transaktion:** Wachstumsfinanzierung**Transaktionsvolumen:** 1,0 Mio. Euro

Die Frey-Gruppe setzt an den ostbayerischen Standorten Cham, Marktrechwitz und Schwandorf mit Möbeln und Bekleidung rund 40 Mio. Euro um. Für die BayBG ist das Engagement bei Frey das erste aus dem neuen Fonds Risikokapital für Wachstum und Innovationen.

MEIER VAKUUMTECHNIK GMBH, MASCHINEN- UND ANLAGENBAU BOCHOLT**Investor:** Granville Baird GmbH, Hamburg**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Das Unternehmen ist auf den Bau von Anlagen zur Laminierung von Solarmodulen spezialisiert und erwartet im laufenden Jahr einen Umsatz von rund 50 Mio. Euro. Granville Baird hat im Zuge eines MBO mehr als 70% der Unternehmensanteile vom auch weiterhin engagierten Unternehmensgründer erworben.



Build Value-Creating
Relationships with Cleantech
leading Experts,
Entrepreneurs and Investors

As a reader of **VentureCapital
Magazin**, get a **10% reduction**
on delegate registration fee.
When registering please use
partner code **VCM**



For more information & registration,
please visit **www.e-unlimited.com/cvf**

Sponsors

danubEequity

tech2b
Gründerszentrum GmbH

Organised by



Supporting Partners



Media Partners



www.e-unlimited.com/cvf

OLIGO LICHTTECHNIK GMBH, HENNEF ELEKTRONIKINDUSTRIE**Investor:** LRP Capital GmbH, Mainz**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Oligo erzielte im vergangenen Jahr mit hochwertigen Leuchten und Lichtsystemen einen Umsatz von 50 Mio. Euro. LRP Capital erwirbt Oligo im Zuge einer Nachfolgeregelung vom Unternehmensgründer.

PAPCEL A.S., LITOVEL MASCHINEN- UND ANLAGENBAU (TSCHECHIEN)**Investor:** EK Mittelstandsfinanzierungs AG, Wien**Art der Transaktion:** Minderheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Papcel erzielt mit Spezialpapiermaschinen, etwa für die Herstellung von Verpackungs-, Dekor- oder Filterpapier, einen Umsatz von rund 30 Mio. Euro. Der österreichische Investor hält nach dem MBO 34% der Anteile an dem Familienunternehmen.

POLIXEA DEUTSCHLAND GMBH, MÜNCHEN INTERNET**Investor:** Mountain Super Angel AG, St. Gallen**Art der Transaktion:** 100%-Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Polixea bietet einen unabhängigen Internet-Informationssdienst für Politik.

ROBERT BRILL GMBH, LENNESTADT AUTOMOBILZULIEFERER**Investor:** Auctus Management GmbH & Co. KG, München**Art der Transaktion:** MBI**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Das Unternehmen setzt mit Präzisionsteilen vor allem für die Automobilindustrie rund 20 Mio. Euro um. Investor Auctus hat gemeinsam mit externen Managern 90% der Anteile übernommen.

RS LOGISTIK AG, STUHR LOGISTIK**Investor:** ECM Equity Capital Management GmbH, Frankfurt**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

RS setzt mit Logistikdienstleistungen in den Bereichen Automotive und Maschinenbau rund 18 Mio. Euro um. ECM wird RS mit der seit 2007 zum Portfolio zählenden In Time Direkt-Kuriere Transport GmbH, Hannover, zusammenführen.

RTL SHOP GMBH, HANNOVER HANDEL**Investor:** Aurelius AG, München**Art der Transaktion:** 100%-Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

RTL Shop setzt mit dem Verkauf von Elektronikartikeln, Haushaltswaren, Kosmetika und Mode via Teleshopping und Internet rund 83 Mio. Euro um. Verkäufer ist die RTL Deutschland GmbH, Köln.

SCHOELLER-ELECTRONICS GMBH, WETTER ELEKTROINDUSTRIE**Investor:** Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH, Hannover**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Das Unternehmen setzt mit Leiterplatten für die Telekommunikation, Medizintechnik sowie die Automobilindustrie rund 42 Mio. Euro um. Investor Nord Holding übernimmt im Zuge eines MBOs die Mehrheit am Unternehmen von der Ruwel-Gruppe, Geldern.

SIEMENS HOME AND OFFICE COMMUNICATION DEVICES GMBH & CO. KG, MÜNCHEN ELEKTROINDUSTRIE**Investor:** Arques Industries AG, Starnberg**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Das Unternehmen setzte im vergangenen Geschäftsjahr vor allem mit Schnurlostelefonen der Marke Gigaset 792 Mio. Euro um. Arques erwirbt zum 1.10.2008 von der Siemens AG, München, 80,2% der Anteile der 2005 ausgegliederten Tochter.

SSP TECHNOLOGY A/S, STENSTRUP (DÄNEMARK) MASCHINEN- UND ANLAGENBAU**Investor:** Ventizz Capital Partners Advisory AG, Düsseldorf**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** 42 Mio. Euro

SSP erwirtschaftet mit Rotorblättern für Windenergieanlagen einen Umsatz von rund 30 Mio. Euro. Ventizz erwirbt ein bislang vom börsennotierten Windpark-Projektierer Plambeck Neue Energien AG, Cuxhaven, gehaltenes 67%-Aktienpaket sowie weitere 5,2% von Kleinaktionären.

STANNIOLEFABRIK EPPSTEIN GMBH & CO. KG, EPPSTEIN METALLINDUSTRIE**Investoren:** CornerstoneCapital AG, Frankfurt; Columbus Investment AG, Düsseldorf**Art der Transaktion:** Mehrheitsübernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Das Unternehmen erzielt mit Metallfolien, etwa für die Röntgen- und Solarindustrie, einen Umsatz von rund 20 Mio. Euro. CornerstoneCapital hält künftig 80% der Unternehmensanteile, Columbus Investment und der Geschäftsführer jeweils 10%. Verkäufer ist das Metallunternehmen JL Goslar Gruppe, Goslar.

