

VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren



Viele Köche, wenig Brei

Über 50 Private Equity-Investments
für Privatanleger im Überblick

Unruhige Zeiten bei 3i

STRATEGIE- UND FÜHRUNGS-
WECHSEL PRÄGEN DAS BILD

Venture Capital im Retailmarkt

INTERVIEW MIT DR. HENDRIK BRANDIS
UND MICHAEL MOTSCHMANN

Von No-Tech zu Hightech

RE-INDUSTRIALISIERUNG
BERLINS DURCH GRÜNDER



Hier drin:

Geld von der
NRW.BANK

Wir fördern Ihr Unternehmen.

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



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Editorial

Wahlk(r)ampf 2009

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

30 Tage nach Erscheinen dieser Ausgabe ist Bundestagswahl – doch die Hälfte der Deutschen weiß nicht einmal, dass im September überhaupt gewählt wird. Das hat eine aktuelle Umfrage der Zeitschrift stern ergeben. Generell scheint das Interesse an der Bestimmung der Volksvertreter so niedrig wie nie, ein neuer Negativrekord bei der Wahlbeteiligung wäre keine Überraschung.

Wie hoch der Anteil der Venture Capital-Investoren unter den „Ignoranten“ ist, hat der stern nicht ermittelt. Angesichts der Fokussierung der Bundespolitiker auf Abwrackprämien, Bürgschaften für den Druck von Versandhauskatalogen oder immer neue Versprechen an einen möglichen Opel-Retter dürfte die Vorfreude auf den 27. September jedoch auch unter den Risikokapitalgebern begrenzt ausfallen. Anstatt Geld für die Umsetzung neuer Technologien in die Hand zu nehmen, werden in Berlin eben lieber veraltete Industrien am Leben erhalten – frei nach dem politischen Leitprinzip: Wer nichts wagt, gewinnt die Wahl. Was sich führende Risikokapitalgeber von der nächsten Bundesregierung wünschen, lesen Sie im Interview mit Dr. Hendrik Brandis und Michael Motschmann auf den Seiten 22-24.



Andreas Uhde, Chefredakteur

Privatanleger, die in Private Equity investieren möchten, finden an und abseits der Börsen ein vielfältiges Angebot. Wie jedes Jahr widmen wir auch 2009 eine Ausgabe des VentureCapital Magazins dem Retailmarkt. Auf den S. 14-19 haben wir verschiedene Anlageformen aus der Welt des Beteiligungskapitals mit niedrigen Einstiegshürden zusammengestellt; Checklisten weisen den Weg durch den Dschungel und helfen bei der Investitionsentscheidung. ■

Interessante Einblicke beim Lesen in dieser Ausgabe wünscht Ihnen

andreas.uhde@vc-magazin.de

Leserbefragung 2009

Bitte beachten Sie die Leserbefragung, die der Gesamtauflage dieser Ausgabe beiliegt. Mit Ihrem Feedback helfen Sie uns, das VentureCapital Magazin noch stärker an Ihren Bedürfnissen auszurichten.

Für Ihre Teilnahme danke ich Ihnen herzlich!

Turning ideas into value



Business Development

- BIOTECHNICA PARTNERING – your professional matchmaking platform

EBDGROUP

- "Science to Market" Conference & Networking between Industry and Science (6. – 7.10.2009)
- 1st Bio@Venture Conference 2009

Europe's No. 1 in Biotechnology and Life Sciences

Trade Fair · Conferences · Partnering · Career · Award



Hannover, 6 – 8 October 2009

www.biotechnica.de

1.429
56.261
824
88
5

1,429 Mrd. € Zeichnungskapital von
56.261 Anlegern
824 Mio. € Committed Capital an
88 Zielfonds auf
5 Kontinenten

Sie wollen mehr wissen?

Besuchen Sie uns im Internet:

www.rwb-ag.de



RWB

Spezialist für Private Equity

- 3 Editorial**
Wahlk(r)ampf 2009

Auslese

- 8 Statistiken, Top-News und Tendenzen**

Titelthema

- 14 Viele Köche, wenig Brei**
Über 50 Private Equity-Investments für Privatanleger im Überblick

Märkte & Zahlen

- 22 Vis-à-vis**
„Die Kosten stehen gerade im Bereich Venture Capital in einem sinnvollen Verhältnis zur möglichen Rendite“
Interview mit Dr. Hendrik Brandis, Earlybird Venture Capital, und Michael Motschmann, MIG Fonds
- 26 Branchenbefund: Akinese!**
Zahlen zum 1. Halbjahr 2009: weniger Transaktionen, geringeres Volumen
- 29 Gefahren und Chancen durch geistiges Eigentum**
170 Teilnehmer beim ersten IP-Symposium
- 30 Executive Talk**
„Mit unserem Konzept haben wir den Weltmarkt revolutioniert“
Interview mit Rainer Schaller, Gründer von McFit



- 14 Viele Köche, wenig Brei**
Über 50 Private Equity-Investments für Privatanleger im Überblick

Trotz des angesichts gesunkener Unternehmensbewertungen günstigen Marktumfeldes für Neuinvestitionen sind die Platzierungszahlen der meisten geschlossenen Fonds eingebrochen, die Aktienkurse fast aller Private Equity-Manager liegen am Boden. Schnäppchenjäger blicken auf die ausgewiesenen Nettovermögenswerte der Gesellschaften und wittern ein Eldorado. Trotz zahlreicher Opportunitäten ist jedoch Vorsicht angebracht – nicht jedes Portfolio hält, was der innere Wert verspricht.



- 22 Venture Capital im Retailmarkt**
Interview mit Dr. Hendrik Brandis und Michael Motschmann

An den Venture Capital-Investitionen von Earlybird Venture Capital und den MIG Fonds können Privatanleger ab 15.000 Euro (Earlybird) bzw. 5.000 Euro (MIG Fonds) partizipieren. Earlybird-Geschäftsführer Dr. Hendrik Brandis und MIG-Vorstand Michael Motschmann sprechen über inflationäre Entwicklungen an und abseits der Börsen, Venture Capital im Retailmarkt und die Sinnlosigkeit der Tonnagesteuer.

- 32 Der Tiger am Nil fährt seine Krallen aus**
Konsequente Reformen sorgen für Wachstumsschub in Ägypten

Early Stage & Expansion

- 34 Menschen & Macher**
Dr. Doris Agneter
Teil 34 der Serie
- 36 VC-Kolumne von Dr. Michael Brandkamp**
Versicherung für Fondsinvestoren
- 36 Fondsportrait**
Nano Global Investors AG & Co. Fund KG
- 37 Fondsportrait**
Venture Capital-Fonds mit niedriger Einstiegshürde
MIG GmbH & Co. Fonds g KG
- 38 Suche nach dem Antrieb der Zukunft**
Stammtisch des Venture Capital Clubs München

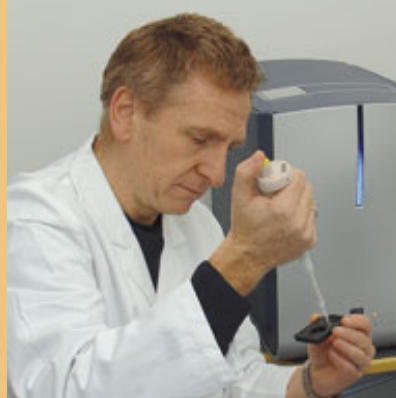
- 38 Standpunkt Investor**
Welche Vor- und Nachteile bieten börsennotierte Private Equity-Gesellschaften?
Peter Letter, EPS Value Plus

- 40 Investor im Portrait**
Börsengeld für Technologiegründer
Teil 97: Gimv investiert paneuropäisch in Start-ups

- 42 „Hohe Transparenz kann das Geschäft behindern“**
Interview mit Bertram Köhler, Vorstand der DEWB

Mittelstand/Buyouts

- 44 Unruhige Zeiten bei 3i**
Strategie- und Führungswechsel prägen das Bild
- 46 M&A-Kolumne von Dr. Joachim Koch, Close Brothers**
Steigender Konsolidierungsdruck im Transport- und Logistikmarkt



44 Unruhige Zeiten bei 3i

Strategie- und Führungswechsel prägen das Bild

Im Frühsommer 2007 war die Private Equity-Welt noch in Ordnung: In vielen Bereichen sah man Rekordwerte beim Fundraising und bei den Investitionen, immer gigantischere Deals und mit Blackstone das größte IPO seit fünf Jahren. Auch die britische 3i Group schien für eine längst erwartete Korrektur des Private Equity-Marktes gut gerüstet. Das Ausmaß des Einbruchs hat jedoch auch die Briten auf dem falschen Fuß erwischt.

55 Von No-Tech zu Hightech

Re-Industrialisierung Berlins durch Gründer

Außenstehende können Berlin leicht für eine deindustrialisierte Stadt halten, denn besonders der Westteil ist durch seine jahrzehntelange Insellage nachhaltig geschädigt worden. Stattdessen wurde Forschung angesiedelt. Seit der Wende konnte sich die größte Stadt der Republik aber eine starke Stellung als IT- und Hightech-Standort aufbauen. Die Grundlagen dafür wurden schon während des Kalten Krieges gelegt.

Private Equity-Dachfonds

48 Die ganze Welt in einem Fonds

BVT-CAM Private Equity Global Fund VIII GmbH & Co. KG

50 Ausgaben steuerlich abzugsfähig?

Besteuerung der Erträge geschlossener Private Equity-Dachfonds für Privatinvestoren auf Anlegerebene in Deutschland
Stefan Hölzemann,
Nörr Stiefenhofer Lutz

52 Fondsportrait

Mit Unternehmenskrisen Geld verdienen
RWB Special Market GmbH & Co. Special Situations KG

53 Dachfonds-News

Entrepreneurship

54 Entrepreneurship-Flash

55 Von No-Tech zu Hightech

Re-Industrialisierung Berlins durch Gründer

58 Korpsgeist allein reicht nicht

Warum Unternehmensethik ein Erfolgsfaktor ist
Claudia Erben, Forum Kiedrich

59 ZEW-Studie über Hightech-Gründungen

60 Case Study

Premiere für Private Equity
Neue Investmentfirma übernimmt das Sportportal Spox.com vom Pay-TV-Sender

Datenbank

62 Deal-Monitor

70 Events

Veranstaltungen für VCs, Gründer und Dienstleister

71 Zitat des Monats

71 Ausblick/Impressum

72 Stellenmarkt

In Kooperation mit

eFINANCIALCAREERS.de
Die Finanz-Jobbörse

74 People

UNTER WWW.VC-MAGAZIN.DE

- ALLE 97 TEILE DER SERIE
INVESTOR IM PORTRAIT
- ALLE DACHFONDS-PORTRAITS
- DIE SERIE BUSINESS ANGEL-NETZWERKE
- EIN AKTUELLES INTERVIEW
- ... UND VIELES MEHR!

Anzeige

Mummert & Company
Corporate Finance

Excellence in Execution

Mergers & Acquisitions ■ Restrukturierung ■ Kapitalbeschaffung

www.mummertcompany.com

Start-ups des Monats

Fünf deutsche Start-ups unter Europas Besten

Das Berliner Start-up Soundcloud gehört zu Europas besten Webunternehmen. Zu diesem Urteil kamen Anfang Juli die Leser des weltgrößten Technologieblogs TechCrunch, die gemeinsam mit 19 Experten aus über 400 Kandidaten ihre Favoriten wählten. Neben Soundcloud schafften es noch vier weitere deutsche Unternehmen in die Endrunde, von denen zwei als „highly recommended“ empfohlen wurden. Weitere Finalisten waren der European Founders Fund sowie Felix Haas und seine Mitstreiter bei Amiando in den Kategorien „bester Investor“ bzw. „bester Gründer“.

TECHCRUNCH EUROPE AWARDS 2009 – DEUTSCHE STARTUPS

Platz	Start-up	Kategorie
Sieger	Soundcloud	beste Unterhaltungsanwendung
Empfehlung	Babbel	bestes Design
Empfehlung	Amiando	beste Webanwendung/bester Service
Finalist	Jimdo	beste Webanwendung/bester Service
Finalist	aki-aki	bestes Mobile-Start-up

Quelle: uk.techcrunch.com

Studie des Monats

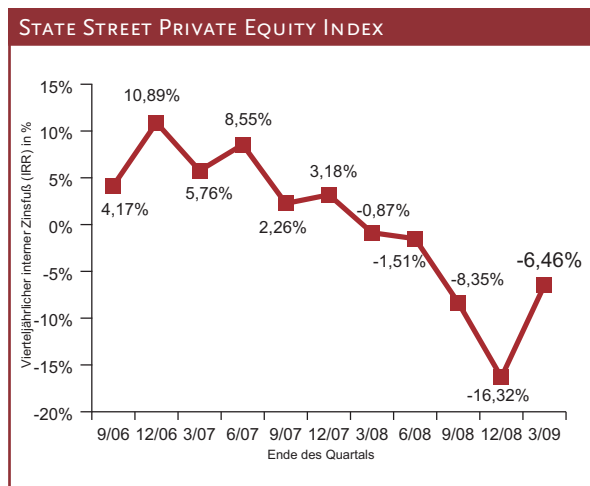
Die Revolution hat begonnen

Die revolutionären Auswirkungen der Umwelttechnologie betreffen fast alle Wirtschaftssektoren und Lebensbereiche. Im Jahr 2015 soll Cleantech weltweit eine mehrere Billionen Euro schwere Industrie sein. Zu diesem Ergebnis kommen die Sozietät CMS Hasche Sigle und das unabhängige Institut Oxford Analytica in der gemeinsamen Studie „Cleantech, The Impact on Key Sectors in Europe“. Die wesentlichen Antreiber für diese Entwicklung seien gesetzliche Vorschriften, Befürwortung durch die relevanten Zielgruppen, steigende Rohstoffpreise und der Konjunkturabschwung. Die Entwicklung werde ähnlich wie bei der Großen Depression im vergangenen Jahrhundert verlaufen, bei der damals sogenannte Randtechnologien zur Marktreife geführt worden waren und so zum Wirtschaftsaufschwung beitrugen. Attraktive Marktchancen würden sich in diesem Umfeld sowohl gestandenen als auch neuen Akteuren bieten.

Grafik des Monats

Gebremster Abschwung

Im ersten Quartal 2009 verzeichnete der State Street Private Equity Index einen Return von 6,46%. Damit verlangsamt sich der Abwärtstrend, der zuvor über vier Quartale zunehmend an Fahrt aufgenommen hat. Die Statistik des Index basiert auf den Zahlen von über 1.600 Private Equity-Gesellschaften, die zusammen rund 1,5 Bio. USD verwalten.



Anmerkung: Im 1. Quartal 2009 blieb die vierteljährliche Rendite negativ, obwohl sich der Rückgang verlangsamte.
Quelle: State Street Private Equity Index

Ranking des Monats

Mit 22 Mrd. USD an die Spitze

Bezogen auf den Transaktionswert führt Freshfields Bruckhaus Deringer das deutsche M&A-Ranking im ersten Halbjahr 2009 bei den Legal Advisor League Tables des Branchendienstes mergermarket an. Bezogen auf die Zahl der Deals liegt die Sozietät knapp hinter CMS auf dem zweiten Platz.

M&A IN DEUTSCHLAND – TOP-BERATER (1. HALBJAHR 2009)

Platz	Sozietät	Wert (in Mrd. USD)	Anzahl
1	Freshfields Bruckhaus Deringer	22,494	23
2	Linklaters	14,736	16
3	Hengeler Mueller	13,778	10
4	Simmons & Simmons	12,435	2
5	Norton Rose	12,426	2
6	Cravath Swaine & Moore	12,426	1
7	Shearman & Sterling	5,990	7
8	Lovells	3,347	10
9	Skadden Arps Slate Meagher & Flom	2,757	4
10	DLA Piper	2,547	5
11	CMS	2,388	24
12	Loyens & Loeff	2,039	2

Quelle: mergermarket



Wir investieren in die besten Unternehmer



Heliad (WKN: AoL1NN) ist eine börsennotierte Beteiligungsgesellschaft, die in wachstumsstarke Unternehmen im deutschsprachigen Raum investiert. Dabei setzt Heliad auf etablierte, eigentümergeführte Geschäftsmodelle mit einem Umsatz zwischen 10 und 100 Mio. Euro und einem Fokus auf Dienstleistungen ("Asset-Light"-Fokus).

Mit diesem Investitionsfokus und einer auf Buy-and-Build ausgerichteten Strategie positioniert sich Heliad in der attraktiven Nische zwischen Venture Capital und mittelgroßen Buyouts. Die derzeit 13 Unternehmen im Portfolio von Heliad erwirtschaften mit rund 4.900 Beschäftigten zusammen einen Umsatz von über 650 Mio. Euro.

www.heliad.com

Gründungsportale im Test

Stiftung Warentest hat 14 Portale getestet, die Informationen für Gründer und Jungunternehmer bündeln und aufbereiten. Bei den zwei wichtigsten Analyse Kriterien, Informationsqualität und Bedienbarkeit, schnitten folgende fünf Webseiten am besten ab:

Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie	existenzgruender.de
Sächsisches Existenzgründer Netzwerk	existenzgruendung-sachsen.de
KfW Mittelstandsbank	kfw-mittelstandsbank.de
Existenzgründung und Unternehmensnachfolge in Baden-Württemberg	newcome.de
Startup-in-Bayern	startup-in-bayern.de

Quelle: Stiftung Warentest

Gesucht: 100 innovative Mittelständler

Bereits zum 18. Mal können sich Mittelständler im Rahmen des Projekts „Top 100“ um eine Aufnahme in die Riege der 100 innovativsten Unternehmen bewerben. Gesucht sind engagierte Betriebe, die der Konkurrenz durch cleveres Innovationsmanagement voraus sind – und

damit ihre Position im kommenden Aufschwung entscheidend verbessern. Darüber hinaus werden auch der Innovator und erstmals die Innovation des Jahres gekürt. Interessenten können sich bis 31. Oktober direkt bewerben unter www.top100.de.

Kapitalerhöhung geclückt

Mitte Juli meldete Impera Total Return den erfolgreichen Abschluss einer Kapitalerhöhung. 960.000 angebotene Aktien sind vollständig zu einem Preis von 1,10 Euro platziert worden. Die Zahl der ausstehenden Aktien erhöht sich damit um 20%. Auch das Management und Großaktionär Mountain Super Angel üben das Bezugsrecht aus: Die ebenfalls börsennotierte Beteiligungsgesellschaft aus der Schweiz hält nun 50,1% an Impera. Mit dem zugeflossenen Kapital sollen bestehende Investments aufgestockt und neue Finanzierungen begleitet werden. Zu den größeren Engagements von Impera zählen der Spieleentwickler Frogster Interactive Pictures, das Photovoltaikunternehmen Solarion und der IT-Berater n.runs.

Leonardo wieder fit für die Zukunft

Langsam kann sich das Team der börsennotierten Beteiligungsgesellschaft Leonardo Venture auf die Zukunft konzentrieren, denn auf der jüngsten ordentlichen Jahreshauptversammlung Mitte Juli wurden Altlasten abgearbeitet: Die geänderten Jahresabschlüsse 2007 und 2008 wurden mit jeweils 99,9% angenommen. Aufsichtsrat und Geschäftsführung hatten vorgeschlagen, der in den Geschäftsjahren 2007 und 2008 amtierenden persönlich haftenden Gesellschafterin für diese Jahre keine Entlastung zu erteilen. Diesem Vorschlag wurde mit jeweils 98,8% zugestimmt. Auch die eingeleiteten rechtlichen Schritte gegen die ehemalige Komplementärin und deren Geschäftsführer fanden ungeteilte Zustimmung unter den Aktionären. Auf der Hauptversammlung wurden auch die neue Investitionsstrategie und die Pläne für die nähere Zukunft vorgestellt. So wird bei zwei Beteiligungsunternehmen ein Exit „möglichst noch in diesem Jahr“ angestrebt.

Schlüsselkompetenzen für Unternehmer

Studien- bzw. berufsbegleitend Schlüsselkompetenzen für unternehmerisches Denken und Handeln vermitteln – das ist das Ziel des zweisemestrigen Lehrgangs „Innovation und Unternehmerteil“. Das Programm findet von Oktober 2009 bis Juli 2010 im Rahmen des Aca-

demic Program for Business Innovation & Entrepreneurship (ape) der Hochschule München statt und wird vom Strascheg Center for Entrepreneurship (sce) angeboten. Noch sind einige Plätze verfügbar – Anmeldung und weitere Details unter www.sce-web.de/ape.

NEWSTICKER

+++ **Aachen** – Die S-UBG Gruppe erzielte im Jahr 2008 einen Jahresüberschuss von 4,6 Mio. Euro (2007: 2,9 Mio.) und tätigte Neuinvestitionen in Höhe von 5,2 Mio. Euro (5,4 Mio.). +++ **Frankfurt** – Heliad Equity Partners will bis zum 25. November 2010 bis zu 10% des Grundkapitals der Gesellschaft oder bis zu 700.000 Stück auf den Namen lautende Aktien zurückkaufen. +++ **Guernsey** – Die Aktionäre von KPE (KKR Private Equity Investors) haben sich für den Zusammenschluss von KKR und KPE und damit für eine gemeinsame Notierung an der Euronext Amsterdam ausgesprochen. Der Zusammenschluss beider Gesellschaften erfolgt voraussichtlich am 1. Oktober 2009. +++ **München** – Im Geschäftsjahr 2008 konnte die mic AG ihr Eigenkapital von 3,79 auf 4,51 Mio. Euro erhöhen, was einer Eigenkapitalquote von 60,4% entspricht. Die liquiden Mittel stiegen zwischen den Bilanzstichtagen von 0,146 auf 1,57 Mio. Euro. +++ **St. Gallen** – Die an der Frankfurter Börse notierte schweizerische Beteiligungsgesellschaft Cleantech Invest ist nun auch an der Berner Börse gelistet. Fondsmanager des im „Tech-Guide 2009“ auf S. 6 genannten BFB Wachstumsfonds Brandenburg ist die BC Brandenburg Capital GmbH.

NACHGEFRAGT BEI PAUL LÖW, VORSTAND DER IMPERA TOTAL RETURN AG

VC Magazin: Was hat Sie dazu bewogen, trotz des niedrigen Aktienkurses zum aktuellen Zeitpunkt eine Kapitalerhöhung durchzuführen?

Löw: Generell ist es natürlich sehr unerfreulich, dass wir unsere Kapitalerhöhungen immer unter dem jeweiligen NAV durchführen müssen. Da jedoch ein großes Interesse an einer Kapitalerhöhung signalisiert wurde und wir die Eigenkapitalbasis stärken wollten, haben wir unseren Aktionären die Chance gegeben, im Rahmen des Bezugsrechts an der Kapitalerhöhung teilzunehmen. So können wir die sich am Markt ergebenden Chancen jetzt nutzen.



Paul Löw

VC Magazin: Seit Anfang des Jahres gehören Sie mehrheitlich der Mountain Super Angel AG. Erklärtes Ziel von Mountain Super Angel ist eine Konsolidierung im Markt der börsennotierten Beteiligungsgesellschaften. Wann steht der Zusammenschluss an?

Löw: Mir liegt in dieser Richtung nichts vor. Somit gehe ich davon aus, dass Mountain die Beteiligung in Höhe von 50,1% ausreicht.

VC Magazin: In Ihrem Portfolio befinden sich u. a. die Photovoltaikunternehmen Solarion und Sinosol. Wie stark sind sie vom Preisverfall der Branche betroffen?

Löw: Sinosol ist ein Anlagenprojektierer am Ende der Wertschöpfungskette. Bei den Modulen hat zwar ein intensiver Preiskampf eingesetzt, Anlagenprojektierer

wie Sinosol profitieren jedoch davon. Die zwischenzeitliche Durststrecke beim Auftragseingang hat Sinosol überwunden. Solarion ist mit der zweiten Pilotanlage fertig und hat mit dieser einen Weltrekord im Wirkungsgrad erreicht. Jetzt steht das Unternehmen vor der Finanzierung der Massenproduktion.

VC Magazin: Welche Beteiligung macht Ihnen derzeit besonders viel Freude?

Löw: Am besten sind wir derzeit mit Frogster Interactive Pictures unterwegs, die wir auch schon vor dem Börsengang begleitet haben. Nach Anlaufschwierigkeiten haben sie mit Runes of Magic einen absoluten Hit produziert. Mit 1,5 Mio. Usern sind sie auf einem fantastischen Weg.

Anzeige

„Innovation beginnt im Kopf mit der kühnen Idee und dem Mut zum Risiko.“

Björn Engholm

Das erste EBS Gründungs-Forum
am 2. Oktober auf dem Campus der
European Business School

Workshops zur Unternehmensgründung, Vorträge
erfolgreicher Entrepreneure, Investoren und Elevator
Pitches.
Mit dabei die Gründer von Immobilienscout24,
McFit, Vapiano, spreadshirt und viele mehr.

Anmeldung und Infos unter www.ebspreneurship.de

European  Business School
International University · Schloss Reichartshausen

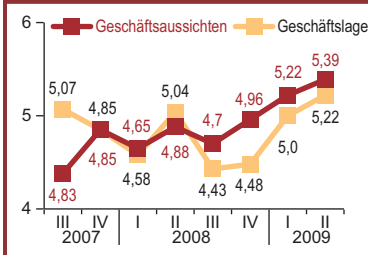


Optimistisch: Business Angels

Während aus der Realwirtschaft teils widersprüchliche Daten gemeldet werden, strahlen die deutschen Business Angels Zuversicht aus: Sie beurteilen ihre Situation als so gut wie seit zwei Jahren nicht mehr. Das ist die zentrale Aussage des jüngsten Business Angels Panels. Auf einer Skala von 1 (= sehr schlecht) bis 7 (= sehr gut) vergaben die 23 Panel-Teilnehmer durchschnittlich 5,22 Punkte für ihre aktuelle Geschäftslage bzw.

5,39 Punkte für ihre Geschäftsaussichten. Beste Chancen auf ein Angel-Investment haben derzeit Gründer aus dem Bereich Umwelttechnologien. Erneuerbare Energien sowie innovative Maßnahmen zum Gewässer-, Boden-, Lärm- und Strahlenschutz sind für 71% der Befragten attraktiv. Hohen Zuspruch erfahren auch Medizintechniker (57%) und Anbieter neuer Materialien (55%). An den Bereichen EDV-Hardware, In-

GESCHÄFTSAUSSICHTEN UND GESCHÄFTSLAGE III/2007-II/2009



Quelle: Business Angel Panel

ternet-Infrastruktur und Medien/Entertainment sind die Panelisten dagegen kaum interessiert.

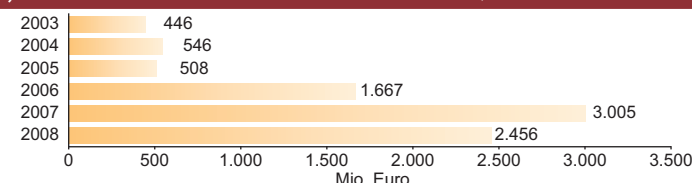
Polen populär für Private Equity

Das Klima für Private Equity in Zentral- und Osteuropa zeigte sich mit dem zweitbesten Investitionsjahr trotz der weltweiten Krise relativ widerstandsfähig: 2008 wurden 2,5

Mrd. Euro investiert, etwa 18% weniger als im bisherigen Rekordjahr 2007. Mit 628 Mio. Euro investiertem Beteiligungskapital bzw. rund einem Viertel der gesamten Private Equity-

Investitionen in der Region war Polen erneut das bevorzugte Investitionsland. Auf den Plätzen folgen Ungarn (477 Mio. Euro) und Tschechien (411 Mio. Euro). Die Ukraine und Rumänien vervollständigen das Quintett der populärsten Zielländer, die zusammen 86% der Gesamtinvestitionen auf sich vereinen. Die Zahlen wurden von der European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) in der Studie „Central and Eastern Europe Statistics 2008“ zusammengetragen.

JÄHRLICHE INVESTITIONEN IN DER CEE-REGION, 2003-2008



Quelle: EVCA

Bayern baut Hightech-Förderung um

Nach aktuellen Zahlen liegt Bayern hinsichtlich der Anzahl der Hightech-Gründungen in Deutschland an erster Stelle – im historischen Vergleich liegt die Gründungsintensität aber unter dem Niveau von 1995. Mit einer umfassenden Neustrukturierung soll die Situation verbessert werden:

Die Aktivitäten zur Förderung von Hightech-Gründern im Raum Südbayern werden in Zukunft bei der MBPW GmbH konzentriert und das bisher beim Munich Network angesiedelte Business Angel Netzwerk verlagert. Im Zuge des Umbaus steigt **Dr. Carsten Rudolph** ab Oktober bei der MBPW GmbH als zweiter Geschäftsführer neben Werner Arndt ein. Rudolph wechselt von der Gründerinitiative „unternimm was.“ von Microsoft und war davor Geschäftsführer des netzwerk|nordbayern. Munich Network wird seine Aktivitäten in Zukunft auf etablierte Unternehmen und den Technologietransfer zwischen Unternehmen konzentrieren.



Dr. Carsten Rudolph

Anzeige

VENTURE CAPITAL CLUB E.V.

Einladung zum Venture Capital Stammtisch:

Wann Mittwoch, 16. September 2009, 12.15 Uhr
Wo Kaufmanns Casino München e.V.
 Odeonsplatz 6, 80539 München

Wir bitten um frühzeitige Anmeldung unter:

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

Vorschau: Der nächste Venture Capital Stammtisch findet am **21. Oktober 2009 um 12.15 Uhr** an gleicher Stelle statt.



Deutsches Eigenkapitalforum

9. – 11. November

Herbst 2009

Frankfurt am Main

»Die Chance für Kapital suchende Unternehmen«

Sie suchen Kapital zur Finanzierung Ihres Wachstums?

Wir bieten Ihnen auf dem Deutschen Eigenkapitalforum – Europas größter Plattform im Bereich der Eigenkapitalfinanzierung mit mehr als 5000 Teilnehmern – die Gelegenheit, Ihr Unternehmen vor einem internationalen Investorenpublikum zu präsentieren.

In Zusammenarbeit mit Ventizz Private Equity, Holland Private Equity, Creathor Venture Management und FCF FOX Corporate Finance werden unter den Interessenten 30 wachstumsstarke Unternehmen ausgewählt.

Bewerben Sie sich jetzt: www.eigenkapitalforum.com/herbst > Anmeldung > Kapital suchende Unternehmen

Mit freundlicher Unterstützung von:

Co-Initiator: Ernst & Young

Hauptponsoren: Close Brothers Seydler Bank, Credit Suisse, DZ Bank, equinet, FCF Fox Corporate Finance, LBBW/Landesbank Baden-Württemberg, Sal. Oppenheim, SILVIA QUANDT & CIE AG, VISCARDI, WestLB

Sponsoren: BDO Deutsche Warentreuhand AG, CMS Hasche Sigle, Commerzbank, Haubrok, Hauck & Aufhäuser, HSBC, KPMG, Morgan Stanley, Taylor Wessing

Commercial Supporter: CF&B Communications, DVFA

Medienpartner: Axel Springer Financial Media, Börsen-Zeitung, DAF Deutsches Anleger Fernsehen, dpa-AFX, eurobiotechnews, FINANCE Magazin, FinanzNachrichten.de, Frankfurter Allgemeine Zeitung, GoingPublic Magazin, Institutional Investment Real Estate Magazin, International Herald Tribune, IR magazine, mergermarket, PhoenixCNE, Property Investor Europe, REITs in Deutschland, Small Cap News, transkript, VDI nachrichten, VentureCapital Magazin

Viele Köche, wenig Brei

Über 50 Private Equity-Investments für Privatanleger im Überblick

Wer behauptet, Private Equity sei eine Anlageklasse nur für institutionelle Anleger, verkennt die Realität. Mehrere Dutzend Dachfonds, direkt investierende Kommanditgesellschaften sowie Emittenten börsennotierter Aktien buhlen um die Gunst privater Investoren. Zuletzt jedoch immer erfolgreicher: Trotz des angesichts gesunkener Unternehmensbewertungen günstigen Marktumfeldes für Neuinvestitionen entziehen die Anleger den Beteiligungskapitalgebern das Vertrauen. In der Folge sind die Platzierungszahlen der meisten geschlossenen Fonds eingebrochen, die Aktienkurse fast aller Private Equity-Manager liegen am Boden. Schnäppchenjäger blicken auf die ausgewiesenen Nettovermögenswerte der Gesellschaften und wittern ein Eldorado. Trotz zahlreicher Opportunitäten ist jedoch Vorsicht angebracht – nicht jedes Portfolio hält, was der innere Wert verspricht.

Riesiges Angebot – Konsolidierung überfällig

An börsennotierten Venture Capital- und Private Equity-Gesellschaften herrscht in Deutschland wahrlich kein Mangel. Sie sind jedoch alle ausgesprochen klein. Außer der Deutschen Beteiligungs AG erreicht kein hiesiger Finanzinvestor eine dreistellige Marktkapitalisierung, schlicht zu winzig sind die Portfolios und das verwaltete Kapital. Während allein das britische Schwergewicht 3i Group über 375 Portfoliounternehmen zählt, kommen rund 30 börsennotierte Private Equity-Investoren aus dem deutschsprachigen Raum gemeinsam nicht auf eine vergleichbare Zahl. Aktionäre stehen damit zwar vor einem großen Schaufenster, finden jedoch nur Spezialitäten, nicht den prall gefüllten Präsentkorb.

GRÖßERE BÖRSENNOTIERTE VENTURE CAPITAL-GESELLSCHAFTEN AUS DER DACH-REGION								
Firma	Investitionsschwerpunkt	Kurs am 19.8.09	Börsenwert in Mio. EUR	Liquidität 1. Grades**	NAV/EK (je Aktie in EUR) 31.12.2006/31.12.2008		Differenz Aktienkurs/NAV	Kostenquote***
BMP	VC, Fondsmanagement	0,96 EUR	17,28	256%	1,26	1,38	-24%	13,1%
Cleantech Invest (CH)	VC/Restrukturierung: Cleantech	0,39 EUR	4,29	> 1.000%	N/A	0,57	-32%	6,5%
DEWB	VC: Optische Technologien	1,68 EUR	25,20	334%	2,57	2,41	-30%	4,4%
Impera Total Return	VC	1,05 EUR	6,05	> 1.000%	2,30	2,01	-48%	8,9%
mic	VC: Early Stage	5,35 EUR	12,84	346%	k. A.	1,91	180%	28,8%
Mountain Super Angel (CH)	VC: Early Stage	0,35 EUR	16,05	203%	N/A	0,64	-45%	4,3%
Nanostart	VC: Nanotechnologie	14,40 EUR	80,64	29%	k. A.	3,89	270%	14,4%
New Value (CH)*	VC	9,05 EUR	29,87	430%	CHF 19,92	CHF 21,76	-37%	4,4%
Ventegis Capital	VC	5,01 EUR	17,47	356%	2,51	2,87	74%	10,6%

GRÖßERE BÖRSENNOTIERTE PRIVATE EQUITY-GESELLSCHAFTEN AUS DER DACH-REGION								
Firma	Investitionsschwerpunkt	Kurs am 19.8.09	Börsenwert in Mio. EUR	Liquidität 1. Grades**	NAV/EK (je Aktie in EUR) 31.12.2006/31.12.2008		Differenz Aktienkurs/NAV	Kostenquote***
AdCapital	Wachstum, Buyouts	5,90 EUR	82,60	290%	13,60	10,30	-43%	1,6%
Arques Industries	Restrukturierungen	1,96 EUR	50,96	50%	13,76	9,90	-80%	62,9%
DBAG*	Buyouts	15,31 EUR	214,34	79%	19,07	17,90	-14%	10,7%
Deutsche Balaton	Börsennotierte Unternehmen und VC	5,00 EUR	63,50	41%	7,72	5,67	-12%	0,6%
Heliad Equity Partners	Wachstum	4,84 EUR	33,88	513%	12,90	9,30	-48%	10,0%
Palladius	Restrukturierungen	5,55 EUR	34,41	5%	k. A.	1,59	249%	k. A.
TIG Themis Industries	Restrukturierungen	3,87 EUR	20,51	196%	10,80	7,25	-47%	9,4%
U.C.A.	Wachstum, Buyouts	1,55 EUR	10,23	> 1.000%	k. A.	2,15	-28%	9,5%

* Zahlen zum Ende des Geschäftsjahres am 31. Oktober (DBAG) bzw. 31. März (New Value)

** flüssige Mittel/kurzfristige Verbindlichkeiten zum 31.12.2008

*** Geschäftsjahr 2008: Personalaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen/bilanzielles Eigenkapital

Quellen: Geschäftsberichte der Unternehmen, eigene Recherche

CHECKLISTE: AUSWAHL EINER BÖRSENNOTIERTEN PRIVATE EQUITY-GESELLSCHAFT

- Glaube ich an eine erfolgreiche Entwicklung des vorhandenen Portfolios?
- Hat die Gesellschaft ausreichend freies Kapital, um das bestehende Portfolio weiterzuentwickeln und neue Investments einzugehen?
- Überzeugt mich der Vorstand der Private Equity-Gesellschaft?
- Haben die Investmentmanager der Gesellschaft bewiesen, dass sie Unternehmen zu attraktiven Bewertungen verkaufen oder an die Börse bringen können?
- Ist die Bewertung des Portfolios nachvollziehbar?
- Ist der gegenwärtige Aktienkurs (Einstiegskurs) verglichen mit dem Wert des Portfolios zuzüglich freier Mittel attraktiv?
- Stehen die Personal- und sonstigen Kosten in einem sinnvollen Verhältnis zu der Rendite, die ich der Gesellschaft zutraue?
- Ist durch Aktionärsstruktur, Satzung und/oder Rechtsform (Vorsicht vor KGaA!) sichergestellt, dass das Management ausreichend kontrolliert wird?

NAV = Nichts Als Visionen?

Weltweit fallen die Abschlüsse auf die ausgewiesenen Nettovermögenswerte (NAV) teilweise so deutlich aus, dass der Zeitpunkt für eine Investition günstig erscheint. Wie die Vergangenheit gezeigt hat, gelingt es allerdings einigen Finanzinvestoren nie, den NAV auch als Börsenkurs zu erreichen. Der Grund: Wer selbst über einen längeren Zeitraum nicht in der Lage ist, den Wert gehaltener Beteiligungen im Zuge eines Verkaufs oder Börsengangs zu realisieren, kann sich zwar den NAV schön rechnen, diesen aber möglicherweise nie verwirklichen.

Wer nicht auf einen der deutschsprachigen Nischenpieler setzen will, sondern ein breites Portfolio an Unternehmensbeteiligungen erwerben möchte, muss sich im Ausland umsehen. Je nach Gusto bieten sich Aktien-

käufe von quer über die Finanzierungsphasen aufgestellten Investoren wie Gimv bzw. Jafco, Dachfondsmanagern wie der Partners Group oder großen Buyout-Häusern wie The Blackstone Group an. Die Schwergewichte notieren ausnahmslos deutlich unter vergangenen Höchstständen und werden aufgrund ihrer branchenübergreifenden Aufstellung profitieren, sobald sich die Weltwirtschaft erholt.

Eingebrochene Platzierungszahlen

Noch im Jahr 2007 zeichneten deutsche Privatanleger für knapp zwei Mrd. Euro Private Equity-Fonds. Neben alten Hasen im Beteiligungsgeschäft wie RWB, MPC Capital und BVT sorgten vor allem zuvor auf Schiffe fokussierte Anbieter – exemplarisch genannt seien König & Cie., Lloyd

BÖRSENNOTIERTE PRIVATE EQUITY-DACHFONDS – SCHWEIZ

Firma	Investitionsschwerpunkt	Kurs am 19.8.2009	Börsenwert in Mio.	Eigenkapitalquote (31.12.2008)	Net Asset Value (je Aktie in EUR) 31.12.2006/30.06.2009	Differenz Aktienkurs/NAV	Kostenquote*
Absolute Private Equity	Buyout-Fonds	8,00 USD	367,30 USD	84%	18,30 USD 16,66 USD	-52%	0,36%
AIG Private Equity	Buyout-Fonds	16,90 CHF	69,29 CHF	57%	160,63 CHF 62,45 CHF	-73%	0,69%
Castle Private Equity	Buyout-Fonds	4,52 CHF	194,63 CHF	85%	13,13 USD 10,74 USD	-61%	0,23%
Princess Private Equity	Buyout-Fonds	3,25 EUR	227,50 EUR	99%	9,15 EUR 7,06 EUR	-54%	2,79%
Private Equity Holding	Buyout- und VC-Fonds	29,25 CHF	117,00 CHF	97%**	65,62 CHF 68,60 CHF	-57%	0,69%**
Shape Capital	Buyout-Fonds	64,95 CHF	59,41 CHF	94%	243,66 CHF 171,41 CHF	-62%	0,35%

* Geschäftsjahr 2008: Personalkosten, Beratungskosten und sonstige betriebliche Aufwendungen (nur auf Dachfondsebene!)/bilanzielles Eigenkapital

** zum 31. März 2009 (abweichendes Geschäftsjahresende)

Quellen: Geschäftsberichte der Unternehmen, eigene Recherche

ZEHN DER GRÖSSTEN BÖRSENNOTIERTEN PRIVATE EQUITY-GESELLSCHAFTEN (NACH MARKTKAPITALISIERUNG)

Firma	Investitionsschwerpunkte	Kurs am 19.8.2009	Börsenwert in Mrd.	Liquidität 1. Grades**	NAV (je Aktie) 31.12.2006/31.12.2008	Differenz Aktienkurs/NAV
3i Group (UK)*	Buyouts, Wachstum, Infrastruktur	2,81 GBP	1,55 GBP	94%	9,32 GBP* 4,96 GBP*	-43%
Apollo Investment Corp. (USA)*	Nachrangige Darlehen (Mezzanine)	8,83 USD	1,41 USD	< 10%	17,87 USD* 9,82 USD*	-10%
Eurazeo (FR)	Buyouts, Minderheiten (Later Stage)	31,73 EUR	1,75 EUR	< 20%	k. A. 53,40 EUR	-41%
Gimv (BE)*	Wachstum, Buyouts, Early Stage	32,98 EUR	0,76 EUR	> 1.000%	55,17 EUR* 41,01 EUR*	-20%
Jafco (JP)*	Wachstum, Buyouts, Early Stage	23,85 EUR	1,14 EUR	106%	3.120,00 JPY* 2.060,00 JPY*	55%
KKR Private Investors (USA)	Large Buyouts	9,00 EUR	1,84 EUR	87%	k. A. 14,66 USD	-13%
Onex Corporation (CA)	Buyouts/Fondsmanagement	24,12 CAD	2,94 CAD	47%	11,52 CAD 13,71 CAD	76%
Partners Group (CH)	Dachfondsmanagement	120,30 CHF	3,24 CHF	277%	k. A. k. A.	k. A.
The Blackstone Group (USA)	Large Buyouts, Immobilien	13,16 USD	2,13 USD	42%	k. A. 12,81 USD	3%
Wendel (FR)	Buyouts, Minderheiten (Later Stage)	28,68 EUR	1,43 EUR	140%	109,00 EUR 28,00 EUR	2%

* Zahlen zum Ende des Geschäftsjahres am 31. März

** flüssige Mittel/kurzfristige Verbindlichkeiten zum 31.12.2008

Quellen: Geschäftsberichte der Unternehmen, eigene Recherche

CHECKLISTE: AUSWAHL EINES DIREKT INVESTIERENDEN FONDS

- Beschäftigt sich das Fondsmanagement hauptberuflich und ausschließlich mit der Auswahl und Betreuung von Unternehmensbeteiligungen?
- Hat das Fondsmanagement Erfahrung in der Auswahl von Unternehmen?
- Erhält das Fondsmanagement eine ausreichende Zahl von Finanzierungsanfragen, um eine strenge Auswahl gemäß der Investitionskriterien treffen zu können?
- Haben die bisher aufgelegten Fonds des jeweiligen Emittenten (vor/nach Kosten) eine attraktive Rendite erzielt?
- Investieren institutionelle Anleger oder Family Offices ebenfalls in Fonds des für die Investitionen verantwortlichen Fondsmanagers?
- Erreicht der Fonds das für die prospektierte Investitionsstrategie nötige Mindestvolumen¹?
- Traue ich dem Fondsmanager zu, nach Abzug der einmaligen und laufenden Kosten (siehe Tabelle) eine attraktive Rendite zu erwirtschaften?

¹ Ein durch Privatanleger gespeister Venture Capital-Fonds sollte ebenso wie ein Mittelstands-/Buyout-Fonds mindestens über 50 Mio. Euro verfügen, um ein diversifiziertes (zweistellige Zahl an Unternehmen) Portfolio aufbauen und durchfinanzieren zu können.