STEIGENBERGER AKADEMIE GMBH, BAD REICHENHALL BILDUNG**Investor:** Auctus Management GmbH & Co. KG, München**Art der Transaktion:** Mehrheitsübernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Die Steigenberger Akademie, bislang im Besitz der Steigenberger Hotels AG, Frankfurt, bietet verschiedene staatlich anerkannte Abschlüsse des Hotelfachs. Die Beteiligung durch Auctus erfolgt über die gemeinsam mit einem Partner gegründete Career Partner GmbH, München, die bereits Anteile an der Internationalen Fachhochschule Bad Honnef GmbH, Bad Honnef, hält.

SUNLIGHT POWER MAROC SA, RABAT SOLARTECHNOLOGIE (MAROKKO)**Investoren:** Gaia Capital Investments GmbH & Co KG, Köln; EPS Value Plus AG, Zürich**Art der Transaktion:** Mehrheitsübernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Sunlight Power Maroc, nach eigenen Angaben das drittgrößte Unternehmen im Bereich Solartechnologie in Marokko, installiert und wartet Solarmodule bei gewerblichen und privaten Kunden.

VISIONAPP AG, ESCHBORN SOFTWARE**Investor:** IKB Equity Finance GmbH, Düsseldorf**Art der Transaktion:** Beteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Visionapp entwickelt Softwareprodukte für die Einführung zentralisierter IT-Strukturen. Die IKB erwirbt Anteile vom bisherigen Hauptaktionär Client Server Informationssysteme GmbH sowie aus einer Kapitalerhöhung.

WINDLAND ENERGIEERZEUGUNGS GMBH, BERLIN ENERGIE

Investor: The Blackstone Group, New York

Art der Transaktion: Projektbeteiligung

Transaktionsvolumen: > 1 Mrd. Euro (Projektvolumen)

Blackstone beteiligt sich an der von Windland geplanten Errichtung eines der größten Offshore-Windparks bei Helgoland. Ab 2012 sollen die 80 Windturbinen mit einer Gesamtleistung von 400MW Strom für den Bedarf von 500.000 Haushalten liefern.

ZIEMANN SICHERHEIT GMBH, SCHALLSTADT DIENSTLEISTUNG

Investoren: Hannover Finanz Gruppe, Hannover; GBK Beteiligungen AG, Hannover

Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Ziemann setzt mit dem Transport von Geld- und Wertsachen sowie dem Sortieren und Verpacken der Gelder rund 45 Mio. Euro um. Hannover Finanz übernimmt im Zuge eines Owner Buyout die Mehrheit an dem bislang in Familienbesitz befindlichen Unternehmen.

SECONDARIES

BARTEC GMBH, BAD MERGENTHEIM ANLAGENBAU

Veräußernder Investor: Allianz Capital Partners GmbH, München

Erwerbender Investor: Capvis Equity Partners AG, Zürich

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Bartec setzt mit industrieller Sicherheitstechnik etwa für die Öl-, Chemie- und Pharmaindustrie mehr als 200 Mio. Euro um. Capvis übernimmt die Mehrheit der Anteile vom seit 2002 bei Bartec beteiligten Investor Allianz Capital Partners.

BETEILIGUNGSPORTFOLIO DER LIFE SCIENCES/TECHNOLOGIE 3I GROUP PLC., LONDON/FRANKFURT

Veräußernder Investor: 3i group plc., London/Frankfurt

Erwerbende Investoren: Heidelberg Capital Asset Management GmbH, Heidelberg; Auda, New York

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Das Portfolio umfasst 21 vorwiegend deutsche Beteiligungen aus Branchen wie Life Sciences, Software, Werkstoffe und Internet, die über die Start-up-Phase hinaus sind, darunter auch Anteilspakete an börsennotierten Unternehmen wie etwa der 4SC AG, München. Der erwerbende Investor Heidelberg Capital wird u. a. von einem langjährigen Partner von 3i Deutschland geführt.

BREITENFELD AG, MITTERDORF (ÖSTERREICH) METALLINDUSTRIE

Veräußernder Investor: DZ Equity Partner GmbH, Frankfurt

Erwerbende Investoren: Morgan Stanley Private Equity, New York; Bast Unternehmensbeteiligungs AG, Wien

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Breitenfeld setzte 2007 mit Edeltählen rund 185 Mio. Euro um. Nach der Absage des Börsengangs Ende 2007 kauften nun vom Vorstand kontrollierte Stiftungen den 21%-Anteil zurück, den DZ Equity Partner seit dem MBO im Jahr 2006 hielt. In einem zweiten Schritt erwarben die neuen Investoren 38,5% der Anteile.

CHEMSON POLYMER-ADDITIVE AG, CHEMIEINDUSTRIE ARNOLDSTEIN

Veräußernde Investoren: Leman Capital Sàrl, Genf; Invest Equity GmbH, Wien

Erwerbender Investor: Buy-Out Central Europe II Beteiligungs-Invest AG, Wien

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Chemson setzte im vergangenen Geschäftsjahr mit Polymer-Additiven, die hauptsächlich zur Verarbeitung von PVC verwendet werden, 261 Mio. Euro um. Buy-out Central Europe erwirbt zunächst 100% der Unternehmensanteile, plant aber in einem nächsten Schritt eine Beteiligung des Managements.

GIMBORN HOLDING GMBH KONSUMGÜTER

Veräußernder Investor: Capiton AG, Berlin

Erwerbender Investor: Penta Investments Limited o.z, Bratislava

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Gimborn, ein Hersteller von Produkten für den Heimtierbedarf und Inhaber einer eigenen Retail-Kette in Tschechien, erwartet 2008 einen Umsatz von 72 Mio. Euro. Capiton, seit 2006 im Zuge eines MBOs bei Gimborn engagiert, hat nun seine Anteile an den slowakischen Private Equity-Investor Penta weiterveräußert.