Fonds und Hansa Treuhand – für einen stetigen Strom neuer Dachfondsofferten.

Für 2008 meldete der Verband geschlossene Fonds e.V. einen segmentübergreifenden Rückgang der Platzierungszahlen, wobei es den Bereich Private Equity mit einem Einbruch um fast 60% auf knapp 750 Mio. Euro am stärksten traf. In Anbetracht der Platzierungsstände (vgl. Tabellen auf S. 16 und 18) der gegenwärtig zur Zeichnung angebotenen Private Equity-Fonds erscheint für das Jahr 2009 ein weiterer Rückgang unter die Marke von 500 Mio. Euro wahrscheinlich.

Vielfältige Auswahl

Trotz der vielerorts enttäuschenden Platzierungszahlen ist das Angebot weiterhin umfangreich, zumindest im Bereich der Private Equity-Dachfonds wird dem Investor ein bunter Strauß gereicht: Neben global investierenden Fonds gibt es Themenfonds mit Schwerpunkten auf Branchen (Cleantech, Life Sciences), Ländern (China, Indien, Deutschland) oder Finanzierungsphasen wie Restrukturierungen oder Zweitmarktanteile. Letztgenannter Bereich scheint derzeit aussichtsreich, weil die Marktpreise für „gebrauchte“ Fondsanteile deutlich unter ihren inneren Wert gesunken sind. Anleger können sich auf diesem Weg zu

attraktiven Preisen in ein dem Dachfondsmanager weitgehend bekanntes Portfolio an Zielunternehmen einkaufen.

Nordcapital 9 mit 20% Disagio

Eine besondere Art des Zweitmarktfonds bietet Nordcapital aus Hamburg an: Die Nachfrage nach Private Equity-Dachfonds Nr. 9 war so gering, dass man einen Teil des Fondsvolumens auf die eigenen Bücher nahm. Der Fonds konnte so zumindest mit sechs Mio. Euro geschlossen werden. Um die Beteiligung wieder loszuschlagen, bietet das Emissionshaus die Anteile nun mit 20% Abschlag auf den Nennbetrag an. Die Offerte liegt leicht unterhalb des Nettovermögenswertes des Fonds zum 31.12.2008, der von Nordcapital mit 82,3% beziffert wird. Wer heute einsteigt, spart sich damit nicht nur die normalerweise unvermeidbaren anfänglichen Fondskosten (in diesem Fall 13,5%), sondern auch die bis Jahresende 2008 aufgelaufenen Verluste (hier 7,2%). Wer an ein baldiges Comeback großer Buyouts (im Portfolio befinden sich u. a. Fonds von KKR, Cinven und TH Lee) glaubt oder dem Zielfonds von Oaktree (Schwerpunkt Unternehmenssanierungen) Erfolge zutraut, findet mit diesem Fonds eine rabattierte Einstiegsmöglichkeit in das Segment der Private Equity-Dachfonds.

AKTUELLE PRIVATE EQUITY-FONDS FÜR PRIVATANLEGER: FEEDER UND EINZELFONDS

Fondsname	Investitionsfokus	Anfängliche Einmalkosten	Kosten pro Jahr*	Performance Fee	Hurdle Rate p. a.	geplante Laufzeit	Zielvolumen	Platzierungsstand (Sommer 2009)	Mindestbeteiligung
Fidura Rendite plus Ethik	Mittelstand + Versicherung (Absicherung)	10,4% + 5% Agio	1,87%	10%	8%	31.12.27	50 Mio. Euro	40 Mio. Euro	19.500 Euro
Fonds & Vermögen Early Capital 1**	Earlybird IV (Venture Capital-Zielfonds)	18,5% + 5% Agio	0,60%	2%	175%**	31.12.17	25 Mio. Euro	7,2 Mio. Euro	15.000 Euro
Midas Mittelstands-fonds Nr. 4	Mittelstand aus Deutschland	12,6% + 5% Agio	2,00%	20%	8%	unbegrenzt, kündbar ab Jahr 5	10 Mio. Euro	5 Mio. Euro	10.000 Euro
MIG Fonds 9	Venture Capital D/A/CH	17,0% + 5% Agio	1,15%	25%	10%***	unbegrenzt, kündbar ab 31.12.2019	60 Mio. Euro	22 Mio. Euro	5.000 Euro
Nano Global Investors	Nanotechnologie-Unternehmen	19,0% + 5% Agio	0,50%	20%	8%	Liquidation ab 31.12.2015	25 Mio. Euro	ca. 7 Mio. Euro	5.000 Euro
Ökorenta Private Equity I	Regenerative Energie (Unternehmensbet.)	13,0% + 5% Agio	2,00-3,00%****	80%	9%	30.11.16	80 Mio. Euro	1,5 Mio. Euro	10.000 Euro

* Bezugsgröße: gezeichnetes Kapital

** Die Hurdle Rate bezieht sich hier auf die Wertentwicklung der Kommanditeinlage über die Gesamtlaufzeit; Gebühren und Gewinnbeteiligung des F&V Early Capital 1 beinhalten nicht die Kosten von Earlybird auf Zielfondsebene.

*** plus einmaliger Nebenkostenfreibetrag von 20%

**** davon 1,5 Prozentpunkte bezogen auf das in Zielfonds investierte Kapital, 2,5 Prozentpunkte bezogen auf das in Direktbeteiligungen investierte Kapital
Ohne reine Sparplanfonds; Quellen: Emissionsprospekte, Angaben der Emittenten, eigene Recherche

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2009



CHECKLISTE: AUSWAHL EINES PRIVATE EQUITY-DACHFONDS

- Hat das Dachfondsmanagement ausreichend Erfahrung in der Auswahl von Zielfonds?
- Haben die bisher aufgelegten Private Equity-Dachfonds des jeweiligen Emittenten (vor/nach Kosten) eine attraktive Rendite erzielt?
- Gibt es eine Spezialisierung auf die Anlageklasse Private Equity oder stellt diese zumindest einen Schwerpunkt unter den angebotenen Finanzanlagen des jeweiligen Emittenten dar?
- Investieren institutionelle Anleger oder Family Offices ebenfalls in Dachfonds des für die Zielfondsauswahl verantwortlichen Fondsmanagers?
- Erreicht der Fonds das für die prospektierte Investitionsstrategie nötige Mindestvolumen¹?
- Wenn bereits Zielfonds gezeichnet wurden: Haben diese erst nach dem Einbruch der Unternehmensbewertungen ab Oktober 2008 in Zielunternehmen investiert?
- Traue ich der Anlage zu, nach Abzug der einmaligen und laufenden Kosten auf Dachfondsebene (siehe Dachfonds-Portraits unter www.vc-magazin.de) sowie der Kosten auf Zielfondsebene (durchschnittlich 2% p. a.) eine attraktive Rendite abzuwerfen?

¹ Ein global investierender, finanzierungsphasenübergreifender Dachfonds wird nur dann weltweit einen diversifizierten Mix an Zielfonds zeichnen können, wenn sein Volumen deutlich über 50 Mio. Euro liegt; einem regional oder auf einen Sektor beschränkten Fonds können hingegen schon zehn Mio. Euro reichen; ein Feederfonds kann ggf. noch kleiner sein.

Discount: 73%!

Dass ein Abschlag von rund 20% auf den inneren Wert im aktuellen Marktumfeld noch lange nicht das Ende der Fahnenstange darstellt, zeigt ein Blick auf die börsennotierten Dachfonds aus der Schweiz. Diese notieren zwischen 52 und 73%(!) unterhalb des zum 30. Juni 2009 ausgewiesenen Nettovermögens (siehe Tabelle auf S. 15). In dieser Höhe begründen sich die Discounts nicht allein in weiteren noch erwarteten Abschreibungen auf Zielfondsbewertungen, sondern vor allem in dem deutlichen Missverhältnis von (geringer) freier Liquidität und (hohen) Zahlungsverpflichtungen gegenüber Zielfonds. Diese sogenannten „unfunded commitments“ übersteigen bei einzelnen der gelisteten Dachfonds das 20(!)-fache der

freien Liquidität. So weist beispielsweise Princess Private Equity zum Halbjahr noch nicht abgerufene Zahlungsverprechen an Zielfonds in Höhe von 337 Mio. CHF aus – bei einem Kassenbestand von 15 Mio. CHF. Zwar existiert eine bisher nur marginal in Anspruch genommene Kreditlinie über 50 Mio. USD, diese läuft allerdings zum Jahresende aus. Sollten die Rückflüsse aus Zielfonds weiter austrocknen, wird es angesichts der Overcommitments (Zahlungsverprechen an Zielfonds > freies Kapital) eng für die gelisteten Dachfonds.

Dumme Prinzessin

Princess Private Equity sorgt noch aus einem anderen Grund für Unmut. Das im Mai 1999 als Wandelanleihe von

AKTUELLE PRIVATE EQUITY-DACHFONDS FÜR PRIVATANLEGER

Fondsname	Investitionsfokus	Zielvolumen	Platzierungsstand (Sommer 2009)	Mindestbeteiligung
BVT-CAM Private Equity Global Fund VIII	Zweitmarktanteile	20 Mio. Euro	Vertrieb erst August 09 gestartet	10.000 Euro
BVT-CAM Private Equity New Markets Fund	v. a. Asien, Osteuropa, Südamerika	20 Mio. Euro	ca. 11 Mio. Euro	15.000 Euro
Chorus Equity CleanTech II	Umwelttechnik	10-20 Mio. Euro	3,6 Mio. Euro	10.000 Euro
Hansa Treuhand Private Equity Partners II Asien	Asien-Pazifik	25 Mio. USD	Vertrieb erst Juli 09 gestartet	20.000 USD
KGAL PrivateEquity Class 10	global, Large Buyouts	100 Mio. Euro	< 20 Mio. Euro; 20 Mio. Euro garantiert	10.000 Euro
König & Cie. International Private Equity II	global, Large Buyouts	35 Mio. Euro	15 Mio. Euro	10.000 Euro
LHI Private Equity II Europäischer Mittelstand	Europa, Buyouts	43,5 Mio. Euro	43,5 Mio. Euro*	10.000 Euro
Marble House Secondary Plus	Zweitmarktanteile, Restrukturierungen	50 Mio. Euro	15 Mio. Euro	50.000 Euro
MPC Private Equity 11	europäischer Mittelstand	21,5 Mio. Euro	< 10 Mio. Euro	10.000 Euro
Nordcapital Private Equity Fonds 9	Large Buyouts, Restrukturierungen	14,7 Mio. Euro	6 Mio. Euro**	15.000 Euro
SVF Private Equity Select IV	global, breit diversifiziert	20 Mio. Euro	3,5 Mio. Euro	15.000 Euro
RWB Global Market Fonds International IV	global, breit diversifiziert	k. A.	22,8 Mio. Euro	7.200 Euro
RWB Global Market Fonds Secondary II	global, Zweitmarktanteile	30 Mio. Euro	26,2 Mio. Euro	10.000 Euro
RWB Special Market Fonds China II	China	10 Mio. Euro	6,0 Mio. Euro	10.000 Euro
RWB Special Market Fonds Germany I	Deutschland	10 Mio. Euro	7,1 Mio. Euro	10.000 Euro
RWB Special Market Fonds Indien II	Indien	10 Mio. Euro	7,3 Mio. Euro	10.000 Euro
RWB Special Market Fonds Infrastructure India I	Infrastruktur in Indien	10 Mio. Euro	9,3 Mio. Euro	10.000 Euro
RWB Special Market Fonds Special Situations	Restrukturierungen	5-10 Mio. Euro	1,1 Mio. Euro	10.000 Euro
Wölbern Invest Private Equity Futur 02	Life Sciences (HBM BioVentures IV)	32 Mio. USD	15 Mio. Euro	25.000 USD
Wölbern Invest Private Equity Futur 03	Klimaschutz und Umwelttechnik	80 Mio. Euro	35 Mio. Euro	10.000 Euro

* Das Zielvolumen wird vom Emittenten vollumfänglich garantiert.

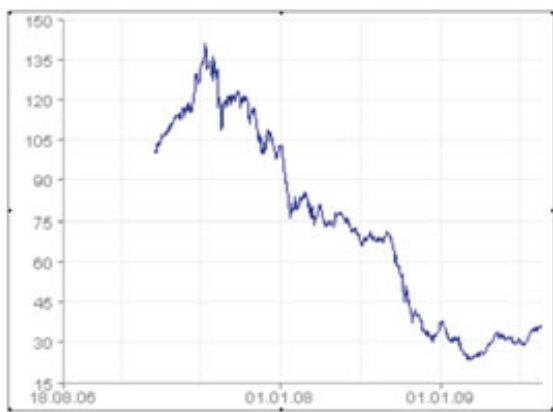
** Nordcapital Private Equity 9 wurde im Frühjahr geschlossen. Derzeit ist eine Secondary-Tranche erhältlich (mehr dazu siehe Text auf S. 16).

Quellen: Dachfonds-Portraits unter www.vc-magazin.de, Emissionsprospekte, Angaben der Emittenten, eigene Recherche

Zukunft
verantwortungsvoll gestalten

Wir investieren für Privatanleger direkt in wachstumsstarke mittelständische Unternehmen

DAXSUBSECTOR PRIVATE EQUITY & VENTURE CAPITAL (KURS)



Quelle: www.boerse-frankfurt.de

Dachfondsmanager Partners Group und der Swiss Re kreierte Vehikel wurde von den Rückversicherern mit einer Kapitalgarantie zum 31.12.2010 ausgestattet. Die Rückzahlung zum Nennwert (entspräche heute 10 USD je Aktie!) erschien damit als gesichert. Nachdem Swiss Re jedoch aufgrund des unbefriedigenden Wertverlaufs im Februar 2006 von dem Recht Gebrauch machte, Princess Private Equity das Eingehen von Neuinvestments zu verbieten, regte das Dachfondsmanagement die Aufkündigung der Kapitalgarantie und die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft an. Der Vorschlag wurde von den Anleihebesitzern angenommen – mit Blick auf den gegenwärtigen Kurs (3,25 Euro) im Vergleich zu den zuvor garantierten zehn USD aus heutiger Sicht ein klarer Fehler.

Fazit:

Private Equity ist heutzutage für jedermann zugänglich – aber dennoch nicht für jeden Privatanleger sinnvoll. Institutionelle Investoren profitieren von niedrigeren Kosten, höherer Transparenz und größeren Einflussmöglichkeiten auf Fondsmanager oder Portfoliounternehmen. Privatanleger treffen vor allem in Deutschland auf viele Anbieter, aber nur wenige größere Spieler – eine Konsolidierung ist überfällig. Mit etwas Glück und dem richtigen Timing können aber auch Kleinanleger attraktive Renditen erwirtschaften. Eine wichtige Voraussetzung hierfür ist die sorgfältige Auswahl des Anlagevehikels. Wer dabei nach den aufgeführten Checklisten vorgeht, legt den Grundstein für eine ertragreiche Investition. ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

FIDURA

Rendite Plus Ethik Fonds

+++ SensorDynamics AG erhält
Großauftrag aus den USA +++

+++ FIDURA Anlegertag in Stuttgart
– 98% der Teilnehmer wollen
FIDURA Fonds weiterempfehlen +++

+++ WEBfactory: Green Responsibility
durch ökologisches Gebäudemanagement +++

sensordynamics

WEBfactory®

mechatronic
systemtechnik gmbh

FIDURA Private Equity Fonds
Bavariaring 44, 80336 München
Tel. (089) 23 88 98-0, Fax (089) 23 88 98-29
E-Mail: info@fidura-fonds.de
www.fidura-fonds.de

anyo!tv[©] – das bildbasierte ...[©]

*multimediales Suchportal
für /Unternehmens/informationen*



Marktführer Google (1998) kann man weder links überholen noch kopieren, aber man kann etwas Neues schaffen!

Vor allem etwas Besseres als

- die tabellarische Auflistung von Suchergebnissen nach Dateiformaten (Kumo - Microsoft),
- die thematische Sortierung von Suchergebnissen (Bing www.decisionengine.com/default.html - Microsoft),
- die Visualisierung von Suchbegriffen in einer Datenwolke (Hulbee - Grossbay) oder
- die Anzeige von Suchergebnissen als MindMaps (Google).

Wir wollen: Ein multimediales mehrdimensionales Suchportal, statt Draufsicht - Durchsicht auf Strukturen, statt Millionen von Suchergebnissen mit nicht mehr gültigen, veralteten, zusammenhanglosen textbasierten Links eine



multimediale Antwort mit Filtern und Erweiterungsmöglichkeiten, statt dem Nutzer etwas aufzuzwingen, ihm Möglichkeiten und Werkzeuge zu geben für eigene Denkrichtungen; Information, die unterhält, Interesse weckt, Verknüpfungen ermöglicht.

Im November 2009 dürfen wir unsere Vorstellungen von „räumlichem Sehen“ im Hotel de Rome Berlin (EVM, 05./06.11.2009) und im Hotel Adlon Berlin (Führungstreffen Wirtschaft 20./21.11.2009) präsentieren.

Sehen neu erleben

Der Monitor suggeriert, dass es sich um eine Fläche handelt, dabei sehen und erleben wir doch 3D-dimensional, mehr noch - ergänzt um Erfahrungen, Erinnerungen, Eindrücke und Erlebnisse. Wenn man aber das Internet als Medium versteht, dann müsste es transparenter und vielschichtiger werden für Informations- und Interaktionshierarchien. Dann ließen sich technische und inhaltliche Modelle aufsetzen, die immer wieder neu dynamisch entstehen und sich der jeweiligen Sichtweise des Betrachters anpassen. Ein Bildschirm ist aber eine Fläche, man kann nur nebeneinander Dinge anordnen.

Das bildbasierte Suchportal (in einem 3D-Gitter ist jeder Knoten besetzt mit multimedialen Dateien, thematisch passende Suchbegriffe werden gefunden und zu neuen „Bildern“ sortiert) vereint die besten Ansätze diverser Forschungsvorhaben.

Die dank Forschungsvorhaben unter Federführung von Fraunhofer Einrichtungen (HHI) entstandenen gestenbasierten, berührungslosen und 3D-Monitore könnten zukünftig eine neue Sichtweise fordern und befördern. Die Entkopplung von Eingabegeräten wie Maus und Tastatur gibt endlich auch die Möglichkeit, ein handlungsorientiertes Konzept zu entwickeln.

Die Reduzierung auf die jeweils benötigte Information bzw. die Verknüpfung mit weiterführenden Informationen wird dank semantischer Technologien möglich, erfordert auf der Seite der Visualisierung jedoch neue Konzepte.

Da jeder Nutzer andere Vorstellungen und Anforderungen hat, die sich mehrmals am Tag verändern können, kann nun endlich jeder seine individuelle mehrdimensionale Sicht gestalten. So könnten nach Herrn Peters

„Wenn einer alleine träumt, ist es nur ein Traum. Wenn viele Menschen träumen, ist es der Beginn einer neuen Wirklichkeit.“

(Brasilianisches Sprichwort)

(Gründungsrektor der Axel-Springer-Akademie, vormals Chefredakteur und Herausgeber der Tageszeitung „Die Welt“, aus seinem Vortrag zur Verleihung der Axel Springer Preise für junge Journalisten) Geschichten neu erzählt werden. Große Aufgaben für Medien- und Filmschaffende. Eine neue Disziplin: Aufmerksamkeitswissenschaft.

Die Aufmerksamkeit des Betrachters auf ausgewählte Informationen und Vorgänge könnte durch ein abgestuftes visuelles System gesteuert werden, weiterführende Informationen müssen so gestaltet werden, dass die Aufmerksamkeit über alle Phasen aufrecht erhalten wird. Jeder Nutzer kann nun die Information betrachten, die ihn interessiert, jedesmal neu, jedesmal anders. Ein solches System hat auch keine Grenzen mehr, da diese nur vom jeweiligen Nutzer gezogen werden.

Werbung neu erfinden

Warren Buffet sagte es auf einer Hauptversammlung seiner Holding Berkshire-Hathaway so - „Nehmen wir mal an, Gutenberg hätte die Druckerpresse nicht erfunden und das Nachrichtengeschäft hätte sich gleich im Internet entwickelt. Wenn heute jemand käme und sagte: ‚Ich habe da eine großartige Idee. Lasst uns alle Nachrichten auf Papier drucken. Wir werden Rotationspressen die Nacht über laufen lassen und die fertigen Zeitungen mit einer Lastwagenflotte im Land verteilen, damit die Leute lesen können, was am Tag zuvor passiert ist.‘ Würden Sie in die Idee investieren?“ (s.a. Die Zeit, Nr.39, 20.09.2007, S.25f., Sparen, bis die Leser gehen?)

Das Internet, so haben Experten in einer Trendstudie vorausgesagt, wird in Deutschland(!) in naher Zukunft über Werbeeinnahmen verfügen wie der Zeitungsmarkt (rd 9 Mrd.Euro) (R.Mischke, Der seriöse Begleiter, Berliner Zeitung, 3.12.2008, S.26).

Nicht nur unter den 15- bis 19-Jährigen, unter den 20- bis 25-Jährigen, sondern vor allem bei den 35- bis 60-Jährigen hat sich das Internet als (4.) akzeptiertes Informations- und Kommunikationsmedium durchgesetzt.

Selbst wenn – nach der letzten ARD/ZDF-Online-Studie nur ein „geringer“ (lt. Bitkom in vdi-nachrichten v. 22.8.2008, S.17 - sind das 15 Mio. Personen in Deutschland) Teil der Onliner aktiv Inhalte beisteuern möchte, lohnt es sich doch, für diese etwas Anspruchsvolles zu entwickeln.

„Wenn der Konsument gleichzeitig Produzent, Hauptdarsteller und Zuschauer von Werbung wird, sind Produkt und Käufer, Markenidentität und Persönlichkeit schon vor dem Kauf vereinigt. Es entsteht eine Beziehung, mit der klassische Werbung kaum konkurrieren kann.“ (M.Frey) (in: „Virales Marketing wird unverzichtbar“, W.Urbe, vdi-nachrichten, 8.8.2008, Nr.32, S.6)

Wie ist es bislang? Unternehmen bezahlen horrende Beträge dafür, dass Werbung adressiert und wahllos an mögliche Konsumenten verteilt wird, in der Hoffnung, dass diese Werbung auf jemanden trifft, der genau in diesem Augenblick Bedarf hat. Welche Verschwendung!

Der andere Ansatz ist einfach, aber mutig, man überläßt es dem Nutzer, was er wann wie benötigt. Das aber setzt voraus, dass man sich als Unternehmen vorher Gedanken macht, welcher Zielgruppe man welches Produkt wie mit welchem Aha-Effekt anbietet, so, dass der Verbraucher ein wirkliches Interesse hat und ein Bedürfnis erhält.