INDUSTRIEHANSA ENGINEERING INDUSTRIEDIENSTLEISTUNGEN & CONSULTING GMBH, MÜNCHEN

Veräußernder Investor: The Riverside Company, Cleveland

Erwerbender Investor: Findos Investor GmbH, München

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

IndustrieHansa ist ein technologieorientierter Anbieter von Engineering- und IT-Services für Unternehmen der Automobil-, Luft- und Raumfahrtindustrie. Riverside hatte IndustrieHansa 2006 von der Siemens AG, München, und der MCE AG, Linz, erworben und noch wenige Wochen vor dem Verkauf an Findos durch den Erwerb der Aicat CA Technologies Consulting GmbH, Köln, gestärkt.

KARL EUGEN FISCHER HOLDING MASCHINEN- UND ANLAGENBAU GMBH, BURKGUNSTADT

Veräußernder Investor: Halder Beteiligungsberatungs GmbH, Frankfurt

Erwerbender Investor: Equita Management GmbH, Bad Homburg

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

K.E. Fischer setzte mit Schneideanlagen, die weltweit vor allem bei der Produktion von Reifen eingesetzt werden, 2007 51 Mio. Euro um. Equita erwirbt im Zuge eines Secondary MBOs 90% der Unternehmensanteile. Halder hatte K.E. Fischer 2006 gemeinsam mit dem Management von der Gründerfamilie erworben.

KOLBE-COLOCO SPEZIALDRUCK DRUCKINDUSTRIE GMBH & Co KG, VERSMOLD

Veräußernder Investor: Invest Equity GmbH, Wien

Erwerbender Investor: Equita Management GmbH, Bad Homburg

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Kolbe Coloco, eine Spezialdruckerei für Werbe- und Marketingprodukte, erwirtschaftete im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von rund 23 Mio. Euro. Equita wird künftig 87,5% der Anteile halten, das Unternehmensmanagement den Rest. Verkäufer Invest Equity war seit 2004 bei Kolbe-Coloco engagiert.

KONRAD HORNSCHUCH AG, WEISSBACH CHEMIEINDUSTRIE

Veräußernde Investoren: DZ Equity Partner GmbH, Frankfurt; L-EA Private Equity GmbH, Karlsruhe

Erwerbender Investor: Barclays Private Equity, u. a. München

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Hornschuch setzte 2007 mit Folien, Kunstleder und anderen synthetischen Produkten rund 161 Mio. Euro um. Barclays Private Equity erwirbt im Zuge eines Tertiary Buyouts 80% am Unternehmen. Die abgebenden Investoren hatten 2006 die Anteile der Halder Beteiligungsberatungs GmbH, Frankfurt, übernommen.

NORDSÜD SPEDITIONSGESELLSCHAFT MBH, ERWITTE LOGISTIK

Veräußernder Investor: Argantis GmbH, Köln

Erwerbender Investor: BIP Investment Partners SA, Luxemburg

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Der Transportdienstleister erwirtschaftet mit Kunden vornehmlich aus der Automobil- und Zulieferindustrie einen Umsatz von mehr als 75 Mio. Euro. Argantis, seit 2005 beteiligt, hat nun seinen Mehrheitsanteil an den Finanzinvestor BIP sowie das Unternehmensmanagement, das künftig die Mehrheit halten wird, veräußert.

WALTER SERVICES HOLDING GMBH, DIENSTLEISTUNGEN
ETTLINGEN

Veräußernder Investor: Gilde Buy-Out Partners

Erwerbende Investoren: Capiton AG, Berlin; Odewald & Compagnie Gesellschaft für Beteiligungen mbH, Berlin

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Walter Services ist mit einem Umsatz von 250 Mio. Euro nach eigenen Angaben der zweitgrößte deutsche Anbieter von Callcenter-Dienstleistungen. Capiton und Odewald übernehmen gemeinsam die Unternehmensmehrheit vom Gilde Buy-Out Fund, der mit einem kleinen Anteil beteiligt bleibt.

EXITS

CZEWÓ FULL FILLING SERVICE GMBH, DIENSTLEISTUNG
NEUTRAUBLING

Investor: Argantis GmbH, Köln

Art der Transaktion: Trade Sale

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Czewo setzt 140 Mio. Euro mit der Lohnabfüllung und Herstellung von Körperpflege-, Haushalts- und technischen Produkten für Konsumgüterhersteller wie Henkel oder Beiersdorf um. Argantis hatte 2005 100% der Geschäftsanteile vom Unternehmensgründer erworben. Käufer ist die ColepCCL S.A., Vale de Cambra (Portugal), der größte europäische Lohnabfüller in diesem Sektor.

IMAGEKIND INC., SEATTLE (USA) INTERNET

Investor: Holtzbrinck Ventures GmbH, München (Lead); u. a.

Art der Transaktion: Trade Sale

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Über die Internetplattform Imagekind.com können Nutzer selbst erstellte Kunstwerke in eigenen Shops verkaufen. Holtzbrinck hatte sich im vergangenen Jahr in einer ersten Finanzierungsrunde über 2,6 Mio. USD als Lead-Investor bei Imagekind engagiert. Käufer ist der ebenfalls VC-finanzierte Online-Marktplatz CafePress.com Inc, San Mateo (USA).

JERINI AG, BERLIN BIOTECH

Investoren: TVM Capital GmbH, München; HealthCap Group, Stockholm; PolyTechnos Venture-Partners GmbH, München; Life Science Partners, Amsterdam/München, IBB Beteiligungs-gesellschaft mbH, Berlin

Art der Transaktion: Anteilsverkauf

Transaktionsvolumen: 174 Mio. Euro (Kaufpreis der Anteile)

Jerini ist auf die Entwicklung neuartiger peptidbasierter Arzneimittel spezialisiert, ein Medikament hat vor wenigen Wochen die EU-Zulassung erhalten. Das börsennotierte britische Biotechunternehmen Shire Ltd., Basingstoke, hat den Jerini-Aktionären ein Übernahmeangebot unterbreitet, das das Unternehmen mit 328 Mio. Euro bewertet. Die VC-Investoren, die nach dem Börsengang Ende 2005 noch rund 53% an Jerini hielten, haben ihre Anteile bereits an Shire veräußert.