Werbung wird zu einer Multimediashow, zu einer Reise, in denen der Zuschauer bestimmt, was er wie wann sehen möchte, in denen verschiedenste Medienformate wie Filme, Fotos, Videos, animierte Szenen, 3D-Szenen usf. sich problemlos, intuitiv und einfach kombinieren lassen, ...

Über uns

Oberstes Ziel all unserer Bemühungen ist es, Dienste zu schaffen, die ein neues Verständnis von Unterhaltung – multimediale Information in Verbindung mit interaktiven Medienformaten und moderner Kommunikation – unterstützen.



Flache Hierarchien, Transparenz sowohl beim persönlichen Anteil des Erreichten als auch bei den nächsten Arbeitsschritten, helfen jedem Mitarbeiter, auf Augenhöhe kreativ zusammenzuarbeiten. Präsentationen vor Mitarbeitern innerhalb der einzelnen Projektgruppen und vor Interessierten anderer Einrichtungen bieten zusätzliche Motivation.

Alle Mitarbeiter sind geprägt von hohem Einsatz und hoher Eigenmotivation. Jeder ist bestrebt, sich beständig weiterzubilden. Viele nehmen an Lehrgängen und an Kongressen teil. Dies wird unterstützt durch eine Arbeitszeitregelung, die kreative Projekte jedes Mitarbeiters unterstützen. Die geschaffene Serverstruktur, die entwickelten Datenbank- und Speicherkonzepte, die genutzte Grid-Technologie bilden den technischen Rahmen, um dies zu ermöglichen.

Die räumliche Nähe zu Hochschuleinrichtungen, Forschungsinstituten und Medienunternehmen ermöglichen kurze Wege und interessante Diskussionen. Eine wissenschaftliche Tagung Ende 2009 soll den Stand bei bildbasierten Suchalgorithmen erkennbar machen.

www.anyo-tv.de
www.animate-your-news.de

Kontakt: info@anyo-tv.de

„Die Kosten stehen gerade im Bereich Venture Capital in einem sinnvollen Verhältnis zur möglichen Rendite“

Interview mit Dr. Hendrik Brandis, Earlybird Venture Capital, und Michael Motschmann, MIG Fonds

An den Venture Capital-Investitionen von Earlybird Venture Capital und den MIG Fonds können auch Privatanleger partizipieren: Die MIG Fonds werden ab 5.000 Euro direkt zur Zeichnung angeboten, die Tür zu Earlybird öffnet ein Feederfonds des Initiators Fonds & Vermögen (Mindestzeichnungssumme 15.000 Euro). Earlybird-Geschäftsführer Dr. Hendrik Brandis und MIG-Vorstand Michael Motschmann sprechen über inflationäre Entwicklungen an und abseits der Börsen, Venture Capital im Retailmarkt und die Sinnlosigkeit der Tonnagesteuer.



Dr. Hendrik Brandis (r.) und Michael Motschmann (M.) im Gespräch mit Andreas Uhde vom VentureCapital Magazin

VC Magazin: Wie erklären Sie sich die steigenden Börsenkurse der letzten Monate?

Motschmann: Die Marktteilnehmer glauben offensichtlich, dass die Rezession bald vorbei ist. Das ist aber ganz offensichtlich ein Trugschluss. Wir befinden uns am Anfang der Wirtschaftskrise. Hinzu kommt, dass wir gerade eine gewaltige Menge Geld in das System pumpen und damit die nächste Blase produzieren. Auf jedes Kind, das heute in Deutschland auf die Welt kommt, entfallen rechnerisch 25.000 Euro Staatsschulden. Das kann nicht gut gehen. Man verschiebt das Problem damit um ein paar Jahre, und dann trifft es uns wieder.

Brandis: Irgendwann platzt das System. Dann drücken wir den Reset-Button, wodurch sich die Vermögensverhältnisse verschieben werden. Wer Sachwerte hat, ist dann besser aufgestellt, wer viel Bargeld hat, ist schlecht aufgestellt, und wer Schulden hat, profitiert besonders.

VC Magazin: Sachwerte mit hohen Schulden? Das spräche doch für Leveraged Buyouts.

Brandis: Wenn es wirklich dazu kommt, haben Sie recht.

Motschmann: Wobei solche Szenarien kaum planbar sind. Schließlich gibt es für Immobilien auch Zwangshypotheken, so dass niemand zu glauben braucht, dass er eine

Hyperinflation oder Währungsreform schadlos übersteht. Der Staat wird schon dafür sorgen, dass auch Besitzer von Sachwerten einen Teil der Verluste tragen.

VC Magazin: Haben Sie Ihre Investitionsstrategie angesichts dieser Erwartungen verändert?

Motschmann: Es wird natürlich härter verhandelt.

Brandis: Wir meiden zudem extrem kapitalintensive Themen. Wir wollen nicht darauf angewiesen sein, in späteren Runden neue Investoren finden zu müssen, um ein Unternehmen zum Ziel zu bringen.

Motschmann: Wir investieren weiterhin im kapitalintensiven Life Science-Bereich. Das genannte Problem umgehen wir damit, dass wir von Anfang an kapitalstarke Partner an unsere Seite holen.

VC Magazin: Abgesehen von den MIG Fonds gibt es in Deutschland keine geschlossenen direkt investierenden Venture Capital-Fonds für Privatanleger, die ein nennenswertes Volumen erreichen. Selbst Feederfonds für langjährig etablierte VC-Manager wie Earlybird und Wellington akquirieren nur einen niedrigen einstelligen Millionenbetrag im Jahr. Wie erklären Sie sich das?

Motschmann: Das hat sicher nichts mit den Unternehmen Earlybird oder Wellington an sich zu tun. Sondern es liegt

daran, dass Verkauf ein proaktiver Vorgang ist. Ich muss meine Kunden ansprechen, und das gelingt am besten über einen eigenen Vertrieb. Das heißt, die Stärke des Fundraisings wird gekennzeichnet durch die Stärke des Vertriebes. Zudem haben die Banken viel an Kreditwürdigkeit verloren. Die Leute, die unser Produkt verkaufen, sind davon überzeugt und identifizieren sich damit.

Brandis: Ich würde noch ergänzen, dass die Stärke des Venture-Investors eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für einen erfolgreichen Produktvertrieb darstellt. Wenn MIG den ganzen Tag nur Unsinn machen würde, könnte auch ein starker Vertrieb auf Dauer nicht erfolgreich sein.

VC Magazin: Venture Capital für Privatanleger ist relativ teuer: Ein geschlossener Fonds schlägt – bei Umlegung der

„Deutschland gehört auf der Technologieseite zu den führenden Ländern. Die Kommerzialisierung findet aber woanders statt.“



„Wer vor Risiko warnt und von hohen Kosten spricht, tut sich immer leicht.“



Anfangskosten auf die Laufzeit – mit mindestens 3% p. a. plus Gewinnbeteiligung zu Buche, die Kostenquoten der in Deutschland börsennotierten Venture Capital-Gesellschaften liegen sogar noch höher. Wie lassen sich solche Gebühren rechtfertigen?

Motschmann: Wer vor Risiko warnt und von hohen Kosten spricht, tut sich immer leicht. Unser Produkt stellt eine Beimischung dar, die mit einer höheren Gewinnchance, aber natürlich auch einem höheren Risiko verbunden ist. Die mit den MIG Fonds verbundenen Kosten sind transparent und vertretbar: Denn diese Kosten stehen gerade im Bereich Venture Capital in einem sinnvollen Verhältnis zur möglichen Rendite, weil diese Anlageklasse das Potenzial für eine deutliche Outperformance hat. ▶

Anzeige

Direktinvestitionen in Wachstumsunternehmen bringen Performance, Diversifikation und sinnvollen Mehrwert.

NEW VISIONS – NEW INVESTMENTS – NEW VALUE.

Die Schweizer Beteiligungsgesellschaft New Value weiss, welche jungen Schweizer Unternehmen Zukunft haben und Wachstumskapital verdienen. New Value ist selektiv und prüft die Innovatoren auf Herz und Nieren. Die Performance stimmt, beim kommerziellen Erfolg ebenso wie bei den Nachhaltigkeitskriterien. Das Portfolio mit elf Unternehmen in erneuerbaren Energien, Medizinaltechnik, Gesundheit, Informationstechnologie und neuen Materialien hat herausragende Firmen hervorgebracht. Der volle Einsatz von Eigenkapital hat sich bewährt.



Brandis: Die Kostendiskussion suggeriert, dass sich die Venture Capital-Manager die Taschen vollstopfen. Das ist beileibe nicht so. Eine Venture Capital-Gesellschaft mit einem Fondsvolumen im unteren dreistelligen Millionenbereich braucht einfach 2% p. a. für ihr operatives Geschäft. Wer dazu noch einen kleinteiligen Vertrieb wie die MIG Fonds unterhält, landet bei drei bis vier Prozent Kosten pro Jahr.

VC Magazin: Seit der Einführung der steuerlichen Absetzbarkeit von Investitionen in sogenannte FCPI-Fonds im Jahr 1997 haben Privatanleger in Frankreich mehrere Mrd. Euro für Beteiligungen an innovativen Unternehmen bereitgestellt. Hierzulande hat sich durch die Einführung der Abgeltungsteuer die steuerliche Behandlung von langfristigen Eigenkapitalinvestments jüngst verschlechtert. Zudem entfallen Verlustvorträge bei signifikanten Veränderungen im Gesellschafterkreis, was insbesondere für Biotechnologieunternehmen schmerzhaft ist. Beunruhigt Sie diese Entwicklung?

Motschmann: Sie spiegelt das wider, was in allen Bereichen festzustellen ist: ein sehr konterkarierendes Verhalten der Politik zu einem gesellschaftlich äußerst wichtigen Thema, namentlich der Förderung neuer, heranwachsender mittelständischer Unternehmen. In der Vergangenheit haben teilweise Banken jungen Unternehmen Kapital

„Wenn wir von Systemrelevanz sprechen, dann sollten wir an Gründer denken.“



zur Verfügung gestellt, was sie in Zukunft deutlich restriktiver machen werden. Wenn wir über Systemrelevanz sprechen, dann sollten wir daran denken, dass Gründer in diesem Lande die Chance bekommen, etwas aufzubauen.

Brandis: Venture Capital leidet in Deutschland an Problemen erster, zweiter und dritter Ordnung: Problem 1 ist der mangelnde Zugang zu Geld. Problem 2 ist, dass es zu wenige qualifizierte Venture Capital-Gesellschaften in Deutschland gibt. Das Fünffache an Kapital könnten die bestehenden Fondsmanager gar nicht verwalten. Punkt 3 ist die Frage, ob man unsere Anlageklasse nicht in irgendeiner Form steuerlich günstiger stellen sollte.

VC Magazin: Wäre das sinnvoll?

Brandis: Derzeit wird Venture Capital auf drei Ebenen besteuert: beim Unternehmen, beim Finanzinvestor und beim Anleger. In Frankreich zahlt nur der Anleger Steuern. Wenn ich sehe, dass die Hälfte der Welthandelsflotte von deutschen Privatinvestoren finanziert wird, weil die

Tonnagesteuer so niedrig ist, dann erscheint mir die Förderung von Unternehmensgründungen durch eine kleine Pauschalsteuer volkswirtschaftlich wesentlich sinnvoller. Die Schiffe werden ja nicht einmal mehr in Deutschland, sondern längst in China, Vietnam und Korea gebaut.

„Derzeit wird Venture Capital auf drei Ebenen besteuert. In Frankreich zahlt nur der Anleger Steuern.“



VC Magazin: Man könnte entgegenen, dass Deutschland stärker auf direktes staatliches Engagement zur Innovationsförderung setzt. Schließlich erreicht Deutschland beim Kriterium „öffentliche Förderinfrastruktur“ des Global Entrepreneurship Monitors seit Jahren einen der Spitzenplätze. Reicht das nicht?

Brandis: Die Förderinfrastruktur für Forschungsausgaben ist sensationell. Für die Hightech-Initiative der Bundesregierung werden meines Wissens sechs Mrd. Euro für fünf bis acht Jahre in die Hand genommen. Hierdurch werden aber erstrangig Forschungsvorhaben gefördert. So kommt es, dass Deutschland auf der Technologieseite weltweit zu den führenden Ländern gehört. Die Kommerzialisierung findet aber woanders statt.

Motschmann: Wir müssen es schaffen, dieses in Instituten geförderte, exzeptionelle Wissen und technologische Verständnis in Produkte zu übersetzen. Dafür sind Investoren notwendig, die bereit sind, das Entwicklungsrisiko zu tragen und die Erfindungen in ein unternehmerisches Format zu überführen.

Brandis: Die ganze Wertschöpfungskette von der neuen Technologie bis hin zum etablierten Unternehmen braucht Geld. Wenn ich alles auf die erste Phase der Technologieentwicklung setze, dann ist die zwar super – hinten kommt aber nichts an. Weil wir die Translation von Forschungswissen in fertige Unternehmen nicht schaffen. Hierfür fehlt das Kommerzialisierungskapital.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Dr. Hendrik Brandis ist Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter von Earlybird Venture Capital. **Michael Motschmann** ist Vorstand der MIG Fonds AG. Die beiden Gesellschaften gehören zu den fünf größten Risikokapitalmanagern in Deutschland.

Biotechnologie 2009



Die Sonderausgabe „Biotechnologie 2009“ (11. Jg.) des GoingPublic Magazins erscheint am 12. September.

Termine

Erscheinungstermin: 12. September 2009
Anzeigenschluss: 31. August 2009
Druckunterlagenschluss: 4. September 2009

Ansprechpartner

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

Branchenbefund: Akinese!

Zahlen zum 1. Halbjahr 2009: weniger Transaktionen, geringeres Volumen

Diagnostiziert ein Neurologe bei seinem Patienten hochgradige Bewegungsarmut bis Bewegungslosigkeit, schreibt er „Akinese“ in die Krankenakte. In der Zoologie wird mit dem Ausdruck manchmal auch eine reflexbedingte Schreckstarre bezeichnet, wenn ein Tier bedroht wird oder plötzlich in eine Stresssituation gerät. In einer solchen scheinen sich viele Akteure der Venture Capital- und Private Equity-Branche zu befinden, wie die Halbjahreszahlen in Deutschland, Europa und den USA zeigen.

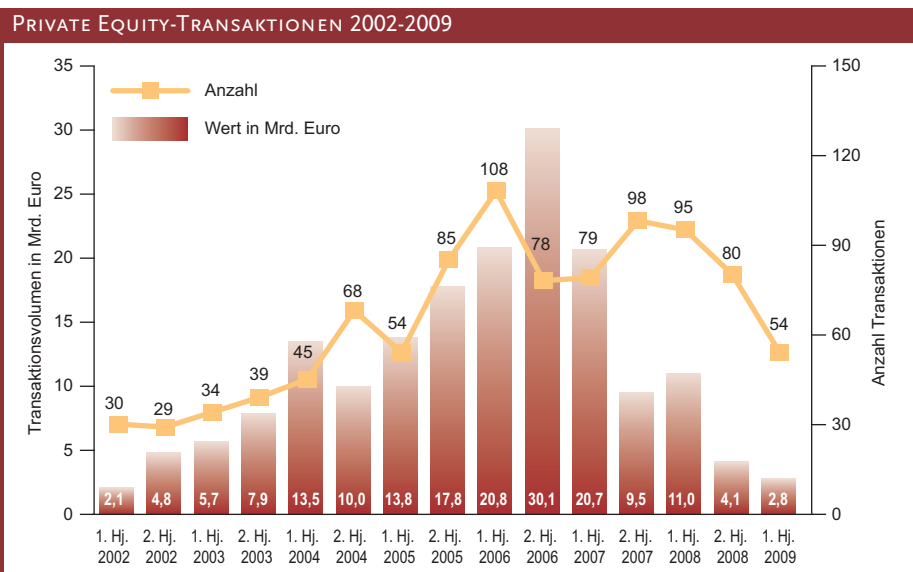
Katerstimmung bei Private Equity

Vom Partyrausch der Jahre 2006 und 2007 ist in der Private Equity-Branche wenig übrig geblieben: Die Aktivität ist von dreistelligen Transaktionszahlen und Volumina von über 20 Mrd. Euro weit entfernt. Im ersten Halbjahr 2009 zählte die Unternehmensberatung Ernst & Young 54 Transaktionen in Deutschland, ein niedrigerer Dealflow wurde zuletzt vor fünf Jahren verzeichnet. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres lag die Zahl bei 95 – ein Rückgang von gut 43%. Der Wert der veröffentlichten Transaktionen sank von elf Mrd. Euro im ersten Halbjahr 2008 auf 4,1 Mrd. Euro und jetzt 2,8 Mrd. Euro (vgl. Grafik). Dieser Wert wurde zuletzt vor sieben Jahren unterboten. Besonders die Mega-Buyouts haben Federn gelassen: Im ersten Halbjahr 2009 gab es in Deutschland nur eine Transaktion jenseits der Milliarden-

Euro-Marke. Im vorhergehenden Halbjahr waren es zwei und im Vergleichszeitraum des Vorjahres vier.

Drastischer Einbruch der Exiterlöse

Bereits im dritten Halbjahr in Folge konnte die Beteiligungsbranche kein Portfoliounternehmen an die Börse bringen. Darüber hinaus sank die Zahl der Exits seit drei Halbjahren kontinuierlich, wie Ernst & Young nachgezählt hat. In den ersten sechs Monaten 2009 wurden 31 Unternehmen veräußert, 19 an strategische Investoren und 12 im Rahmen von Secondary-Deals. Im ersten Halbjahr 2008 waren es 40 Exits, bei denen 21-mal Strategen zum Zuge kamen und 19-mal andere Investoren. Der Einbruch beim Erlös der Transaktionen ist drastisch:



Quelle: Ernst & Young

Wurden im ersten Halbjahr 2008 noch 5,4 Mrd. Euro erlöst, sank der Wert um rund 94% auf 0,3 Mrd. Euro.

UNTERSCHIEDE IM DATENMATERIAL

Die verschiedenen Anbieter von statistischem Material greifen auf unterschiedliche Quellen zurück bzw. legen andere Schwerpunkte. So erwähnt beispielsweise Ernst & Young die Erhebungsmethode nicht, während der Branchenverband BVK stark ins Detail geht. Die Unternehmensberatung blendet außerdem den Early Stage-Sektor komplett aus und zählt teilweise andere Akteure

als der BVK, etwa den Staatsfonds Aabar Investment, der bei Daimler einstieg. Was auf den ersten Blick ebenfalls verwirren kann: Der Private Equity-Verband BVK unterscheidet zwischen Branchenstatistik (Investitionen der in Deutschland ansässigen Beteiligungsgesellschaften) und Marktstatistik (Investitionen in deutsche Unternehmen).

Am 1. und 2. Dezember 2009 findet das international besetzte „trendforum 2009“ in der BMW Welt München statt

Bereits zum achten Mal laden der Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt und Management Forum Starnberg gemeinsam zum trendforum ein. Mehrere Hundert Top-Vertreter nationaler und internationaler Unternehmen treffen auf renommierte Trendforscher und erfolgreiche Innovatoren.

Werden Sie Teil dieses einzigartigen Forums – profitieren Sie von wertvollen Tipps unserer hochkarätigen Praxisreferenten und tauschen Sie sich mit unseren Experten über Trends, Innovationen und deren erfolgreiche Umsetzung aus.

Special: Eine Premiere der ganz besonderen Art ist die Keynote von Ray Kurzweil, der als interaktives 3D-Hologramm live aus den USA in die BMW Welt „gebeamt“ wird.

Neben hochkarätigen Networking-Möglichkeiten erwarten Sie zahlreiche Highlights: Lassen Sie sich in unserer Trend-Erlebniswelt von innovativen Produkten, Lösungen und Designs direkt aus den Forschungslabors namhafter Unternehmen inspirieren. Freuen Sie sich auch auf Trendscouts aus den Hot-Spots der Welt – live zugeschaltet – und weitere innovative Formate!



Ray Kurzweil

Futurist, Erfinder, Entrepreneur, Bestseller-Autor

Ray Kurzweil wird in den USA als „das ruhelose Genie“ und „rechtmäßiger Erbe Thomas Edisons“ beschrieben. Nicht ohne Grund, er war Hauptentwickler des ersten CCD Flachbettscanners, der ersten optischen Gesichtserkennung, der ersten Lesemaschine für Blinde und vieler weiterer bahnbrechender Erfindungen der digitalen Welt. Geehrt mit neunzehn Ehrendokortiteln und weiteren internationalen Preisen erhielt er 1999 mit der National Medal of Technology die höchste Technologieauszeichnung der USA. Ray Kurzweil hat fünf Bücher geschrieben, von denen vier nationale Bestseller wurden. *The Age of Spiritual Machines* wurde in neun Sprachen übersetzt und war das bestverkaufte Buch bei Amazon im Bereich Wissenschaft.

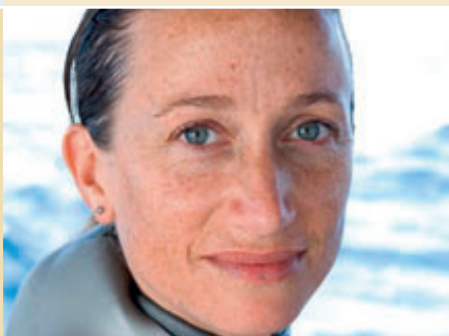


Dr. Winfried Richter ist Geschäftsführer der FELSS GmbH in Königsbach-Stein und sorgt seit 2004 für neue Impulse beim Schwarzwälder Spezialisten für Fertigungslösungen. Schritt für Schritt modernisierte er Struktur und interne Prozesse des Betriebes und geht insbesondere in der Strategie und im Marketing immer wieder für die Branche außergewöhnliche Wege. Zuvor setzte er bei der Trumpf GmbH & Co. KG, Ditzingen, in verschiedenen Führungspositionen immer wieder neue Maßstäbe.



Nils Müller ist Gründer und CEO von TrendONE, einer Top-Adresse wenn es um das Aufspüren von Trends in sich schnell verändernden Branchen geht. Bereits während seines Masterstudiums in Berlin, New York und Mailand gründete er PRODUCTION.

Die Firma ist spezialisiert auf Micro-Trends und Schwachsignalerkennung und ist bis heute sehr erfolgreich am Markt. Karriereschritte folgten unter anderem beim IBM Innovation Center. Mit TrendONE als Trendforschungsmarke ging er 2002 an den Start.