KWE STAHL- UND INDUSTRIEBAU METALLINDUSTRIE
GMBH & CO. KG, WESLING

Investor: Aurelius AG, München

Art der Transaktion: Trade Sale

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

KWE setzt mit Stahlbaudienstleistungen für die (petro-)chemische Industrie rund 26 Mio. Euro um. Der seit 2006 beteiligte Investor Aurelius hat nun seine Anteile an den österreichischen Stahlbauer Kresta Anlagenbau GmbH Nfg & Co KG, St. Andrä, veräußert.

PLAZES AG, ZÜRICH INTERNET

Investor: Doughty Hanson Technology Ventures, London

Art der Transaktion: Trade Sale

Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht

Das im Bereich Geo-Tagging aktive Unternehmen bietet einen Dienst an, mit dem Menschen ihre täglichen Aktivitäten planen und austauschen können. Doughty Hanson hatte sich Anfang 2007 in einer ersten Finanzierungsrunde über 2,7 Mio. Euro bei Plazes engagiert. Käufer ist der Handyhersteller Nokia Oy, Helsinki.

PROSIEBENSAT1 MEDIA AG, UNTERFÖHRING MEDIEN

Investor: Kohlberg Kravis Roberts & Co., New York; Permira, u. a. München

Art der Transaktion: Anteilsverkauf

Transaktionsvolumen: 377 Mio. Euro

ProSiebenSat1 verfügt seit der Übernahme der SBS Broadcasting Group, Luxemburg, im vergangenen Jahr über 26 Free-TV, 24 Pay-TV und 22 Radionetzwerke in 13 europäischen Ländern. Die Finanzinvestoren KKR und Permira haben nun gegenüber dem ehemaligen SBS-Großaktionär Telegraaf Media Groep N.V., Amsterdam, eine Put-Option ausgeübt, die das niederländische Medienhaus verpflichtet, 12% der Stammaktien der ProSiebenSat1 Media zu 28,71 Euro je Aktie zu übernehmen. Die börsennotierten Vorzugsaktien kosten derzeit rund sechs Euro.

RICHARD SCHÖPS & CO AG, WIEN EINZELHANDEL

Investor: Austria Invest AG, Wien

Art der Transaktion: Trade Sale

Transaktionsvolumen: „symbolischer Preis“

Die Textilhandelskette setzt in 120 Filialen in Österreich rund 70 Mio. Euro um. Arques, erst seit vergangem Jahr bei Schöps engagiert, hat das Unternehmen nach eigenen Angaben zu einem symbolischen Preis an die österreichische Unternehmerfamilie Al-Wazzan veräußert.

TRANS-O-FLEX GMBH & CO. KG, WEINHEIM **LOGISTIK**

Investoren: Odewald & Compagnie Gesellschaft für Beteiligungen mbH, Berlin; Alpha Beteiligungsberatung GmbH & Co. KG, Frankfurt

Art der Transaktion: Anteilsverkauf

Transaktionsvolumen: 19 Mio. Euro (Kaufpreis der Anteile)

Die europaweit tätige Logistikgruppe trans-o-flex erwirtschaftete 2007 einen Umsatz von rund 500 Mio. Euro. Die Finanzinvestoren haben über eine Put-Option die restlichen 23,85% von ihnen gehaltenen Anteile an die Österreichische Post AG (ÖPAG), Wien, verkauft, die bereits Ende 2006 74,9% der trans-o-flex-Anteile erworben hatte. Der Nettokaufpreis für den Logistiker liegt bei insgesamt 79 Mio. Euro.

UTIMACO SOFTWARE AG, OBERURSEL **SOFTWARE**

Investor: Investcorp Technology Partners, London

Art der Transaktion: Anteilsverkauf

Transaktionsvolumen: 54 Mio. Euro (Kaufpreis der Anteile)

Das Softwareunternehmen erwirtschaftet mit Datensicherheitslösungen einen Umsatz von rund 56 Mio. Euro. Investcorp, erst seit Anfang 2008 erneut bei Utimaco beteiligt, hat eine Vereinbarung zur Veräußerung seines knapp 25%-Anteils an Utimaco an das IT-Sicherheitsunternehmen Sophos plc., Oxford (Großbritannien), getroffen. Sophos hat zudem ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot angekündigt, das Utimaco mit 217 Mio. Euro bewertet.

NEUE FONDS**EARLYBIRD VENTURE CAPITAL GMBH & CO. KG, HAMBURG**

Fokus: Venture Capital

Transaktionsvolumen: 127 Mio. Euro

Status: Final Closing

Der Frühphaseninvestor Earlybird hat seinen neuen Fonds Earlybird IV mit einem Volumen von 127 Mio. Euro geschlossen. Der neue Fonds soll wiederum in junge Unternehmen aus den Branchen Software, Halbleiter, Kommunikation, Internet-basierte Dienstleistungen sowie Cleantech und Medtech investieren.

HASSO PLATTNER VENTURES MANAGEMENT GMBH, POTSDAM

Fokus: Venture Capital

Transaktionsvolumen: 100 Mio. Euro

Status: Closing

Der neue Fonds Hasso Plattner Ventures Europe wird anders als sein Vorgänger nicht mehr nur in deutschsprachige Länder, sondern in ganz Europa und Israel investieren und hat neben Software auch Cleantech-Unternehmen im Blick.

HUMBOLDT UNIVERSITÄT, BERLIN

Fokus: Venture Capital

Transaktionsvolumen: 50 Mio. Euro

Status: Ankündigung

Die Humboldt-Universität zu Berlin plant einen Fonds für Investitionen in forschungsbasierte Gründungen aus der HU heraus. Als Fondsmanager soll die Investment Bank First London Securities plc, London, fungieren, die sich u. a. auf Frühphasenfinanzierung aus Universitäten spezialisiert hat.

LODH PRIVATE EQUITY, GENÈVE

Fokus: Buyout

Transaktionsvolumen: 600 Mio. Euro (Zielvolumen)

Status: First Closing

Die Private Equity-Tochter des Schweizer Bankhauses Lombard Odier Darier Hentsch & Cie hat bei ihrem vierten Fonds ein erstes Closing bei 300 Mio. Euro durchgeführt, das Zielvolumen für den LODH Euro Choice IV liegt bei 600 Mio. Euro. Der neue Fonds soll europaweit in mittelständische Unternehmen investieren.

wolfgang.suttner@vc-magazin.de

*Der Deal-Monitor entsteht mit
freundlicher Unterstützung des*



Anzeige

**Erfolgreich
selbstständig!**



START

Die Messe für Existenzgründung,
Franchising und junge Unternehmen

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

www.start-messe.de

Essen: 17. - 18. Oktober 2008 · Bremen: Frühjahr 2009 · Nürnberg: 3. - 4. Juli 2009



www.agentur-marks.de



Im Rahmen des „Youth Entrepreneurship Barometer 2008“ wollte die Bertelsmann Stiftung herausfinden, wie Jugendliche zu Unternehmertum und unternehmerischer Selbstständigkeit stehen. Jetzt wurden die Ergebnisse der deutschlandweiten Befragung von Schülern und Lehrern unter dem Titel **„Heute Schüler, morgen**

Unternehmer?“ veröffentlicht. Drei Kapitel widmen sich der Bereitschaft Jugendlicher zur Selbstständigkeit, ihren Interessen und Motive sowie ihrem Unternehmerbild. Ein weiteres beschäftigt sich mit dem „Zukunftsfeld Entrepreneurship Education“. Dank der mehr als 50 Abbildungen lassen sich die wesentlichen Aussagen auf einen Blick erfassen. Herausgegeben von der Bertelsmann Stiftung, 172 Seiten, 21 Euro.

Events

Datum & Ort	Veranstalter	Event
2.9.2008 Berlin	CatCap www.venture-lounge.de	„VentureLounge“: Themen: Web 2.0, IPTV, Mobile & Games – Unternehmenspräsentationen und Know-how. Teilnahme: 90-100 Euro.
10.-11.9.2008 Aachen	Forschungsinstitut für Rationalisierung (FIR) e.V. der RWTH www.dienstleistungsforum.de	„11. Aachener Dienstleistungsforum 2008“: Kombination aus Fachtagung, Fachmesse und Workshops zum Thema Dienstleistungen zum Ausbau der Wettbewerbsposition. Teilnahmegebühr: 700-900 Euro.
16.-17.9.08 St. Gallen	Olma Messen St. Gallen www.olma-messen.ch	„NanoEurope 2008“: Führender europäischer Kongress für Technologie- und Know-how-Transfer in der Nanotechnologie. Tageskarte: 20 CHF, Kongresskarte: 390 CHF.
16.-17.9. 2008 Monte Carlo	wbr – Worldwide Business Research, www.wbresearch.com	„Capital Creation“: Europäischer Private Equity- und Networking Kongress. Gebühr: 3.500-6.000 Euro.
22.9.2008 Zürich	ConVent www.convent.de	„6. Schweizer Familienunternehmertag“. Für Unternehmer kostenfrei.
22.-23.9.2008 Frankfurt	EVPA www.evpaconferences.eu	„EVPA Jahreskonferenz 2008“. Teilnahmegebühr für Nichtmitglieder 200-500 Euro.
23.9.2008 Friedrichshafen	ConVent www.convent.de	„4. Mittelstandstag Bodensee“. Für Unternehmer kostenfrei.
24.9.2008 Frankfurt	Bundesverband Alternative Investments e. V. (BAI) www.forum-ai.com	„VII. BAI Forum Alternative Investments“: Fachvorträge und Paneldiskussionen zu Hedgefonds, Private Equity und Infrastruktur. Teilnahmegebühr: 600-700 Euro.
25.9.2008 Karlsruhe	CatCap www.venture-lounge.de	„VentureLounge“. Fokus: Software, Hightech & Cleantech. Unternehmenspräsentationen und Know-how. Gebühr: 90-100 Euro.
30.9.2008 Frankfurt	ConVent www.convent.de	„11. Private Equity Gipfel“: Treffen der deutschsprachigen Private Equity-Szene. Teilnahme: Unternehmer 290 Euro, Berater 590 Euro.
6.10.2008 Stuttgart	bwcon www.bwcon.de	„VC-Stammtisch“: Die Rolle von VC-Investoren im Solarenergiemarkt. Teilnahme kostenfrei.
8.10.2008 Berlin	ConVent www.convent.de	„2. Mittelstandstag Berlin“. Für Unternehmer kostenfrei.
8.-9.10.2008 Frankfurt	Dow Jones www.dowjones.com	„2nd Dow Jones Clean Tech Summit 2008“: Cleantech-Industrie – Boom oder Bubble? Teilnahmegebühr: 590-1.700 Euro.
9.10.2008 Stuttgart	bwcon www.cyberone.de	Auftaktveranstaltung „CyberOne 2009“. Eintritt frei.
10.-11.10.2008 Vallendar	IdeaLab! 2008 www.idea-lab.org	„Gründerkongress an der WHU“. Studenten 49 Euro, sonstige 249 Euro.
14.-15.10.2008 München	IDG Business www.demo.com	„DEMO Germany“: Technologieunternehmen treffen auf Investoren. Teilnahmegebühr: 600 Euro.
15.-17.10. 2008 Paris	European Venture Capital Association (EVCA), www.evca.com	„EVCA Venture Capital Forum“: Jahrestreffen der Corporate Venture Capitalisten innerhalb der EVCA. Kostenpunkt: 1.500-2.400 Euro.
17.-18.10. 2008 Essen	asfc www.start-messe.de	„START Messe“: Wissenswertes rund um Gründung, Franchising und Selbstständigkeit. Eintritt: 20 Euro.