Céline Cousteau

„Oceanaut“, Explorer & Filmmaker

Céline Cousteau bleibt als Abenteurerin und Forscherin ihrer Familientradition treu – sie ist Tochter des Ozeanforschers und Filmemachers Jean-Michel Cousteau und Enkelin des legendären Jacques Cousteau. Sie ist ein Symbol für das neue Bewusstsein über unsere Verantwortung gegenüber der uns umgebenden Natur. Sie hat an der Verbreitung des „Ambassadors for the Environment“-Programms mitgewirkt und ist Botschafterin der „Clean Up the World Campaign“. Kürzlich hat Céline Cousteau bei einem Dokumentarfilm mitgewirkt und die Wissenschaftler bei ihrer Forschung über die zahlreichen Haiarten am Great Barrier Reef unterstützt. Mit ihrem neuesten Projekt unterstützt sie die medizinische Versorgung der Eingeborenen im Vali do Javari Reservat in Brasilien. Als „Gesicht“ der Kosmetikmarke La Prairie repräsentiert sie deren neue Advanced Marine Biology Produkte – eine gelungene Verbindung von Wirtschaft und Nachhaltigkeit. Céline Cousteau ist eine faszinierende Erzählerin, der es gelingt, die Einzigartigkeit und Schönheit der Kulturen und ihre Schutzwürdigkeit glaubhaft zu vermitteln.



Prof. Dr. Markku Wilenius ist Professor für Futures Studies an der Turku School of Business. Zugleich ist er Senior Vice President der Allianz SE und leitet den Bereich Trends & Strategy in Group Economic Research and Corporate Development, der sich auf strategische Forschung & Entwicklung konzentriert. Am Finland Futures Research Centre der Turku School of Economics befasst Professor Wilenius sich mit der Problematik strategischer Führung und Früherkennung. Weitere Arbeits- bzw. Forschungsfelder sind die Vorhersage von Konsumentenverhalten, die zukünftige Bedeutung der Medien, nachhaltige Entwicklungen der Nahrungsmittelindustrie und vieles mehr. Dabei geht es ihm auch immer um das Verständnis, wie Kultur zur Weiterentwicklung von Unternehmen und Gesellschaften beitragen kann.

Professor Wilenius ist Vice Chair des European Futurists Conference Advisory und Mitglied des Club of Rome. 2001 wurde ihm der internationale Aurelio Peccei Preis durch die L'eta Verde Organisation in Rom verliehen.



Tjeerd Hoek ist Executive Creative Director der Bereiche Soft- und Hardwarekonvergenz bei frog design. Er leitet die Designteams, die sich mit der nahtlosen Integration von digitalen & physischen Plattformen befassen. Zuvor war Tjeerd Hoek bei Microsoft als Direktor User Experience Design für Windows und später Windows Vista verantwortlich. Er entwickelte

Benutzerschnittstellen für einige der am meisten verwendeten Plattformen der Welt, einschließlich Office 97, Office 2000 und Office XP, und war außerdem für das Experience Design von MSN verantwortlich.

Tjeerd Hoek hält zahlreiche Benutzerschnittstellen-Patente und ist führend in der Definition von Benutzererfahrungsrichtlinien. Er hat einen Abschluss als M.A. in Industrial Design Engineering der Delft University of Technology.



Dr. Christine Woessler de Panafieu ist Gründerin von Cosight, einem internationalen Trend- und Beratungsinstitut in Paris. Es verbindet Wirtschaft und akademische Welt. Zu diesem Zweck hat sie ein weltweites Monitoring-Programm zum sozialen Wandel kreiert, das den Namen „Cutting Edges Detector™“ trägt. Ziel ist es, die Innovationskapazität internationaler Firmen durch ein besseres Verständnis von interkulturellem und sozialem Wandel zu erhöhen. Vor der Gründung ihrer Firma war sie Geschäftsführerin bei Sociovision und RISC, zwei Forschungsinstituten mit Fokus auf sozialem Wandel. Seit 2000 ist sie Mitglied der „Femmes Dirigeantes“, deren Ziel es ist, Frauen in ihren unternehmerischen Kompetenzen zu unterstützen.

Auch der BVK meldet kleine Zahlen

Mitte August stellte auch der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) seine Branchen- und Marktstatistik für die ersten sechs Monate des laufenden Jahres vor. Die Investitionen der hiesigen Beteiligungsgesellschaften summierten sich auf 625,3 Mio. Euro und liegen damit gut drei Viertel unter dem Vergleichswert von 2,6 Mrd. Euro aus dem Vorjahreszeitraum. Im bisherigen Jahresverlauf wurden hierzulande 602,4 Mio. Euro investiert (Vorjahr: 4 Mrd. Euro), davon 443,5 Mio. Euro von Gesellschaften mit Sitz in Deutschland und 158,9 Mio. Euro mit Sitz im Ausland. Alle Marktsegmente mussten Verluste hinnehmen: Venture Capital halbierte sich annähernd auf 255 Mio. Euro, Wachstumsfinanzierungen sanken von 615 Mio. auf 127 Mio. Euro und Buy-out-Investitionen von 2,7 Mrd. Euro auf 155 Mio. Euro. Die drei populärsten Branchen waren Chemie/Werkstoffe (113,83 Mio. Euro für 84 Unternehmen), Life Sciences (95,34 Mio. Euro, 95 Unternehmen) und Transportwesen (82,05 Mio. Euro, 22 Unternehmen).

Europäische Branche schrumpft

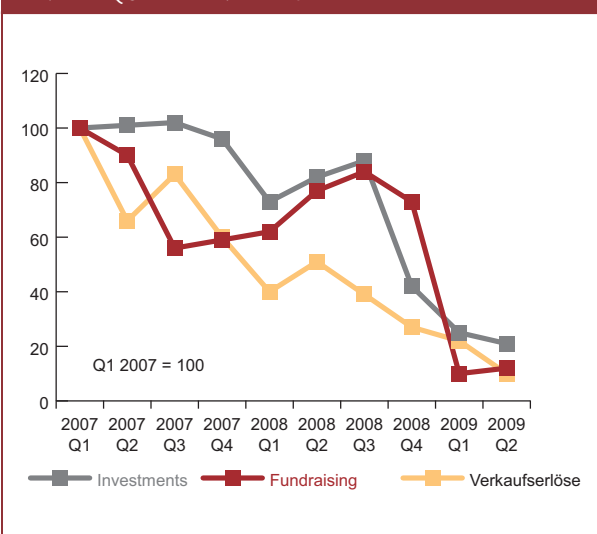
Im Jahr 2008 investierte die europäische Private Equity-Branche 54 Mrd. Euro, wie der europäische Branchenverband EVCA meldete. Das bedeutet einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 27%. Dabei lag das vierte Quartal gut die Hälfte unter dem Durchschnittswert der ersten drei Quartale. Im ersten Halbjahr 2009 setzte sich der Abstieg fort – das Ende Juni investierte Kapital lag rund 50% unter dem Wert zum Jahreswechsel. Einen kontinuierlichen Rückgang verzeichneten auch die Exitertlöse, die vier Quartale in Folge abnahmen. Der Schrumpfungsprozess der europäischen VC- und PE-Szene hat bislang keine nennenswerten Opfer unter den Finanzinvestoren gefordert, allerdings stellen sich einige Akteure neu auf. Prominentestes Beispiel: Europas größter Investor 3i hat sich komplett aus der frühen Phase zurückgezogen und fokussiert sich auf Wachstumskapital und Buyouts (mehr zu 3i in dieser Ausgabe auf S. 44-45).

VC- UND PE-INVESTITIONEN 2009 (MARKTSTATISTIK)

Land	Summe in Mio. Euro	Zahl Unternehmen
1. Bayern	157,59	121
2. Baden-Württemberg	123,58	88
3. NRW	99,49	51
⋮		
14. Bremen	1,65	3
15. Brandenburg	0,58	4
16. Saarland	0,45	2
Phase	Summe in Mio. Euro	Zahl Unternehmen
Seed	21,75	109
Start-up	119,03	182
Later Stage Venture Capital	113,81	147
Growth	126,87	73
Turnaround	40,19	16
Replacement Capital	26,22	10
Buyouts	154,52	37

Quelle: BVK

ENTWICKLUNG DER EUROPÄISCHEN PRIVATE EQUITY-AKTIVITÄTEN



Quelle: EVCA, basierend auf PEREP_Analytics

Bay Area schlägt Europa

Im direkten Vergleich zu Europa schlägt sich die Venture Capital-Szene in den USA besser: Die Bay Area in San Francisco, zu der auch das legendäre Silicon Valley gehört, zählte im zweiten Quartal 2009 mehr Deals als Europa insgesamt. Laut der Marktforschungsgesellschaft VentureSource sei das erstmals seit Beginn der vergleichenden Aufzeichnungen geschehen. Ursache dieser Deklassierung ist aber die schwache Position der Europäer, denn 180 Deals mit einem Volumen von 1,83 Mrd. USD stehen auch in der Bay Area für den zweitniedrigsten Wert seit dem dritten Quartal 2003. Über alle Marktsegmente hinweg meldet VentureSource im ersten Halbjahr in den USA 1.078 Finanzierungsrunden mit einem Wert von 9,3 Mrd. USD. Die populärsten Sektoren sind IT und Healthcare, die jeweils knapp über 3,6 Mrd. USD auf sich ziehen. Die regelmäßige Erhebung „MoneyTree“ von PricewaterhouseCoopers und dem US-Branchenverband NVCA (National Venture Capital Association) hat im ersten Halbjahr 2009 dagegen 1.215 Deals gezählt, die zusammen rund 6,9 Mrd. USD schwer sind.

Fazit:

Weltweit leiden die Finanzinvestoren unter dem derzeitigen Umfeld – sehr viele scheinen sich gar in einer Schockstarre bzw. Akinese zu befinden. Als Hemmschuh besonders bei der Finanzierung großer Buyout-Deals wirkt die Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe. Auch im Venture Capital-Segment zeigen sich die meisten Kapitalgeber zurückhaltend. Das Neugeschäft ist in den Hintergrund gerückt, der Fokus liegt auf der Zukunftssicherung bestehender Beteiligungen. Für das zweite Halbjahr 2009 zeigen sich erste Marktteilnehmer aber bereits vorsichtig optimistisch. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Gefahren und Chancen durch geistiges Eigentum

170 Teilnehmer beim ersten IP-Symposium

In München liegt die Anlaufstelle für Anhänger des geistigen Eigentums: In der bayerischen Metropole haben sowohl das Deutsche als auch das Europäische Patentamt (EPA) ihren Sitz. Mit etwas Glück wird sich demnächst eine weitere Institution etablieren – das IP-Symposium des Munich Network. Schon zur ersten Auflage Anfang Juli kamen rund 170 Teilnehmer, eine zweite Runde ist laut Geschäftsführer Curt Winnen bereits geplant.

Früher Schutzrecht, heute Einkommensquelle

In seinem spannenden Eröffnungsvortrag skizzierte Oswald Schröder vom Europäischen Patentamt Zukunftsszenarien des geistigen Eigentums: Patente könnten zu einer Blockade von Innovationen führen, gesellschaftlicher Druck könne das Patentrecht aber auch erodieren lassen.



Beim ersten IP-Symposium des Munich Network waren die Teilnehmer zugleich Zuhörer und Akteure.

Ebenfalls einen Blick in die Zukunft wagte Prof. Dr. Alexander Wurzer vom Steinbeis-Transfer-Institut: „Wenn asiatische Unternehmen ihre Patente in Europa systematisch gegen hiesige Arbeitgeber durchsetzen, wird ein Aufschrei durch die Presse gehen.“ Kevin Rhodes von 3M betonte den Wandel von geistigem Eigentum. Erst wurden Schutzrechte zur Kontrolle ausgeübt, dann dienten sie der Einflussnahme und heute als Einkommensquelle.

Vorträge und Workshops

Warnende Hinweise kamen von Dr. Sabine Rojahn (Taylor Wessing). Sie sprach über die aktuelle Entwicklung bei Patent-Portfolios und verdeutlichte die Gefahren von „Patentrollen“ und „alten“ Patenten, die neue Technologien blockieren können. Prof. Dietmar Harhoff (LMU) beleuchtete die Chancen, etwa wenn Patente Forschung finanzieren oder sie Venture Capitalisten als Investitionssignal dienen. Nach der Mittagspause wurden die Teilnehmer dann in drei parallelen Arbeitsgruppen selbst aktiv. Mit dieser Mischung aus Workshops und vielseitigen Vorträgen von Wirtschaftswissenschaftlern, Forschern, Unternehmern und Beratern traf das Munich Network den Geschmack der Teilnehmer: Das zeigten die vielen zufriedenen Gesichter am Ende des Tages. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Anzeige

INVESTFORUM

SACHSEN-ANHALT

08. & 09. September 2009 Halle (Saale)

INNOVATION TRIFFT INVESTOR

www.investforum.de

Veranstalter:



Premiumpartner:



Gefördert durch:



Das INVESTFORUM Sachsen-Anhalt wird durch das Ministerium für Wirtschaft und Arbeit mit Mitteln des Landes Sachsen-Anhalt gefördert.

„Mit unserem Konzept haben wir den Weltmarkt revolutioniert“

Interview mit Rainer Schaller, Gründer und Geschäftsführer von McFit

Mitte der 90er-Jahre betrieb Rainer Schaller bei seinen Eltern am Dachboden ein illegales Fitnessstudio. Das war die eigentliche Geburtsstunde Deutschlands größter Fitnesskette. Denn wenige Jahre später baut der gelernte Lebensmittel-Einzelhandelskaufmann das Unternehmen McFit auf. Im Interview mit Georg von Stein beschreibt Schaller die Unterschiede der Fitnessmärkte in Europa, wie er fast von den Taliban gekidnappt worden wäre und die Zukunft der mittlerweile von ihm betriebenen Loveparade.

VC Magazin: Was zeichnet das Unternehmen McFit aus?

Schaller: Ich komme ursprünglich aus dem Lebensmittelhandel und hatte die Idee, das Aldi-Konzept auf den Fitnessbereich zu übertragen. Also habe ich vor zwölf Jahren das erste McFit-Studio in Würzburg eröffnet und das Unternehmen Schritt für Schritt aufgebaut. Mit unserem Konzept haben wir den Weltmarkt revolutioniert. Was uns ausmacht, ist die Konzentration auf das Wesentliche. Denn wir haben unsere Kunden befragt, warum sie ins Fitnessstudio gehen. Der erste Grund ist die Attraktivität – vor dem Thema Gesundheit. Folglich steht bei uns knallhart im Markenkern die Attraktivität, also das Einfach-Gut-Aussehen. Und was benötige ich im Fitnesscenter für das Einfach-Gut-Aussehen? Dazu reichen vor allem Geräte und eine kompetente Betreuung und Beratung. Es braucht keine Saunen, Kurse oder Schwimmbäder. Der geringe Mitgliedspreis ist eine logische Folge aus dem Konzept heraus.

VC Magazin: Wie groß ist der Markt für Fitness in Deutschland?

Schaller: Absolute Spitzenreiter unter den europäischen Ländern sind laut der IHRSA Spanien mit 16,6%, dann Schweden mit 14,7%, die Niederlande mit 14,6% sowie Großbritannien und Norwegen mit jeweils 11,9%. Deutschland liegt mit 7,2% im unteren Mittelfeld. In vielen Ländern könnten dabei Fitnessangebote für ältere Menschen ein Wachstumsfaktor sein. In Deutschland trainieren laut einer Deloitte-Studie erst ca. sechs Millionen Menschen in einem Fitnessstudio. Wir können hier also noch einige Filialen aufmachen.

VC Magazin: Wie drückt sich der Markt in Umsatzzahlen aus?

Schaller: Experten sprechen beim Fitness- und Gesundheitsmarkt von Milliarden – Physiotherapeuten und

Apotheken sind da allerdings mit eingerechnet. Unser Umsatz wird dieses Jahr 120 Mio. Euro überschreiten, bei derzeit etwa 800.000 Mitgliedern.

VC Magazin: Wie stark wächst McFit bis 2012?

Schaller: Mit unserem Konzept können wir nicht nur in ungesättigten Fitnessmärkten wie Deutschland, sondern auch in einem Verdrängungswettbewerb wie Spanien bestehen. Wir werden dieses Jahr 30 neue Filialen in Deutschland eröffnen, sind dann bei ca. 120 Filialen. Nächs-



Rainer Schaller: „Wir machen eigentlich seit Beginn unsere Finanzierung komplett über die örtliche Sparkasse und die Castell-Bank.“

tes Jahr möchten wir weitere 20 aufmachen. In Wien haben wir die ersten drei Filialen eröffnet, auf Mallorca die erste Filiale in Spanien, im Januar folgen weitere in Madrid. Wir schauen auch mit einem Auge rüber in den Osten z. B. nach Polen. Aber da muss man sich natürlich sehr tief in die ganzen Vorschriften einarbeiten.

VC Magazin: Wie treiben Sie das Geschäftskonzept von McFit voran?

Schaller: Durch die Betreuung. Sie wird sich komplett ändern. Heutzutage informieren sich die jungen Leute nicht beim Trainer, sondern im Internet. Deshalb programmieren wir unsere eigene neue Fitness-Community. So können Mitglieder ihre Profile erstellen und ihr Training elektronisch in einem Logbuch verwalten. Unsere berühmtesten Testimonials, die Klitschko-Brüder, werden ihr Wissen dort zur Verfügung stellen, und unsere ganze Fitness-Community kann mitdiskutieren. Der Trainer

hingegen wird vor allem dazu da sein, um im Studio die richtige Ausführung der Übungen zu kontrollieren.

VC Magazin: Wie finanzieren Sie den Aufbau von McFit?

Schaller: Wir machen eigentlich seit Beginn unsere Finanzierung komplett über die örtliche Sparkasse und die Castell-Bank. Wir hatten mal einen kurzen Ausflug mit der Bayerischen Landesbank. Das war aber weniger von Erfolg gekrönt.

VC Magazin: Warum?

Schaller: Banker sitzen da in ihrem Raum, jagen unser Geschäftsmodell durch irgendwelche Raster, verstehen aber das Konzept nicht. Das Ergebnis war, dass wir irgendwelche Finanzierungen unternehmen und dann an die Börse gehen sollten. Die Verantwortlichen der Landesbank wollten auch bei der Strategie mitsprechen und uns vorgeben, wie viele Filialen wir eröffnen dürfen. Nach einem Jahr Engagement mit ihnen waren uns die Auflagen zu hoch. Es gibt auch immer wieder Private Equity-Häuser, die wegen einer Beteiligung anklopfen, aber wir gehen darauf nicht ein.

VC Magazin: Wollen Sie McFit auch über Merger oder Unternehmenskäufe vergrößern?

Schaller: Wir haben vor zwei Jahren den Mitbewerber Fit 24 übernommen. Das waren zehn Filialen inklusive der Markenrechte. Fit 24 war in unserem Marktsegment die Nr. 2. Diese Kette war zwar relativ klein, aber aus strategischer Sicht bestand die Gefahr, dass Fit 24 doch einmal größer wird. Das haben wir bisher aber nur gemacht, wenn ein Unternehmen wirklich ein Plagiat von uns und die Mitgliederstruktur sehr ähnlich war. Außerdem haben wir auch mal die Räumlichkeiten von Einzelunternehmen übernommen. Wir möchten mit eigenen Standorten wachsen und planen weniger mit Übernahmen.

VC Magazin: Wie könnten Fitnesscenter und Krankenkassen im Sinne der Gesundheit zusammenarbeiten?

Schaller: In jedem unserer Studios finden Sie drei Terminals mit Internetverbindung. Da liegt ihr Trainingsplan, der über eine Computersoftware erstellt wird. Wir machen eine komplette Anamnese: Wenn Sie heute sagen, Sie haben einen vorderen Kreuzbandriss, rechnet die Software sofort aus, welche Bewegungen raus und welche rein müssen. Das ist ein Novum in der Branche: Sie können jede Trainingseinheit hier verwalten und z.B. von der Rücken- über die Bein- bis zur Stütz Muskulatur ihre Fortschritte sehen. Mit dem Know-how der Krankenkassen gepaart könnten die Menschen durch das System stärker präventiv trainieren und Verletzungen verhindern.

VC Magazin: In ihrer Freizeit reisen Sie mit einem VW-Bus um die Welt. Was erleben Sie da?

Schaller: Ich bin z.B. von Nepal nach Tibet bis Laos in Kambodscha gefahren. In Pakistan sind wir von Taliban zwischen Dalbandin und Quetta 15 km verfolgt worden, wo einige Wochen zuvor ein Franzose entführt worden



Wladimir Klitschko und Rainer Schaller in der Arena des FC Schalke 04

war. Zum Glück war unser VW-Bus schneller als der Pickup der Taliban. Mir und meinem Reisepartner war in dem Moment nicht bewusst, dass die Taliban uns vielleicht hätten kidnappen können oder gar unser Leben auf dem Spiel stand – wir waren nur auf die Flucht konzentriert.

VC Magazin: Wie führen Sie Ihr Unternehmen auf den Reisen von der Ferne aus?

Schaller: Einmal am Tag halte ich über E-Mail den Kontakt und setze mich dafür ca. eine halbe Stunde bis Stunde vor einen Internet-Rechner. Schließlich habe ich gute Leute, die besser sind als ich. Meine Stärke ist, ein gutes Team zu führen.

VC Magazin: Sie sind auch der Veranstalter der Loveparade. Wie geht es da weiter?

Schaller: In Berlin hatten wir von politischer Seite keine Planungssicherheit bekommen. Das konnte also nicht mehr funktionieren. Wir hatten die Loveparade dann europaweit ausgeschrieben und im Ruhrgebiet den idealen Partner gefunden. 1,6 Mio. Menschen auf der Loveparade letztes Jahr in Dortmund, nächstes Jahr Duisburg, dann Gelsenkirchen. Die Loveparade ist einfach der elektronische Feiertag der Raver weltweit. Meine Vorstellung wäre, die Loveparade auch einmal auf dem Platz des himmlischen Friedens in Peking zu veranstalten.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

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

Zum Gesprächspartner

Rainer Schaller ist Geschäftsführer der McFit GmbH und der Loveparade Berlin GmbH. 1997 eröffnete Schaller in Würzburg sein erstes Fitnessstudio unter dem Namen „McFit“. Vom Ein-Mann-Betrieb entwickelte sich das Unternehmen zum Spitzenreiter der deutschen Fitnessstudiobranche mit heute 800.000 Mitgliedern. 2006 ließ Schaller die Loveparade nach drei Jahren Pause in Berlin wieder aufleben. Seit 2007 findet sie im Ruhrgebiet statt, wo 2008 in Dortmund 1,6 Mio. Menschen für einen Besucherrekord sorgten.