„Nichts ist blöder als ein Venture Capital-Fonds ohne Capital – und davon gibt es in Deutschland viele.“

Dr. Hendrik Brandis, geschäftsführender Gesellschafter der Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, während eines Pressegesprächs am 12. August in Frankfurt anlässlich der Schließung des Fonds Earlybird IV mit 127 Mio. Euro.

Ausblick

Das VentureCapital Magazin
10/2008 erscheint am
26. September

Schwerpunkthemen:
Neue Materialien/Corporate Venturing & Spin-offs/Osteuropa

Märkte & Zahlen:

- Vis-à-vis: Interview mit Helmar Hipp, VM Digital GmbH, und Dr. Josef Wünsch, BASF Venture Capital GmbH



Early Stage & Expansion:

- Frühphasenfinanzierung in der Region Dortmund/östliches Ruhrgebiet
- Übernahme eines Early Stage-Portfolios von 3i durch Heidelberg Capital

Mittelstand/Buyouts:

- Interview mit Hans Swildens, Gründer und Geschäftsführer von Industry Ventures
- Expansion nach Osteuropa

Private Equity-Dachfonds:

- Dachfonds im Portrait: Nordcapital Private Equity Fonds 9

Entrepreneurship:

- Verlustvortragskürzung oder -verlust bei Erwerb von mehr als 25/50% der Anteile
- Fallstudie: Holmenkol Sport-Technologies AG

Impressum



9. Jahrgang 2008, Nr. 9 (September)

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

Redaktion: Andreas Uhde (Chefredakteur), Mathias Renz, Torsten Paßmann, Markus Hofelich, Silke Schneider

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Dr. Martin Ahlers, Christian Bayer, Volker Deibert, Alexander Endlweber, Konstantin Ewald, Nicolas Gabrysch, Horst Güdel, Jürgen Hoffmann, Michael Keller, Magdalena Lammel, Detlef Mackewicz, Georg von Stein, Falk F. Straszeg, Wolfgang Suttner, Udo Treichel, Marcus Wessel, Ernst Wittmann

Gestaltung: Silke Schneider

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

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

Erscheinungstermine 2008: 25.01. (2/08), 22.02. (3/08), 22.03. (4/08), 25.04. (5/08), 30.05. (6/08), 27.06. (7-8/08), 29.08. (9/08), 26.09. (10/08), 24.10. (11/08), 28.11. (12/08), 19.12. (1/09)
Sonderausgaben: 19.07. (Tech-Guide 2008), 11.10. (Start-up 2009)

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

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

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

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

Nachdruck: © 2008 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

ISSN 1611-1710, ZKZ 53974

Die RWB. Spezialist für Private Equity.

Die RWB AG gehört mit einem verwalteten Eigenkapital von mehr als 1 Mrd. Euro und rund 45.000 Anlegern zu den marktführenden Emissionshäusern geschlossener Private Equity Fonds in Deutschland. Mit unseren innovativen Fondsprodukten setzen wir regelmäßig Trends und wachsen seit Jahren schneller als der Markt. Heute zählt die RWB mit rund 90 weltweit abgeschlossenen Fondsbeteiligungen zu den größten und erfahrensten Private Equity Dachfondsinvestoren Deutschlands. Wir wollen unser Wachstum weiter fortsetzen und suchen zur Verstärkung unserer Rechtsabteilung einen

Justiziar (m/w).

In unserem leistungsorientierten Team werden Sie bei der Konzeption und Vertragsgestaltung unserer geschlossenen Fondsprodukte tätig. Sie stehen als Ansprechpartner für interne und externe Fragestellungen zur Verfügung und beraten die Gesellschaft bei der vertraglichen Umsetzung der Fondskonzepte.

Sie verfügen über Kreativität und Sprachgefühl und haben Interesse an Wirtschaftsfragen. Wenn Sie daneben zwei juristische Prädikatskandidaten besitzen und idealerweise durch die Tätigkeit in einer Anwaltskanzlei an vielfältigste Aufgabenstellungen gewöhnt sind, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung per Post oder E-Mail:



RWB RenditeWertBeteiligungen AG
Keltenring 5 • 82041 Oberhaching
Tel. 089 66 66 94 0 • personal@rwb-ag.de

Weitere Informationen über uns finden Sie unter:
www.rwb-ag.de

Smart Investor

Das Magazin für den kritischen Anleger

Die Smart Investor Media GmbH, Herausgeber des gleichnamigen Börsenmagazins **Smart Investor**, sucht ab sofort eine(n) engagierte(n)

Volontär(in) oder Werkstudenten(in),

der (die) uns längerfristig in der Redaktion, beim Research, bei der Organisation und der Archivierung behilflich ist. Die Tätigkeit umfasst auch die Unterstützung der Chefredaktion.

Wir suchen...

...eine Person, die sich vor allem durch zwei Merkmale auszeichnet: Ausgeprägtes Verständnis für das Börsen- und Wirtschaftsgeschehen sowie eine gewisse Schreibbegabung.