Der Tiger am Nil fährt seine Krallen aus

Konsequente Reformen sorgen für Wachstumsschub in Ägypten

Anfang Juli lud die General Authority for Investment (GAFI) ein international bunt gemischtes Pressepublikum ein, um das Land Ägypten – die offizielle Bezeichnung lautet Arabische Republik Ägypten – zu präsentieren. Den insgesamt 18 Medienvertretern aus überwiegend europäischen Ländern und China sollten dabei besonders der Finanzsektor vorgestellt und die Ergebnisse der vorhergehenden Reformen näher erläutert werden. Neben Mediengrößen wie Reuters, Bloomberg, CNBC, China Daily und The Observer hatte auch das VentureCapital Magazin einen Redakteur entsandt, um sich vor Ort einen Einblick in das nordafrikanische Land zu verschaffen.

Historische Entwicklung

Bis zum Friedensvertrag mit Israel im Jahr 1979 war Ägypten mehrmals der Austragungsort von internationalen Konflikten und Kriegen. Das Land verbindet die arabische Welt mit dem afrikanischen Kontinent und bietet für die Seefahrt durch den Sueskanal eine schnelle Handelsroute zwischen Asien und Europa. Durch dessen Bau wurde Ägypten schon damals an den Rand eines Staatsbankrotts geführt und zum Protektorat Englands erklärt. Neben der geografischen Lage besitzt das Land durch das fruchtbare Nildelta reichlich Ackerfläche, um die Region zu ernähren. Wichtigste Exportgüter sind Zuckerrohr (weltweit größter Produzent), Baumwolle und Getreide sowie Rohstoffe wie Öl, Erdgas und Gold. Neben der Landwirtschaft und den fossilen Brennstoffen – beide erwirtschaften jeweils 14% vom BIP – trägt die Industrie 16% zur Wirtschaftsleistung bei. In den letzten Jahren hat sich

besonders der Tourismus entwickelt, der zwar im Fiskaljahr¹ 2007/2008 nur 4% zum BIP beitrug, jedoch mit Wachstumsraten von 24% zu einem zukünftigen Standbein werden kann.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stimmen

Durch die anhaltenden Reformen seit Mitte der 80er-Jahre ist Ägypten zu einem bevorzugten Investitionsziel für



Dr. Youssef Boutros-Ghali,
Finanzminister

ausländische Kapitalgeber in der MENA-Region geworden². Dr. Youssef Boutros-Ghali, derzeit Finanzminister und Antreiber der Reformbewegung seit 1985, ist besonders stolz auf die Fortschritte, die das Land in den letzten Jahren gemacht hat. Unter seiner Federführung wurde das veraltete Einkommensteuergesetz aus dem Jahre 1937 komplett überarbeitet, wodurch der Spitzensteuersatz für Unternehmen (47%) und Privatpersonen (32%) auf 20% beschränkt wurde. Daneben vereinfachte Ägypten die ausufernden Zoll- und Einfuhrbestimmungen und halbierte den durchschnittlichen Zollsatz auf 6,9%. Aber nicht nur fiskalische Anreize locken ausländische Investoren (siehe Abbildung „Volkswirtschaftliche Entwicklung“). Das Land bietet eine Reihe von

Sonderzonen an, die namhafte Firmen wie Microsoft, Siemens, BMW etc. nutzen, um ihre Präsenz in der Region zu stärken. Ebenso wurden bilaterale Handelsabkommen geknüpft, und besonders China hat sich in den letzten Jahren verstärkt als Kapitalgeber (Sprung von Platz 23 auf 12 bei den ausländischen Direktinvestitionen) in Ägypten hervorgetan.



Die ägyptische Börse in Kairo

ÄGYPTEN – FAKTEN:

Fläche:	1,01 Mio. km ² (Deutschland: 357.104 km ²)
Einwohner:	83,1 Mio (2009)
Bevölkerungswachstum:	1,9% pro Jahr
Hauptstadt:	Kairo (ca. 18 Mio. Einwohner)
Amtssprachen:	Arabisch, Englisch
Religion:	90% Muslime, 9,8% Christen, 0,2% Sonstige
Staatsform:	Präsidentialrepublik
BIP 2007/2008:	896,5 Mrd. EGP (= 157,1 Mrd. USD)
BIP pro Kopf 07/08:	1.890 USD (Deutschland 2008: 44.660 USD)
Inflation 07/08:	11,7%
Arbeitslosigkeit 07/08:	8,4%
Staatsausgaben am BIP:	31,9%
Staatsdefizit am BIP:	6,8%
Außenhandelsdefizit:	8,5 Mrd. USD
Handelspartner:	EU (34%), USA (23%), Asien (18%), Afrika, Australien & Russland (14%), Arabische Staaten (11%)

Quelle: eigene Recherche

¹ Das Fiskaljahr in Ägypten beginnt am 1. Juli.

² MENA = Middle East and North Africa

Dass Reformen auch negative Aspekte haben, verschwieg Minister Dr. Boutros-Ghali nicht: Seit drei Jahren ist es möglich, zum Kauf eines PKW einen Kredit aufzunehmen, was dazu führte, dass das Verkehrsaufkommen in der ägyptischen Hauptstadt drastisch angestiegen ist.

Weniger Bürokratie – Mehr Überblick

Dr. Mahmoud Mohieldin, zuständiger Minister für Investitionen (GAFI) und offizieller Organisator der Pressereise, zeigte die wesentlichen Eckpunkte der letzten Reformen auf. Dabei wurde das gesamte Finanzsystem des Landes auf Herz und Nieren überprüft und grundlegend überarbeitet. Während früher Banken und Finanzinstitute an bis zu fünf unterschiedliche Behörden berichten mussten, übernimmt dies nun eine Unterorganisation der GAFI namens „Egyptian Financial Service Authority“ (EFSA), die am 1. Juli 2009 offiziell ihre Arbeit unter der Leitung von Dr. Ziad Bahaa El-Din aufnahm. Das Ziel ist ein einheitliches, transparentes und vereinfachtes Reportwesen für die Finanzindustrie. Bei Missachtung der nationalen Gesetzgebung kann die EFSA neben Bußgeldern und Strafverfahren auch die Lizenz des jeweiligen Finanzinstitutes einziehen – und wird vor solchen drakonischen Maßnahmen nicht zurückschrecken, wie Dr. El-Din erläuterte. Die GAFI soll zudem fairen Wettbewerb garantieren und die gestarteten Privatisierungen der ehemaligen Staatsunternehmen (besonders Versicherungen und Banken) vorantreiben. Beispiel Versicherungen: Die vier größten Versicherungen des Landes (ehemalige Staatsunternehmen) kontrollierten vor kurzem noch 72% des Marktes. In nur drei Jahren ist dieser Anteil auf unter 50% gesunken. Entgegen allen Erwartungen ist der Gewinn im gesamten Sektor zeitgleich um 28% gestiegen. Dr. Mohieldin betonte, dass die Reformen schon vor der Finanzkrise implementiert waren und Ägypten somit, im Gegensatz zu vielen westlichen Ländern, von der Finanzkrise kaum betroffen sei. Für das Fiskaljahr 2008/2009 wird immer noch mit einem positiven Wachstum von 4,6% gerechnet (vor der Finanzkrise waren es 7,2%).



Dr. Mahmoud Mohieldin,
Minister für Investitionen

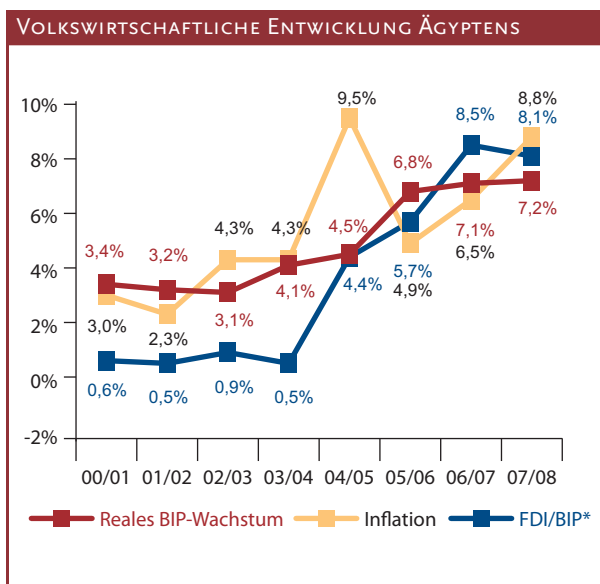
Mit moderner IT die Bürokratie und Schattenwirtschaft besiegen

Damit dieses Wachstum wieder erreicht wird, braucht es eine effiziente Organisation und Kommunikation der Regierungsstellen untereinander. Für diese Aufgabe ist das Ministerium für „Administrative Development“ zuständig. Der junge Minister, Dr. Ahmed Darwish ist sich bewusst, dass Bestechung und Schattenwirtschaft (über 30% vom BIP!) sehr ernst zu nehmende Probleme in seinem Land sind. Um diese effizient zu bekämpfen, setzen er und seine Beamten auf modernste IT-Strukturen. Stolz war er auch auf die neue Datenbank zur Landverwaltung. Die Erarbeitung dieses „elektronischen Grundbuches“

nahm zwar mehrere Jahre in Anspruch, dafür gibt es jetzt geregelte Eigentumsverhältnisse für Einheimische und ausländische Investoren. Früher waren gerade mal 20% der Grundstücke einem Eigentümer zurechenbar. Daneben erfasste die Behörde alle Wirtschaftsteilnehmer des Landes in einer Datenbank und vergab jedem eine neue nationale Identifikationsnummer, welche anstelle von Steuer-, Gewerbe-, Umsatzsteuer-ID, Exportlizenznummer etc. zum Einsatz kommt und damit die Verwaltung erheblich vereinfacht.

Börse in Kairo und der private Sektor

Auch die Börse in Kairo hat ihre Hausaufgaben gemacht und Altlasten über Bord geworfen. Waren vor sieben Jahren noch knapp 1.300 börsennotierte Unternehmen zum Handel zugelassen, so sind es jetzt gerade noch 330. Alle Unternehmen mit einem Free Float von weniger als 5% oder einer Marktkapitalisierung von unter 20 Mio. EGP wurden rigoros vom Handel ausgeschlossen. Daneben führte Ägypten als erstes arabisches Land einen Marktplatz (NILEX) für Mid und Small Cap-Unternehmen an der



* FDI: ausländische Direktinvestitionen; BIP: Bruttoinlandsprodukt
Quelle: Ministry of Investment

Börse ein. Diese und weitere Maßnahmen halfen dabei, den Handelsumsatz um den Faktor acht zu erhöhen. Als nächstes Etappenziel soll ein Derivate-Handelsplatz entstehen, dessen Start für das Jahr 2011 vorgesehen ist.

Fazit:

Die selbst gesteckten Ziele des Landes sind groß, erscheinen aber vor dem Hintergrund der schon erzielten Erfolge und der ungebrochenen Ambition der Ägypter durchaus erreichbar. Dem Besucher wird deutlich, dass die Führungskräfte des Landes eine gemeinsame Vision haben, an deren Umsetzung mit Nachdruck gearbeitet wird. ■

Thilo Schmidt
redaktion@vc-magazin.de

Dr. Doris Agneter

Teil 34 der Serie: Köpfe der deutschsprachigen Private Equity-Szene

In der österreichischen und europäischen Private Equity-Szene ist sie als professionelle, zuverlässige und sehr angenehme Netzwerkpartnerin bekannt – und als eine von wenigen Frauen, die innerhalb der deutschsprachigen Private Equity-Szene eine Führungsposition bekleiden. Neben ihrem Engagement als Geschäftsführerin der niederösterreichischen Tecnet Capital GmbH sitzt Dr. Doris Agneter seit Juli dieses Jahres auch dem Vorstand der Austrian Venture Capital and Private Equity Organisation (AVCO) vor.



Von der Pike auf gelernt

Dr. Doris Agneter ist mit der österreichischen Private Equity-Szene bereits seit deren Geburtsstunde eng verbunden. Als Anfang der 90er-Jahre die ersten Fonds in Österreich entstanden, war die gebürtige Wienerin bei der Finanzierungsgarantiegesellschaft (FGG), die heute zur staatlichen Förderbank AWS gehört, beschäftigt. „Das war mein Einstiegsjob. Dort habe ich das Unternehmensfinanzierungsgeschäft von der Pike auf gelernt“, sagt die promovierte Planungs- und Wirtschaftsmathematikerin, die das Beteiligungsgeschäft seither aus zahlreichen Blickwinkeln kennengelernt hat.

Finanzierungsgarantiegesellschaft, Dachfonds

Noch während der Karenzzeit erarbeitete sie auf ausdrücklichen Wunsch des damaligen FGG-Leiters neue Garantieprodukte für die sich im Entstehen befindende österreichische Private Equity-Industrie. Mit den Garantien hat sie über Jahre hinweg einen tiefen Einblick in die Venture Capital-Szene gewonnen. Im Jahr 2002 erhielt sie das Angebot von der RZB-Gruppe, als Vorstand der RZB Private Equity AG deren bestehende Private Equity-Aktivitäten in einen Fonds zu überführen und damit Transparenz zu schaffen. „Das war eine spannende Zeit mit vielen Herausforderungen“, erinnert sich Agneter an die Umstrukturierungs- und Aufbauarbeiten in den Jahren 2002 bis 2005, in denen sie sich als Dachfondsmanagerin verstärkt mit makroökonomischen Strukturen und Fondsvehikeln befasste. Den zuvor stets gepflegten direkten Draht zu den Unternehmern vermisste sie jedoch schmerzlich.

Selbstvertrauen und Schwung

So kam es, dass sie das Angebot des Landes Niederösterreich, mit einem innovativen Fonds nicht unter Förder-, sondern unter institutionellen Gesichtspunkten in junge Unternehmen zu investieren, gerne annahm. 2005 startete

sie als Geschäftsführerin der in St. Pölten beheimateten Tecnet Capital GmbH und mit der Umstrukturierung der Gesellschaft in einen Frühphasenfonds. Sechs Beteiligungen sind Doris Agneter und ihr Team seither eingegangen, ein Exit wurde vollzogen. „Auch wenn Banken und Fördermittelgeber zurückhaltend sind, wir haben nach wie vor einen guten Dealflow und investieren aktiv in Unternehmen der Frühphase“, erklärt Agneter. Nachdem die österreichische Frühphaseninvestorenlandschaft ähnlich der deutschen derzeit eher zurückhaltend ist und sich der Portfoliopflege verschrieben hat, mangelt es jedoch an Finanzierungspartnern. „Als AVCO-Vorsitzende sehe ich es von daher auch als ein Ziel, das Selbstvertrauen der österreichischen Private Equity-Szene in der aktuell schwierigen Zeit zu bewahren und den Schwung nicht zu verlieren“, bekennt Agneter, die sich aktuell über mangelnde Beschäftigung nicht beschweren kann.

Neben dem Tecnet-Portfolio und den AVCO-Aktivitäten managt Doris Agneter privat eine Familie mit zwei Töchtern im betreuungsintensiven Alter von 13 und 15 Jahren. In der wenigen verbleibenden Freizeit genießt sie Theater- und Konzertbesuche und nimmt gerne ein gutes Buch zur Hand. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

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



**FRANKFURT
EURO FINANCE WEEK**
16.-20. NOVEMBER 2009
www.eurofinanceweek.com

Hauptmedienpartner

Frankfurter Allgemeine
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Medienpartner

VentureCapital
Magazin

Finanz- und wirtschaftspolitische Konzepte für den Standort Deutschland



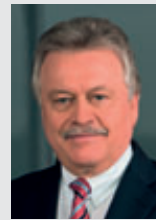
Dr. Josef Ackermann
Vorsitzender des Vorstands
und des Group Executive
Committee, Deutsche Bank AG,
Frankfurt a. M.



Martin Blessing
Vorsitzender des Vorstands,
Commerzbank AG,
Frankfurt a. M.



Christian Brand
Präsident, Bundesverband
Öffentlicher Banken
Deutschlands e. V. (VÖB),
Berlin



Hans-Dieter Brenner
Vorsitzender des Vorstands,
Helaba - Landesbank Hessen-
Thüringen, Frankfurt a.M.



**Prof. Dr. Dr. h. c. mult.
Wolfgang Franz**
Vorsitzender des
Sachverständigenrates zur
Begutachtung der gesamt-
wirtschaftlichen Entwicklung,
Wiesbaden



Uwe Fröhlich
Präsident, Bundesverband
der Deutschen Volks-
banken und Raiffeisen-
banken e.V. (BVR), Berlin



Prof. Dr. Michael Junker
Geschäftsführer,
Accenture, Düsseldorf



Wolfgang Kirsch
Vorsitzender des Vorstands,
DZ BANK AG, Frankfurt a. M.



Roland Koch
Ministerpräsident
des Landes Hessen,
Wiesbaden



Prof. Dr. Thomas A. Lange
Sprecher des Vorstands,
NATIONAL-BANK AG, Essen



Dr. Axel Nawrath
Mitglied des Vorstands,
Staatssekretär a.D.,
KfW Bankengruppe,
Frankfurt a. M.



Andreas Schmitz
Präsident,
Bundesverband
deutscher Banken e.V.,
Berlin



Michael Schneider
Vorsitzender des Vorstands,
LfA Förderbank Bayern,
München



Dr. Hans-Jürgen Urban
Geschäftsführendes
Vorstandsmitglied, IG Metall,
Frankfurt a. M.



Prof. Dr. Axel A. Weber
Präsident,
Deutsche Bundesbank,
Frankfurt a. M.



Stefan Weber
Vorsitzender des Vorstands,
Sächsische Aufbaubank
– Förderbank –, Dresden



Frank-Jürgen Weise
Vorsitzender des Vorstands,
Bundesagentur für Arbeit,
Nürnberg



**Dr. Karl-Theodor
zu Guttenberg**
Bundesminister für
Wirtschaft und Technologie,
Berlin

Sponsoren

accenture
High performance. Delivered.

DZ BANK
Zusammen geht mehr.

Helaba
Landesbank
Hessen-Thüringen

L-BANK
Staatsbank für Baden-Württemberg

NATIONAL-BANK

vwdgroup:

Internationaler Medienpartner

International Herald Tribune
THE GLOBAL EDITION OF THE NEW YORK TIMES

TV-Partner Europa

CNBC

**Bloomberg
TELEVISION**

TV-Partner Deutschland

n-tv
DER NACHRICHTSENDER

Institutioneller Partner

**Bundesagentur
für Arbeit**

Versicherung für Fondsinvestoren

Zum Autor



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

Die gute Nachricht ist, dass sich die Venture Capitalisten von der Frühphase nicht abgewendet haben. Die eher Öffentlichen schultern überwiegend die Seedphase, und die Privaten, freilich flankiert von öffentlichen Co-Investoren, investieren in die Start-up-Phase. Die Kette ist noch intakt. Anschlussfinanzierungen finden statt, selbst wenn die Unternehmensbewertungen gegenüber dem Vorjahr um 30% gesunken sind. Die schlechte Nachricht ist, dass die Venture Capitalisten ihr Pulver verschießen und kaum Chancen haben, nachzuladen. Das Fundraising ist im 4. Quartal 2008 völlig zum Erliegen gekommen und hat sich 2009 nicht er-

holt. Wir werden somit in Zukunft Engpässe zu erwarten haben, wenn nicht Venture Capitalisten wieder Geld einsammeln können. Die meisten Fonds gehen leer aus oder starten ihr Fundraising vorsichtshalber erst gar nicht. Wir brauchen dringend eine Initiative, die den Venture Capitalisten hilft, Geld in ihre Fonds zu bekommen. Die Franzosen machen es vor: Sie haben steuerliche Sonderabschreibungsmöglichkeiten für Fondszeichner implementiert. Da das Finanzministerium Sorge vor Missbrauch hat, wäre alternativ eine Versicherung für Fondsinvestoren, die in Early Stage-Fonds investieren, hilfreich. Dabei darf es nicht um eine Teilabsicherung von Unternehmensbeteiligungen gehen. Die hatten wir schon! Die Versicherung für Fondsinvestoren setzt auf einer anderen Ebene an und begrenzt den möglichen Verlust des Fondsinvestors am Ende der Fondslaufzeit. Im Gegenzug muss der Fondsinvestor im Fall, dass Überschüsse anfallen, einen anfänglich definierten Anteil seiner Überschüsse an den Versicherungsgeber abgeben. Auch die Venture Capital-Manager stellen gern einen Teil ihres Carries bereit, um eine Versicherung gegenzufinanzieren. Leider gibt es aktuell nur einen, der als Versicherer in Frage kommt: den Steuerzahler, der hier aber ein Risiko trägt, dem hohe Chancen auf Wohlstand sichernde Innovationen entgegenstehen: ein fürwahr gutes Geschäft! ■

Fondsportrait

Nano Global Investors AG & Co. Fund KG

Mit der Nano Global Investors AG hat ein neuer Anbieter einen Venture Capital-Fonds für Privatanleger aufgelegt. Bis zu 25 Mio. Euro sollen bis Ende 2010 eingeworben und in junge, innovative Nanotechnologie-Unternehmen in Europa, Asien und Amerika investiert werden.

First Time-Fund

Für die Auswahl der Beteiligungen ist ein Investitionsausschuss verantwortlich, der u. a. mit qualifizierten Wissenschaftlern besetzt ist. Über eine umfangreiche eigene unternehmerische Erfahrung bzw. Venture Capital-Historie verfügt das dreiköpfige Gremium jedoch nicht. Da es sich um den ersten Fonds des Emittenten handelt, können Anleger folglich auch nicht auf einen Track Record zurückgreifen, der ihnen die Investitionsentscheidung erleichtert.

Platzierungsrisiko

Angesichts des rasanten Marktwachstums, das Experten der Nanotechnologie prophezeien, ist die Fokussierung des Fonds viel versprechend. Inwieweit es dem Neuling gelingt, attraktive Investitionsgelegenheiten zu identifizieren und entsprechende Deals zum Abschluss zu bringen, bleibt jedoch abzuwarten. Mangels Platzierungsgarantie besteht zudem ein Risiko darin, dass die Gesellschaft bzw.

der von ihr beauftragte Vertrieb das Platzierungsziel verfehlt und der von Anlegern akquirierte Betrag nicht zum Aufbau eines diversifizierten Portfolios ausreicht.