Wenn Sie sich in unserem kleinen Team engagieren wollen, senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen per eMail an flierl@smartinvestor.de oder per Post an die **Smart Investor Media GmbH, Ralf Flierl, Hofmannstr. 7a, 81379 München**

GoingPublicMedia

AKTIENGESellschaft

Als etablierter, unabhängiger Finanzzeitschriften-Fachverlag suchen wir zum nächst möglichen Zeitpunkt für unsere Tochtergesellschaft „Die Stiftung“ Media GmbH eine/n

Projekt Manager/in

zum weiteren Auf- und Ausbau der Zeitschrift „Die Stiftung“. Die Tätigkeit umfasst die eigenverantwortliche Betreuung bestehender und den Aufbau neuer Kundenbeziehungen sowie generell Aufgaben im Bereich des Business Development und der Assistenz der Geschäftsführung. Voraussetzungen: (Mindestens erste) Berufserfahrung, Marketing-/Sales- und Medienaffinität, Engagement & Eigeninitiative, sicheres Auftreten, Verantwortungsbewusstsein, Teamfähigkeit, Organisationstalent.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a, 81379 München
Tel. 089 – 2000 339-0, Ansprechpartner: Markus Rieger,
Vorstand, E-Mail: rieger@goingpublic.de

Der Stellenmarkt von GoingPublic Magazin, VentureCapital Magazin und Smart Investor

Mit der Ausgabe 9/06 starteten GoingPublic Magazin, VentureCapital Magazin und Smart Investor ihren gemeinsamen Stellenmarkt in Zusammenarbeit mit eFinancial Careers, der renommierten Finanz-Jobbörse im Internet. Noch gelten besonders günstige Einstiegs-tarife. So erscheint jede gebuchte Anzeige ohne Mehrkosten in den jeweiligen zwei Schwestertiteln sowie vier Wochen online auf der Plattform eFinancialCareers.de.

Die aktuelle Preisliste und weitere Informationen erhalten Sie bei:

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

In Kooperation mit



KONFERENZEN

CFO-Circle 2008

Wie re(a)gieren CFOs weltweit?

29. und 30. Oktober 2008 · Hotel im Wasserturm · Köln

Themenschwerpunkte

- Unsichere Kreditmärkte: Wie stellen sich CFOs darauf ein?
- Was kann ein modernes Treasury und Risk Management leisten?
- Wie können CFOs in Unternehmen Innovationen vorantreiben?
- Wie sieht ein kreatives Working Capital Management bei einem sinkenden globalen Wirtschaftswachstum aus?

Referenten

John Murray Allan, Mitglied des Vorstands,
Deutsche Post World Net

Dr. Jörg Boche, Leiter der Konzern Treasury,
Volkswagen

Christian Diedrich, CFO, IBM Deutschland

Thomas Eichelmann, CFO, Deutsche Börse

Rolf Friedhofen, CFO, HypoVereinsbank

Herbert Fromme, Korrespondent,
FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND

Dr. Heinz Jörg Fuhrmann, Finanzvorstand, Salzgitter

Ludger Heuberg, CFO, Thomas Cook

Thomas Hillek, Managing Partner, IBM GBS Financial
Management Consulting

Dirk Kaliebe, CFO, Heidelberger Druckmaschinen

Dr. Thomas Kremer, Chief Compliance Officer,
ThyssenKrupp

Thomas Kresser, CFO, Siemens Home and Office
Communication Devices

Stefan Weigel, stellvertretender Chefredakteur,
FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND



John Murray Allan



Dr. H. J. Fuhrmann



Ludger Heuberg



Dirk Kaliebe

Infos

Die Konferenz ist für CFOs konzipiert und richtet sich hauptsächlich an diese Zielgruppe. Weitere Interessenten können sich gern für einen der limitierten Teilnehmerplätze bewerben. Das Programm mit Anmelde- und Bewerbungsmöglichkeiten finden Sie unter www.ftd.de/cfocircle. Oder informieren Sie sich telefonisch unter 040/67 94 46-84.

Mitveranstalter



Veranstalter



FAKTOR 3

www.ftd.de/cfocircle

Capital Dynamics expandiert nach Deutschland

Capital Dynamics aus der Schweiz hat Anfang Juli die erste deutsche Niederlassung in München eröffnet. Die Geschäftsführung übernimmt **Dr. Katharina Lichtner**, Mitgründerin des auf Private Equity-Investitionen spezialisierten Vermögensverwalters. Zum Team gehören auch **Detlef Mackewicz (Mitte)** und **Markus Langner (rechts)** als Director Business Development sowie **Oliver Schumann** als Director Co-Investment.



Die European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) hat Mitte August elf neue Aufsichtsratsmitglieder ernannt, darunter **Andreas Schober**. Der Gründer des European Private Equity Club (EPEC) ist stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Hannover Finanz Gruppe.

Der Verwaltungsrat der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) hat **Dr. Ulrich Schröder** zum Mitglied des Vorstandes bestellt und gleichzeitig zum Vorstandsvorsitzenden bestimmt. Offiziell übernimmt er diese Funktion ab September, er wird aber bereits in Entscheidungen des Vorstandes einbezogen. Schröders Nachfolger als Vorstandsvorsitzender der NRW.Bank soll **Dietmar P. Binkowska** werden, der derzeit der Sparkasse KölnBonn vorsteht.



Zum 1. Oktober baut die internationale Sozietät Mayer Brown die Praxisgruppe Steuerrecht aus – **Dr. Petra Eckl** wechselt von Haarmann als Partnerin in das Frankfurter Büro. Die Rechtsanwältin und Steuerberaterin ist u. a. auf die steuerrechtliche Begleitung von nationalen wie internationalen M&A-Transaktionen, Restrukturierungen sowie die Auflegung von Fonds spezialisiert.

Ende Mai schied der Private Equity-Spezialist **Dr. Uwe Steininger** aus der Kanzlei Hogan & Hartson aus, Anfang Juli stieg er bei der ebenfalls in München ansässigen Kanzlei Beiten Burkhardt ein.

Anfang Juli haben sich Grunwald Rechtsanwälte aus Heidelberg der Münchner Kanzlei Weitnauer angeschlossen. Die beiden neuen Partner **Kai Grunwald** und **Dr. Reinhard Grunwald** sind auf Seed-Finanzierungen und Technologietransfer spezialisiert. Darüber hinaus wurde Stefan Roos zum 1. Juli neuer Partner am Münchner Stammsitz, sein Schwerpunkt liegt im Kapitalmarkt- und Gesellschaftsrecht.



Gleich drei neue Partner verstärken seit Juli den Münchner Standort der Sozietät Görg: **Dr. Christian Becker (oben)** und **Dr. Bernt Paudtke (Mitte)** sind auf M&A, Private Equity und Venture Capital spezialisiert, **Dr. Stefan Heyder (unten)** auf Gesellschaftsrecht, insbesondere Aktienrecht. Sie wechseln mit ihren Associates **Dr. Christian Schröder** und **Dr. Matthias Stoeckle** von Holme Roberts & Owen.



Ende Juli wurde **Dr. Andreas Pres** neuer Finanzvorstand des im SDax notierten Hamburger Emissionshauses HCI Capital AG. Sein Vorgänger **Dr. Rolando Gennari** verließ das Unternehmen Ende Juni auf eigenen Wunsch.

Die Heussen Rechtsanwaltsgesellschaft hat sich Ende Juli mit **Dr. Georg Anders**, dem Gründungspartner der Kanzlei Sibeth, verstärkt. Er berät u. a. in den Bereichen Unternehmenskäufe und -verkäufe, Corporate Fi-

nance und Restrukturierung. Zuletzt war er verstärkt im Bereich der erneuerbaren Energien tätig. Seit zwei Jahren ist er außerdem Lehrbeauftragter an der Hochschule München.

George Chacko verstärkt als Chief Investment Officer das Hedgefonds-



Team von Auda. Der ehemalige Finanzprofessor der Harvard Business School soll den Bereich der quantitativen Analyse erweitern, da Auda nach eigenen Angaben bisher einen eher qualitativ ausgerichteten Investmentansatz verfolgt habe. Der bankenunabhängige, von der Harald Quandt-Familie gegründete Fondsmanager verwaltet derzeit rund 5,5 Mrd. USD.

Auf der ordentlichen Generalversammlung des Schweizer Venture Capital-Hauses New Value AG wurde **Gerhart Isler** neu in den Verwaltungsrat gewählt. Der Unternehmer gehört aktuell den Verwaltungsräten der börsennotierten Unternehmen Publi-group und Ypsomed an.

Neuer Partner bei dem Schweizer Dachfonds Alpha Associates: **Henry Potter** gehört ab September zu den Zürichern. Er wechselt von der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, der er 15 Jahre angehörte – zuletzt als Senior Private Equity Banker.

Aus gesundheitlichen Gründen legte **Prof. Dr. Hans-Georg Köglmayr** Mitte August sein Amt als Geschäftsführer von Leonardo Venture Capital nieder. Seine Aufgabenbereiche werden von seinem Geschäftsführerkollegen **Hans Jochen Koop** übernommen.



Wir investieren in Deutschlands beste Unternehmer

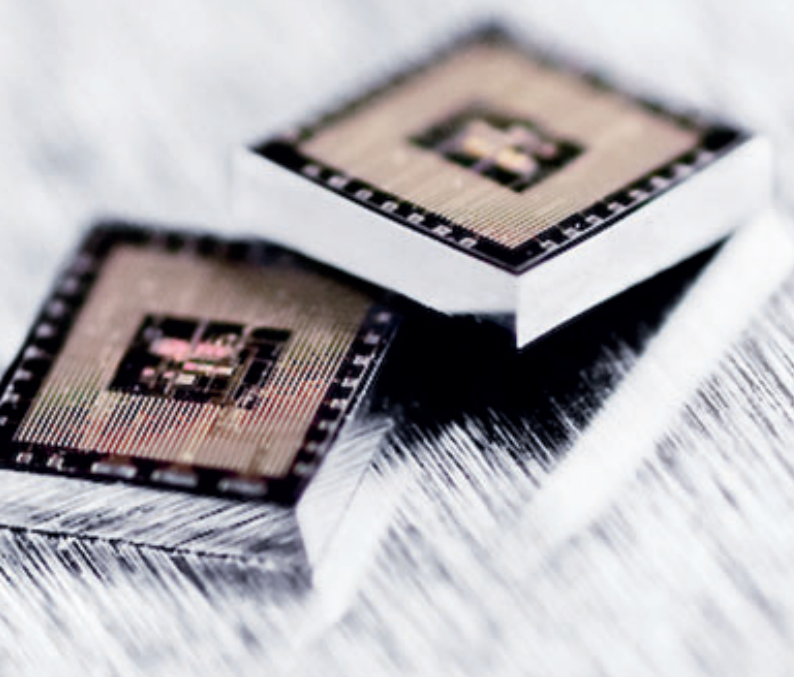


Heliad ist eine börsennotierte Beteiligungsgesellschaft, die in wachstumsstarke Unternehmen im deutschsprachigen Raum investiert. Dabei setzt Heliad auf etablierte, eigentümergeführte Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 10 und 100 Mio. Euro.

Mit diesem Investitionsfokus positioniert sich Heliad in der attraktiven Nische zwischen Venture Capital und den großen Buyouts. Die derzeit 13 Unternehmen im Portfolio von Heliad erwirtschaften mit rund 4.000 Beschäftigten zusammen einen Umsatz von über 650 Mio. Euro.

www.heliad.de

SUBSTANZ ENTSCHEIDET!



Skinplex® Sensortechnologie der Ident Technology AG.

Ident Technology AG – weltweit führend in gesten-
gestützter Human-Machine-Interaction, drahtlose
Schalt- und Sensorsysteme, berührungsloser Ein-
klemmschutz, Datenübertragung über die Haut.

Ident Technology AG, ein Beteiligungsunternehmen
der MIG Fonds.

Die MIG Fonds investieren in **innovative Unternehmen aus der Life-Science-, Biotech- und Hochtechnologiebranche**. Dadurch ermöglichen sie Privatanlegern von der **Wertentwicklung** dieser **Wachstumsunternehmen aus Deutschland und Österreich** zu profitieren.

www.mig-fonds.de

Die MIG Fonds:

- Innovative Unternehmen
- Potential zum Weltmarktführer
- Überdurchschnittliche Renditechance
- Im Exklusivvertrieb der Alfred Wieder AG



High potential
Investments