Wettbewerbsfähige Kostenstruktur

Die anfänglichen Kosten (Vertrieb, Eigenkapitalvermittlung etc.) liegen mit 18,9% plus Agio von 5% etwas über dem Niveau des deutschen Marktführers (siehe nebenstehendes Fondsportrait). Positiv fallen hingegen die jährlichen Fixkosten auf, die mit rund 130.000 Euro bei Vollplatzierung nur 0,5% des Fondsvolumens entsprechen. Das wird dadurch erreicht, dass die Geschäftsführung ausschließlich erfolgsabhängig vergütet wird. Sie erhält nach Erreichen einer Mindestverzinsung auf IRR-Basis von 8% p. a. einen Anteil von 20% der Veräußerungsgewinne. ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

NANO GLOBAL INVESTORS AG & CO. FUND KG

• Minimum	5.000 Euro
• Zeichnungsschluss	voraussichtlich 31.12.2010
• Laufzeit	Liquidation ab 31.12.2015
• Investment-Thema	Venture Capital/Nanotechnologie
• Internet	www.nanoglobalinvestors.com

Venture Capital-Fonds mit niedriger Einstiegshürde

MIG GmbH & Co. Fonds 9 KG

Wer in Deutschland einen vier- bis fünfstelligen Eurobetrag über einen geschlossenen Fonds in aufstrebende Technologieunternehmen investieren möchte, kommt um die MIG Fonds nicht herum. Schließlich ist es bis heute keinem anderen Initiator gelungen, für ein direkt in Start-ups investierendes Retailvehikel nennenswerte Beträge einzuwerben. Seit Anfang 2009 befindet sich die MIG GmbH & Co. Fonds 9 KG (MIG 9) in der Platzierung. Das Konzept schließt an die Vorgänger an.

Beteiligungen in der DACH-Region

MIG 9 soll sich an kleinen und mittelgroßen, nicht börsennotierten Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz beteiligen. Das Zielvolumen beträgt zunächst 60 Mio. Euro, eine Anhebung auf bis zu 80 Mio. Euro ist möglich. Ende Juli befanden sich bereits vier Gesellschaften im Portfolio:

Firma	Branche	Anteil MIG 9
Ident Technology AG	Sensorische Systeme	12,50%
nfon AG	Telekommunikation	18,61%
OD-OS GmbH	Life Sciences: Augenheilkunde	7,50%
Protagen AG	Life Sciences: Proteinforschung	14,90%

In die nfon AG haben die MIG Fonds erstmalig investiert. An den übrigen drei Unternehmen sind bereits frühere MIG Fonds beteiligt, MIG 9 engagierte sich im Rahmen einer weiteren Finanzierungsrunde. Auch ansonsten baut man auf Bewährtes: Die von Cecil und Michael Motschmann (siehe auch Interview auf den S. 22-24) sowie Jürgen Kosch geführte MIG Verwaltungs AG übernimmt das Portfoliomanagement, die Alfred Wieder AG zeichnet für den Vertrieb verantwortlich.

Etablierter Fondsmanager

Anfang 2005 ging der erste MIG Fonds in die Platzierung. Seitdem ging es Schlag auf Schlag: In neun bisher aufge-

legte Fonds flossen Einzahlungen in Höhe von rund 200 Mio. Euro, über Ratensparpläne haben Anleger nochmals mehr als 200 Mio. Euro zugesagt. Ein erster erfolgreicher Exit, der Verkauf des Zahntechnikers etkon, bescherte den MIG 1-Investoren einen Rückfluss in Höhe von 46% ihrer Einlage. Weitere Beteiligungsverkäufe gab es bisher nicht. Bemerkenswert ist ein im Oktober 2008 geschlossenes Lizenzabkommen zwischen dem Impfstoffentwickler Affiris und GlaxoSmithKline, das Meilensteinzahlungen von bis zu 430 Mio. Euro vorsieht. An Affiris sind die MIG Fonds 1, 3, 4, 5 und 7 beteiligt.

Anfangskosten: 17% + Agio

Die anfänglichen Kosten (für Vertrieb, Eigenkapitalvermittlung etc.) betragen 16,96% plus Agio (bei Eintritt bis 30. September 2009 in Höhe von 4,5%, danach 5,5%). Die erwarteten jährlichen Gebühren liegen durchschnittlich bei 1,15% des Fondsvolumens. Hinzu kommt eine gewinnabhängige Vergütung von 17% für den Fondsmanager und 8% für den Vertrieb, jeweils nach Erreichen einer Mindestverzinsung (Hurdle Rate) von 10% p. a. und der einmaligen Erwirtschaftung eines Nebenkosten-Freibetrages von 20% des Festkapitals der Fondsgesellschaft. Die verbleibenden Gewinne auf Anlegerebene unterliegen der seit Jahresbeginn obligatorischen Abgeltungsteuer.

Fazit:

Die Finanzierung junger Unternehmen ist für Privatanleger kein preiswertes Geschäft: Börsennotierte Venture Capital-Gesellschaften produzieren jährliche Kosten von 4% und mehr (vgl. Titelstory auf den S. 14-19); MIG 9 liegt inkl. den über die Laufzeit verteilten Einmalkosten bei knapp 3% p. a. plus Gewinnbeteiligung – allerdings mit höherem Zahlungsmittelabfluss am Anfang der Laufzeit und ohne Börsenhandel, also geringer Handelbarkeit der Anteile. Wer an eine Überrendite von Venture Capital-Beteiligungen glaubt, die die Kosten rechtfertigt, sollte aus Aspekten der Risikostreuung eine gewisse Portfoliogröße anstreben. MIG 9 dürfte in Anbetracht der bisherigen Platzierungszahlen das für eine sinnvolle Diversifikation erforderliche Volumen erreichen. Zudem bescheinigen erfahrene Risikokapitalgeber (vgl. VC Magazin 5/09, S. 66) dem Fondsmanagement gute Arbeit.

andreas.uhde@vc-magazin.de

MIG GMBH & CO. FONDS 9 KG	
• Zielvolumen	60 Mio. Euro
• Minimum	5.000 Euro
• Laufzeit	unbegrenzt, Kündigung durch Anleger ab 31.12.2019 möglich
• Zeichnungsschluss	31.12.2010
• Investment-Thema	Venture Capital in der DACH-Region
• Anzahl Portfoliogesellschaften	ca. 10-15
• Internet	www.mig-fonds.de

Suche nach dem Antrieb der Zukunft

Stammtisch des Venture Capital Clubs München

Provokative oder informative Vorträge, manchmal auch beides gleichzeitig: Über die Jahre hat sich der Stammtisch des Venture Capital Clubs München als Veranstaltung etabliert, die zum Nachdenken und Diskutieren anregt. Ende Juli zog ein Professor der TU München die Anwesenden mit seinen Thesen über den Paradigmenwechsel bei Fahrzeugantrieben in den Bann.

Erst zwei Technologie-Pitches ...

Im Rahmen der Vortragsserie zu Technologietrends in verschiedenen Branchen lud der Venture Capital Club München am 22. Juli zum Stammtisch in das Kaufmanns Casino in München. Die rund 50 Gäste bekamen neben dem Essen zunächst zwei kurze Pitches serviert, mit denen die Unternehmen um eine Venture Capital-Finanzierung warben: Die Diabetes.online AG mit neuartigen Biosensor-Streifen zur Blutzuckerbestimmung und die Hipas GmbH mit flüssiggekühlten Hochlastwiderständen für Hybrid- und Brennstoffzellenfahrzeuge.

... dann eine Prognose zu Fahrzeugantrieben

Mit Spannung wurde der Vortrag von Prof. Dr. Karl Viktor Schaller über den Paradigmenwechsel bei den

Fahrzeugantrieben erwartet. Zum Einstieg zählte der Dozent für Fahrzeugtechnik an der Technischen Universität München und frühere Leiter des Bereichs Technik und Technologie bei MAN Nutzfahrzeuge alle gescheiterten Lösungsansätze bei Fahrzeugantrieben auf. Seine Prognose für die nächsten Jahre: Der Verbrennungsmotor und dessen Kraftstoffe haben noch ungenutztes Potenzial, weswegen dieses Doppel noch mindestens zwei Jahrzehnte am Markt bestehen bleibt. Elektroantriebe seien wegen der noch schlechten Speicher- und Leistungsfähigkeit von Batterien kurzfristig keine Lösung für den Massenmarkt – selbst mittelfristig seien sie nur für Kurz- und Mittelstreckennutzung tauglich. Hybridlösungen hält Schaller beim innerstädtischen Bus- und Verteilerverkehr ab 2025 für realistisch; im PKW-Bereich würden sie wegen der zu geringen Einsparmöglichkeiten noch länger brauchen. ■

Florian Schießl
redaktion@vc-magazin.de

Standpunkt Investor

Welche Vor- und Nachteile bieten börsennotierte Private Equity-Gesellschaften?

Listed Private Equity (LPE) oder eben börsennotierte Private Equity-Gesellschaften bieten eine Alternative zu Limited Partnerships. Charakteristisch für LPE sind sehr tiefe Transaktionskosten, Flexibilität beim Ein- und Ausstieg, laufende externe Preisbildung durch den Markt und hohe Transparenzanforderungen. Das Niveau von Corporate Governance und Transparenz hängt ab vom Börsensegment (z. B. Prime Standard oder SIX vs. Open Market) und den Standards für Rechnungslegung (z. B. IFRS vs. HGB). Investoren schätzen die bessere Planbarkeit der Cashflows und die unmittelbare Exposure in Private Equity nach dem Investment. Kleinere institutionelle Investoren und Privatanleger schätzen die tiefen Mindestinvestitionssummen.

Als Nachteil von LPE wird oft der Abschlag des Kurses zum inneren Wert aufgeführt. Aktuelle Diskonts von 30% bis zu 80% sind historisch hoch. Sind Limited Partnerships besser positioniert? Für einen Investor, der aussteigen

will, sicherlich nicht: Auf dem Sekundärmarkt sind die Diskonts aktuell zwischen 50% und 90%, je höher die noch zu leistenden Capital-calls, desto höher der Diskont. Ein Grund für die aktuelle Situation ist die Verunsicherung an den Kapitalmärkten. Einige Private Equity-Gesellschaften befinden sich aber in Schieflage aufgrund hoher Fremdkapitalbelastungen, hoher Overcommitments und zu hoher Akquisitionspreise für Buy-outs. Ist eine Private Equity-Gesellschaft jedoch solide finanziert und hat ein attraktives Portfolio, dann ist der Diskont eine vorübergehende Erscheinung und Chance. Das attraktive Preisniveau schreit nach dem Einstieg in diese Anlageklasse – aber selektiv! ■



PETER LETTER
CEO
EPS VALUE PLUS AG
WWW.EPSVALUEPLUS.CH

**Freier Eintritt
für
Unternehmer**

3. Mittelstandstag Berlin

5. Oktober 2009

Industrie- und Handelskammer zu Berlin
Ludwig Erhard Haus Berlin
Fasanenstraße 85 • 10623 Berlin

Die Themen (Auszug):

- Die Wirtschaftskrise und Ihre Auswirkungen
- Deutschland nach der Wahl
- Unternehmensfinanzierung

Die Referenten (Auszug):



Dr. Thilo Sarrazin
Deutsche Bundesbank



Dr. Eric Schweitzer
Industrie- und Handels-
kammer zu Berlin



Christof Struhk
Modulor GmbH



Peter Zetzsche
Frag Zapf GmbH

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

Mobilitätspartner



Medienpartner



Veranstalter



Mitveranstalter

C/M/S/ Hasche Sigle
Rechtsanwälte Steuerberater

COMMERZBANK

HypoVereinsbank
Corporate Banking

**Investitionsbank
Berlin**

Börsengeld für Technologiegründer

Teil 97: Gimv investiert paneuropäisch in Start-ups

Selbst Paketboten ziehen manchmal unverrichteter Dinge ab: Zu unscheinbar präsentiert sich die deutsche Dependence des börsennotierten paneuropäischen Investors Gimv. Hiesige Hightech-Gründer sollten sich aber nicht davon abschrecken lassen, dass die Gesellschaft unauffällig in einer Bürogemeinschaft residiert – der Deutschland-Statthalter für den Technologiebereich Dr. Hansjörg Sage kann direkt auf den großen Topf am Hauptsitz in Antwerpen zugreifen.

„Entdecken und formen“

Es sind zwei gegensätzliche Probleme, unter denen viele Venture Capital-Gesellschaften derzeit leiden: Die weitaus größere Gruppe verfügt über zu wenig Kapital, weil sich institutionelle Investoren zurückhalten. Die deutlich kleinere Gruppe leidet dagegen unter etwas, das man



Dr. Hansjörg Sage: „Augenblicklich sollte man lieber investieren.“

Luxusproblem nennen könnte – Kapital steht ausreichend bereit, aber die Anlageziele fehlen. „Wir finden wenige Deals, die es wert sind, dass man sie macht“, beschreibt Dr. Hansjörg Sage die Lage bei dem belgischstämmigen Venture Capital-Geber Gimv. In den ersten Jahren der 1980 gegründeten

Gesellschaft stand ausschließlich die Industrie im flämischen Teil Belgiens im Zentrum. „Das ist kein wachsender Markt, die Anzahl der Hightech-Start-ups ist dort beschränkt“, erklärt Sage. Also wurde der Fokus erst auf die Niederlande und Luxemburg erweitert, später auf

Frankreich und Deutschland. Um die Expansion nachhaltig zu gestalten, wurden Satellitenbüros in Den Haag (2000), Paris (2007) sowie München (2008) eröffnet. „Vorher wurden wir hauptsächlich als Co-Investor eingebunden. Jetzt können wir spannende Deals selbst entdecken und können sie auch formen“, erläutert Sage. Der Leiter und bislang einzige Mitarbeiter der deutschen Niederlassung scheint dafür bestens gerüstet: Branchenerfahrung sammelte er ab 2001 in führenden Positionen erst bei Lehman Brothers und dann bei 3i. Nach Kapital suchenden Gründern dürfte gefallen, dass er den hohen Kapitalstock der börsennotierten Beteiligungsgesellschaft im Rücken hat.



Trotz zentraler Lage in der Münchner Karlstraße gut versteckt: Gimv residiert in Deutschland in einer Bürogemeinschaft.

Die Börse gibt Freiheit

„Wir haben uns früh auf die derzeitige Krise eingestellt und eine starke Cash-Position aufgebaut, um jetzt investieren zu können“, beschreibt Sage die Finanzlage. Das sei Gimv damals zwar sehr negativ ausgelegt worden, da andere börsennotierte Gesellschaften Aktienrückkaufprogramme starteten oder Sonderdividenden auflegten. Jetzt aber würden Analysten dies als strategischen Weitblick bewerten, berichtet er mit einem Lachen. In der Börsennotierung kann Sage nur Vorteile erkennen: „Wir nehmen das Geld aus der eigenen Bilanz und müssen kein Fundraising

KURZPROFIL

• Typ:	VC- und PE-Gesellschaft
• Firma	Gimv
• Standorte:	Antwerpen, Den Haag, Paris, München
• Gründung:	1980
• Zahl der Investment-Professionals:	40
• Bisher investiertes Kapital:	1,6 Mrd. Euro (davon 323 Mio. für Technologie)
• Internet:	www.gimv.com



Von seinem Schreibtisch aus blickt Hansjörg Sage u. a. auf die Spitzen der Theatinerkirche.

durchführen. Es gibt weder Limited Partner, die ihren Verpflichtungen unter Umständen nicht nachkommen, noch Fondslaufzeiten, die unsere Strategie einschränken.“ Über den Daumen gepeilt stehen mehr als 350 Mio. Euro zur Verfügung, die frei über die Zielregionen Deutschland, Belgien, Frankreich und Niederlande verteilt werden können. Grobe Zielvorgaben bestehen allerdings für die Zahl der Unternehmen, die pro Jahr finanziert werden sollen – Ubidyne Mitte August war der erste Streich (siehe S. 65). Ein bis zwei Investments sollen es in diesem Jahr in Deutschland noch sein. Bei einem steht Sage kurz vor dem Abschluss. Hinsichtlich der Sektoren – Cleantech, Technologie und Life Sciences – herrscht allerdings wieder Freiheit. Die beiden erstgenannten Aspekte sieht und betreut der studierte Elektrotechniker Sage ganzheitlich, eingehende Anfragen für den dritten Bereich reicht er an die Kollegen im Westen weiter.

Internationale Zweiertteams

Hinsichtlich des gewählten Ansprachewegs ist Sage leidenschaftslos: per Post, via E-Mail oder über Netzwerke wie Xing – das sei gleichwertig. Günstig sei es immer, einen Fürsprecher aus Sages Netzwerk zu gewinnen. „Bei einer persönlichen Empfehlung ist die Aufmerksamkeit gleich viel höher als bei einer kalten Ansprache“, erläutert er. Ebenso freut er sich, wenn er statt eines 70-seitigen Businessplans lieber eine Präsentation geschickt bekommt. So könne er schneller das Wesentliche erkennen. Außerdem sollten Gründer auf die gewählte Sprache achten. „Natürlich können sie mir ihre Texte auf Deutsch schicken. Es ist aber vorteilhaft, das gleich auf Englisch zu machen“, sagt Sage. Denn auch wenn er abseits der Antwerpener Zentrale wie seine Kollegen in Den Haag und Paris als Einzelkämpfer agiert, läuft der Investmentprozess schnell im sechsköpfigen Partnerteam ab. Nachdem Sage die

Vorauswahl getroffen und ein spannendes Unternehmen identifiziert hat, bildet er mit einem der anderen Partner ein internationales Dealteam. Durchläuft das Unternehmen auch diese Phase erfolgreich, muss es sich dem Votum der gesamten Partnerschaft stellen.

„Zwischen 0,5 und 25 Mio. Euro“

Wie viel Zeit zwischen erster Anfrage und erster Überweisung verstreicht, hänge von den Unternehmen und der seitens Gimv gewünschten Due Diligence ab, meint Sage. Zwar könne man einen Deal in zwei Monaten durchziehen, realistisch seien aber vier Monate. Ein Patent oder gar nur ein schriftlich ausgearbeitetes Geschäftsmodell ist Gimv zu wenig für eine ernsthafte Begutachtung der Geschäftsidee. Die Gesellschaft erwartet einen Prototyp und erste Pilotkunden, die man zu ihren Erfahrungen befragen kann. „Diese Gespräche sind in der Due Diligence ganz wichtig, um den Unternehmenswert zu ermitteln. Nur so erfährt man wirklich, ob ein Kundennutzen besteht“, erklärt Sage. Je nach Segment stehen pro Unternehmen zwischen 0,5 und 25 Mio. Euro zur Verfügung. „Wir investieren wirklich vorwiegend in frühere Phasen. Im Internetsektor reicht weniger Kapital, bei Cleantech muss man halt auch mal eine Fertigung aufbauen“, erläutert Sage lakonisch diese Spanne. Wenn es dann zur Beteiligung kommt, strebt Gimv branchentypische Haltefristen zwischen drei und sieben Jahren an, auch wenn es keine festen Vorgaben gibt. So gehört der Softwarespezialist CoWare bereits seit 1997 zum Portfolio. Beim Exit bevorzugt Sage den strategischen Investor, der bar zahlt, weil dies die klarere Sache sei. „Im Falle eines IPO muss man immer Haltefristen beachten. Und meist sinkt der Kurs nach dem Börsengang“, begründet Sage seine Vorliebe. Aktuell besteht bei ihm aber kein Interesse an einer Veräußerung: „In zwei bis drei Jahren werden die Bewertungen besser sein. Augenblicklich sollte man lieber investieren.“

Fazit:

Sprachgewandte Gründer sind leicht im Vorteil, wenn sie Finanzierungsanfragen an das Münchner Büro des belgischstämmigen Investors Gimv schicken. Der hiesige Vertreter bevorzugt knackige Präsentationen statt langatmiger Businesspläne und bindet bei Interesse schnell seine englischsprachigen Kollegen im Ausland ein. Die Börsennotierung seiner Gesellschaft sieht er als wesentlichen Vorteil an: Wer kein Fundraising betreiben muss, kann sich auf seine Portfoliofirmen konzentrieren; dazu fallen in der Strategie limitierende Faktoren wie feste Fondslaufzeiten weg. In den kommenden Monaten wird es über das eine Investment hinaus, das sich gerade in der Endphase befindet, bis zu zwei weitere geben. Außerdem sucht Hansjörg Sage gerade personelle Unterstützung durch einen Associate. Falls es dann zu einem Umzug in ein größeres Büro kommt, sollten auch Paketboten den Weg finden. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

INVESTITIONSSCHWERPUNKTE

- Phase: Early bis Later Stage
- Branchenschwerpunkte: Cleantech, Technologie (IKT), Life Sciences
- Region: Europa, insbesondere Benelux, Frankreich, Deutschland
- Portfolio (Auswahl): Coreoptics (D), Greenpeak (NL), Novopolymers (B), Movea (F)

„Hohe Transparenz kann das Geschäft behindern“

Interview mit Bertram Köhler, Vorstand der DEWB AG

Deutschlands älteste Venture Capital-Gesellschaft besteht bereits seit 1821 – als Finanzierer junger Unternehmen allerdings erst seit 1997. In einem anderen Punkt ist die Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft (DEWB) ganz sicher einzigartig: Sie ist der einzige börsennotierte Early Stage-Investor in den neuen Bundesländern. Im Interview mit Torsten Paßmann, Redakteur des VentureCapital Magazins, spricht DEWB-Vorstand Bertram Köhler u. a. über das aktuelle Marktumfeld, die grundsätzlichen Vor- und Nachteile einer Börsennotierung für Anleger sowie für die Gesellschaft selbst.



Bertram Köhler

VC Magazin: Laut Bericht für das erste Quartal beträgt der Nettovermögenswert NAV der DEWB AG 2,44 Euro, während der Aktienkurs zu dieser Zeit gut einen Euro niedriger lag. Wie erklären Sie sich die Differenz?

Köhler: Üblicherweise werden börsennotierte Beteiligungsgesellschaften unter ihrem NAV gehandelt. Wir sind mit dem Abschlag natürlich nicht zufrieden, vor allem auch, weil wir schon einmal darüber lagen. Ich glaube aber, dass es den Anlegern aufgrund des Geschäftsmodells schwer fällt, jede Information bewerten zu können.

VC Magazin: Rührt der Abschlag vielleicht daher, dass die Börse mit hohen Abschreibungen rechnet?

Köhler: Das glaube ich in unserem Fall nicht. Mein Gefühl ist eher, dass in der aktuellen Lage generell wenig Interesse an Small Caps besteht.

VC Magazin: Die Börsen haben im Mai bzw. Juni eine Rally hingelegt. Auf welche Art wurde die Aktie der DEWB AG davon beeinflusst?

Köhler: Wir hatten auch eine kurze Rally, bis Ende Mai auf 2,15 Euro. Wir sind da ein wenig Spielball unserer vergleichsweise kleinen Marktkapitalisierung – bei der geringen Liquidität in unserer Aktie kommt auch bei geringen Handelsaktivitäten schnell viel Bewegung in den Kurs. Am Dax selbst können wir uns daher nicht orientieren. Es gibt aber einen Branchenindex mit dem Namen DAXsubsector Private Equity & Venture Capital – und den haben wir mit unserer Performance geschlagen. Das sind aber nicht unsere Maßstäbe. Wir verfolgen den Total Return-Ansatz, wollen den NAV steigern und dies im Aktienkurs abgebildet sehen.

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

Köhler: Für uns als börsennotierte Gesellschaft liegt der Vorteil darin, dass wir leichten Zugang zum Kapitalmarkt haben und uns vom Fundraising abkoppeln können. Wir können über Kapitalerhöhungen oder Vehikel wie Wandelanleihen Geld aufnehmen. Der große Nachteil liegt darin, dass man eine recht hohe Transparenz pflegen muss. Das kann das Geschäft behindern, da es Unternehmen gibt, die keinen transparenten Investor haben möchten. Außerdem kann man niemals vollumfänglich alle Informationsbedürfnisse der Anleger befriedigen.

VC Magazin: Worin liegen Vor- und Nachteile aus Sicht der Anleger?

Köhler: Privatinvestoren und Aktienfonds können sich der Anlageklasse Venture Capital widmen, ohne an die Normen und Statuten geschlossener Fonds gebunden zu sein. Es ist relativ schwer, an die Top-Fonds heranzukommen, und man hat Laufzeiten von sieben bis zwölf Jahren. Daran ist man gebunden, denn der Sekundärmarkt für derartige Fonds ist sehr schwach. Mit einer börsennotierten Aktie dagegen kann man an dem Segment Venture Capital teilhaben und selbst seine Einstiegs- und Ausstiegszeitpunkte bestimmen. Das gibt einerseits eine große Freiheit. Trotzdem muss man noch die Zyklen beachten, denn das VC-Geschäft ist mittel- bis langfristig angelegt. Man kann Ein- und Ausstieg innerhalb von zwei Jahren kaum mit einer optimalen Wertschöpfung verbinden.

VC Magazin: Wie schlagen sich Ihre Portfoliounternehmen in der derzeitigen wirtschaftlichen Lage?

Köhler: Wir wollen unsere Beteiligungen aktiv entwickeln. Man bringt sich automatisch sehr stark ein, wenn man zwischen 25 und 100% der Anteile hält. Vor allem in den Bereichen Recht, IP-Schutz und Finanzen unterstützen wir die Portfoliounternehmen sehr intensiv. In der gegenwärtigen Situation sind wir darauf bedacht, die Unternehmen krisensicher aufzustellen. Das ist natürlich eine Herausforderung, wenn der Zugang zu frischem Kapital limitiert ist. Da schauen wir uns sehr genau an, bei wem wir aktiv werden und welche Maßnahmen wir durchführen. Wir unterwerfen uns dem Darwin'schen Gesetz: Das ein oder andere Investment wird daher ein wenig stiefmütterlich behandelt werden.

VC Magazin: Haben Sie denn ausreichend trockenes Pulver?

Köhler: Zurzeit haben wir genügend Kapital, um den heute absehbaren Bedarf zu decken. Bei Noxxon Pharma, unserer Beteiligung, die am meisten Geld benötigt, haben wir vor zwei Jahren eine Finanzierung über 37 Mio. Euro abgeschlossen. Zum Ende des ersten Quartals 2009 hatte die Gesellschaft über 23 Mio. Euro in der Kasse, was eine sehr solide Position darstellt. Damit lassen sich die laufende klinische Phase und die demnächst kommende finanzieren.

VC Magazin: Sie haben sich vor einigen Jahren entschieden, den Fokus auf optische Technologien zu legen. Wollen Sie dieser Strategie treu bleiben?

Köhler: Die Strategie ist jetzt gute drei Jahre alt, und wir sind auf einem guten Weg, unser Portfolio in diese Richtung zu entwickeln: Der Biotechnologie- und IT-Anteil liegt mittlerweile unter 50%. Ursprünglich hatten wir das Jahr 2010 als Ziel für die vollständige Umstellung definiert, aber wir brauchen wohl ein bis zwei Jahre länger.

„Strategische Investoren sind immer auf der Suche.“



VC Magazin: In welchem Umfang planen Sie Neuinvestments in den kommenden zwölf Monaten? Wie sehen Ihre derzeitigen Verkaufsabsichten aus?

Köhler: Immer wenn sich Exitfenster mit optimalen Werten bieten, werden wir den Markt für Verkäufe nutzen. Da unsere Portfoliounternehmen Alleinstellungsmerkmale haben, prüfen wir auch in diesen Zeiten alle Optionen. Die Börsen sind zwar eher zu und fast alle Finanzinvestoren als Schnäppchenjäger unterwegs, strategische Investoren sind jedoch immer auf der Suche. Diese waren von jeher unser größter Exitkanal. Das gilt auch für unsere Portfolio-



Bertram Köhler während des Interviews mit Torsten Paßmann vom VentureCapital Magazin

unternehmen, für die als strategische Erwerber gezielte Zukäufe oder Asset Deals durchaus Optionen sein können.

VC Magazin: Wie beurteilen Sie das aktuelle Marktumfeld und damit die Geschäftsaussichten für Ihre Gesellschaft?

Köhler: Wir sehen sehr gute Bedingungen auf der Einkaufsseite und haben einen hohen Dealfow. Aus unserem Netzwerk kommen gerade von den Strategen sehr spannende Angebote. Es handelt sich dabei oftmals um sehr attraktive Ziele, die günstig angeboten werden. Es kommt einem Unternehmen dann nicht auf den optimalen Erlös an, sondern darauf, die Einheit bis zum Zeitpunkt X abgestoßen zu haben.

VC Magazin: In einem Satz: Warum sollte man die DEWB-Aktie kaufen?

Köhler: Mir fallen mehrere Gründe ein ...

VC Magazin: Bitte kein Schachtelsatz von Kant'schen Ausmaßen.

Köhler: Wir haben eine sehr attraktive Bewertung unserer Aktie, die bei weitem nicht das Potenzial unserer Beteiligungen reflektiert – und wenn wir das durch Exits haben, werden sich der NAV und damit der Börsenkurs signifikant entwickeln. Also ist das jetzt ein interessanter Zeitpunkt zum Investieren.

VC Magazin: Herzlichen Dank für das Interview! ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Bertram Köhler ist seit 2005 Mitglied des Vorstands der Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft (DEWB) AG. Die börsennotierte Gesellschaft aus Jena investiert in Unternehmen der Photonik und Sensorik Beträge zwischen einer und sieben Mio. Euro und strebt dafür eine Beteiligung in Höhe von mindestens 25% an.

Unruhige Zeiten bei 3i

Strategie- und Führungswechsel prägen das Bild

Im Frühsommer 2007 war die Private Equity-Welt noch in bester Verfassung. Das erste Halbjahr brachte in vielen Bereichen Rekordwerte beim Fundraising und den Investitionen. Die Deals wurden immer gigantischer, und in New York legte Blackstone beim größten IPO seit fünf Jahren trotz warnender Stimmen einen Traumstart hin. Auch die britische 3i Group schien für eine von Kritikern schon längst erwartete Korrektur des Private Equity-Marktes gut gerüstet zu sein. Die tatsächliche Entwicklung des Umfelds hatten dabei allerdings wohl nur wenige Pessimisten vorhergesehen.

Großzügig verschätzt

Noch Ende 2007 gingen viele Branchenvertreter davon aus, dass die Finanzmarktkrise auf die Finanzierung mittelständischer Unternehmen durch Private Equity-Gesellschaften nur sehr geringe Auswirkungen haben würde. Dr. Stephan Krümmner, damaliger Geschäftsführer der 3i Deutschland GmbH, sah vor dem Hintergrund einer restriktiveren Fremdfinanzierung sogar die Chance, mehr Beteiligungsfinanzierungen einzugehen. Diese Einschätzung bewahrheitete sich allerdings keineswegs. Banken stellen inzwischen kaum noch Fremdkapital für Übernahmen zur Verfügung, Investoren fahren Neuengagements zurück, und der Ausstieg aus früheren Investitionen ist nicht mehr zu den ursprünglich anvisierten Konditionen möglich. Verschiedene Private Equity-Gesellschaften mussten zudem Abschreibungen auf ihre Portfolios vornehmen sowie Führungs- und Strategiewechsel verkraften. Bei Europas ältester und größter börsennotierter Private Equity-Gesellschaft, der 3i Group, wurde der Strategiewechsel im März 2008 eingeleitet. Philip Yea verkündete als Chef der Gruppe den Rückzug aus dem Venture Capital-Geschäft. Stattdessen wollte man sich auf die profitablere Finanzierung mittelgroßer Unternehmen konzentrieren, was bei den meisten Experten auf positives Echo stieß.

Strategiewechsel bei 3i Deutschland bereits vollzogen

Für 3i Deutschland ist die Trennung vom Venture Capital-Geschäft inzwischen weitestgehend vollzogen. So wurde Mitte April dieses Jahres mit der auf Portfolioerwerbe spezialisierten Cipio Partners ein Vertrag über den Ver-

kauf sämtlicher noch verbliebener Venture Assets in Deutschland, Spanien und der Schweiz geschlossen. Das Volumen der Transaktion soll zwischen 17 und 19 Mio. Euro liegen. Teile der Unternehmen sind bereits übertragen, mit einem Abschluss des Gesamtprozesses wird bis Ende September gerechnet. Zu diesem Zeitpunkt wird auch Achim Lederle, der die Transaktion auf Seiten von 3i als verantwortlicher Partner für die Bereiche Telekommunikation, Elektronik und Neue Technologien bei 3i Deutschland begleitet hat, die Beteiligungsgesellschaft verlassen und zu Cipio Partners wechseln. International ist die Trennung vom Venture Capital-Bereich dagegen noch in vollem Gange. Trotz Anteilsverkäufen bei insgesamt 42 Unternehmen befanden sich zum Geschäftsjahresende (März 2009) noch 123 Venture Assets mit einem Wertansatz von 314 Mio. GBP (371 Mio. Euro) im Bestand der Beteiligungsgesellschaft.



Achim Lederle,
3i, bald Cipio Partners



Dr. Stephan Krümmner,
bis 04/2009 3i Group

Neue Besen kehren gut

Weiter vorangetrieben wird der Verkauf nun allerdings nicht mehr von Philip Yea, da dieser Ende Januar seinen Hut nehmen musste. Auslöser waren dabei neben den katastrophalen Aktienkursverlusten von knapp 70% allein in den vorangegangenen sechs Monaten wohl insbeson-



dere die erforderlichen Abschreibungen von 21% oder 864 Mio. GBP auf den Buchwert der 50 größten Beteiligungen. Sehr kritisch wurde von vielen Analysten und Investoren auch die hohe Nettoverschuldung gesehen, die Ende des Geschäftsjahres bei 1,9 Mrd. GBP lag.

Für Michael Queen, den neuen Chef der Gruppe, standen die substanzielle Verbesserung der Liquidität und die Reduzierung der Nettoverbindlichkeiten deshalb zunächst im Mittelpunkt der Aktivitäten. Dabei gab es in diesen Punkten enorme Fortschritte. So konnte im Juni eine Kapitalerhöhung über rund 730 Mio. GBP zu einem Preis von 277 Pence je Aktie platziert werden. Hinzu kamen Realisierungen durch Unternehmensverkäufe in Höhe von 163 Mio. GBP, während lediglich 76 Mio. GBP investiert wurden. Neue Engagements wurden überhaupt nicht eingegangen. Auch zukünftig werde man laut Queen im Hinblick auf die schwierige gesamtwirtschaftliche Lage zunächst einen zurückhaltenden Ansatz verfolgen. Insgesamt führten die Maßnahmen innerhalb von drei Monaten zu einer Halbierung der Nettoverschuldung auf nunmehr 961 Mio. GBP (30. Juni). Christopher Brown, Aktienanalyst bei J.P. Morgan Cazenove, bezeichnet die Ausführungen des CEO sowie den zum Ende des ersten Quartals erreichten Schuldenstand dann auch als „halbwegs ermutigend“.

Von Haacke und Wirtz für Krümmer

Auch bei 3i Deutschland kam es 2009 zu einem Führungswechsel. Dr. Stephan Krümmer, Managing Director des deutschsprachigen Bereichs von 3i, hat die Beteiligungs-

gesellschaft Ende April verlassen. Die Nachfolge übernahmen Ulf von Haacke und Peter Wirtz. Änderungen in der Geschäftsstrategie seien mit dem Wechsel nicht verbunden, wie eine Pressesprecherin von 3i Deutschland sagt (die Geschäftsführer selbst standen für ein Interview leider nicht zur Verfügung). „Beide Manager haben in den vergangenen zehn Jahren maßgeblich zur Entwicklung des Investmentportfolios von 3i Deutschland beigetragen.“



Ulf von Haacke,
3i Group



Peter Wirtz,
3i Group

Fazit und Ausblick

Sowohl die 3i Group als Ganzes als auch 3i Deutschland haben in den vergangenen zwei Jahren unruhige Zeiten durchlaufen. Verantwortlich hierfür war einerseits die schwierige Entwicklung des weltweiten Private Equity-Marktes. Andererseits hat man die Intensität und die Auswirkungen der Finanzkrise aber ganz offensichtlich auch viel zu lange unterschätzt. Entsprechend fiel der Aktienkurs zeitweise auf den niedrigsten Wert seit dem Börsengang im Jahr 1994. „Zwar scheint sich die Lage am Beteiligungsmarkt im zweiten Halbjahr zu entspannen“, wie die bereits zitierte Unternehmenssprecherin von 3i

Deutschland prognostiziert, ob die Talsohle damit bereits durchschritten sei, ließe sich aber noch nicht abschätzen. „Sicher ist lediglich, dass das Umfeld für Verkäufe insgesamt erst einmal schwach bleibt“, so die Unternehmenssprecherin weiter. Immerhin scheint die 3i Group dank der voranschreitenden Trennung vom Venture Capital-Geschäft und der damit verbundenen Konzentration auf den Mittelstand sowie der Reduzierung der Nettoverschuldung für die Zukunft besser aufgestellt zu sein als noch vor einem Jahr. ■

Dr. Martin Ahlers
redaktion@vc-magazin.de

ZWEI JAHRE IM LEBEN EINER PRIVATE EQUITY-GESELLSCHAFT

Nov 07	Vor dem Hintergrund einer restriktiveren Fremdkapitalfinanzierung sieht Dr. Stephan Krümmer die Möglichkeit, mehr Beteiligungen einzugehen.
Mrz 08	Philip Yea, Chef der Londoner 3i Group, kündigt an, dass sich die Gesellschaft aus dem Venture Capital-Geschäft zurückziehen und stattdessen auf die profitablere Finanzierung mittelgroßer Unternehmen konzentrieren werde.
Jun 08	3i verkauft über 20 Beteiligungen aus dem deutschen Venture Capital-Portfolio an den neu gegründeten Secondary-Investor HeidelbergCapital.
Dez 08	3i kündigt an, weltweit rund 100 Stellen (15% des Gesamtpersonals) zu streichen.
Jan 09	Philip Yea tritt von seinem Posten zurück. Neuer Chef wird der 47-jährige Brite Michael Queen, der über mehr als 20 Jahre Branchenerfahrung verfügt und zuvor für den Aufbau des Geschäftsbereichs Infrastrukturinvestitionen zuständig war.
Mrz 09	Die Aktien der 3i Group fallen aus dem FTSE 100 heraus.
Apr 09	Mit Cipio Partners wird ein Vertrag über den Verkauf sämtlicher noch verbliebener Venture Assets in Deutschland, Spanien und der Schweiz geschlossen.
Apr 09	Dr. Stephan Krümmer, Group Partner und Managing Director des deutschsprachigen Bereichs von 3i, verlässt das Unternehmen. Die Nachfolge von Krümmer als Geschäftsführer der 3i Deutschland GmbH übernehmen Ulf von Haacke und Peter Wirtz.
Jun 09	Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht über rund 730 Mio. GBP. Ausgabepreis: 277 Pence.
Jun 09	Die 3i Group kehrt in den FTSE 100 zurück.
Jun 09	3i feiert sein 25-jähriges Jubiläum in Deutschland.
Jul 09	3i weist eine auf 961 Mio. GBP halbierte Nettoverschuldung aus.

Quelle: eigene Recherche

Steigender Konsolidierungsdruck im Transport- und Logistikmarkt

Zum Autor



Dr. Joachim Koch ist Assistant Director bei der Close Brothers GmbH in Frankfurt. Er verfügt über langjährige Erfahrung bei der Durchführung von internationalen M&A-Transaktionen sowie Börseneinführungen. Koch betreut den Transport- und Logistiksektor bei der Close Brothers GmbH.

Der Transport- und Logistiksektor als eines der größten Wirtschaftssegmente in Europa hat in den vergangenen Jahren deutlich stärker vom Wachstum und der zunehmenden Globalisierung der Weltwirtschaft profitiert als andere Branchen. Dementsprechend leidet er derzeit aufgrund der starken Abhängigkeit von der Konjunktur und des Welthandels erheblich. Es ist zu erwarten, dass der Logistik- und Transportmarkt im Jahr 2009 etwa doppelt so stark wie die Gesamtwirtschaft sinken wird. Im dritten und vierten Quartal letzten Jahres verzeichneten bereits alle Teilbereiche des Transport- und Logistikmarktes starke Rückgänge beim Frachtaufkommen. Der Containerumschlag an den deutschen Seehäfen ist im ersten Halbjahr 2009 um 20 bis 30% zurückgegangen. Auch der Luftfrachtbereich ist stark betroffen und musste erhebliche Rückgänge des Frachtaufkommens verzeichnen. Eine ähnliche Lage stellt sich beim Schienengüterverkehr und im Speditionsgewerbe dar. Zusätzlich zur sinkenden Nachfrage haben viele Güter- und Speditionsunternehmen mit steigenden Transportkosten zu kämpfen.

Der erhebliche Nachfrageeinbruch und der rasante Kostenanstieg im Speditionsgewerbe haben bereits zu einer Reihe von Insolvenzen geführt. Davon betroffen waren in erster Linie kleinere, finanzschwache Speditionsunternehmen, die den Nachfrageeinbruch und den Preisdruck nicht ausgleichen konnten. Neben den Distressed-M&A-Situationen aus einer Insolvenz heraus kann davon ausgegangen werden, dass weitere finanzschwache kleine und mittelgroße Speditionsunternehmen durch einen Verkauf

an einen Wettbewerber einer möglichen Insolvenz zuvorkommen werden. Doch nicht nur finanzschwache Speditionsunternehmen werden vom Konsolidierungstrend der Transport- und Logistikbranche erfasst. Auch bei größeren Speditionsunternehmen, die sich in der derzeitigen Krise behaupten können, ist langfristig eine stärkere Konsolidierung – entweder durch vertragliche Kooperationen oder gesellschaftsrechtliche Zusammenschlüsse – zu erwarten. Ziel hierbei ist es, einerseits den Ressourceneinsatz zu optimieren und vorhandene Überkapazitäten zu vermeiden und andererseits das nationale und europaweite Netzwerk auszubauen.

Der Ausbau des europaweiten Netzwerks hat auch im Schienengüterverkehr in der Vergangenheit zu mehreren größeren Übernahmen geführt. Dabei stand Osteuropa bei den jüngsten Transaktionen im Vordergrund. Insbesondere Polen und Ungarn spielen eine wichtige Rolle bei der Entwicklung des Verkehrs auf den transeuropäischen Schienenachsen nach Osteuropa und Russland. Nach Zukäufen in Großbritannien hat beispielsweise die Deutsche Bahn vor kurzem den Erwerb der größten privaten Güterbahn in Polen, die Logistiksparte der Unternehmensgruppe PCC, abgeschlossen. Auch die österreichische Bahn ÖBB hat ihr osteuropäisches Netzwerk ausgebaut und 2007 die ungarische MAV Cargo erworben. Das mittel- und langfristige Wachstumspotenzial, das Osteuropa für den europaweiten Güterverkehr darstellt, haben auch Finanzinvestoren erkannt. 2007 hat beispielsweise der britische Finanzinvestor den polnischen Güterbahnbetreiber CTL Logistics erworben.

Die vergangenen Transaktionen im Schienengüterverkehr deuten darauf hin, dass sich zukünftig nicht nur die Anzahl der M&A-Transaktionen im Transport- und Logistiksektor erhöhen, sondern dass sich auch das Erwerberprofil verändern wird. In den nächsten Jahren werden vermehrt grenzüberschreitende Transaktionen in Europa zu erwarten sein, bei denen europäische Transport- und Logistikunternehmen ihr vorhandenes Netzwerk optimieren und erweitern werden. Ferner dürften auch vermehrt finanzstarke asiatische Transport- und Logistikunternehmen (insbesondere aus Japan, China und Indien) als Käufer auftreten, um ihr Netzwerk in Europa auf- und auszubauen und sich europäische Logistikexpertise und -Know-how zu sichern. ■

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

1



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

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

Die ganze Welt in einem Fonds

BVT-CAM Private Equity Global Fund VIII GmbH & Co. KG

Mit dem BVT-CAM Private Equity Global Fund VIII setzt der Münchner Initiator seine Reihe der weltweit investierenden Private Equity-Dachfonds fort. Gemeinsam mit dem auf institutionelle Investoren fokussierten Kölner Dachfondsmanager CAM Private Equity (heute Teil von Sal. Oppenheim Private Equity Partners) will das neueste Angebot vom aktuellen Marktumfeld profitieren. Zweitmarktanteile anderer Private Equity-Fonds sollen zu niedrigen Preisen erworben und auf diesen Bereich spezialisierte Dachfonds gezeichnet werden. Dank sehr breiter Streuung über zahlreiche Ebenen soll die Zahl der indirekten Portfoliounternehmen nach Abschluss der Investitionsphase deutlich vierstellig werden.

Vorteile eines Zweitmarktinvestments

Der Handel „gebrauchter“ Fondsanteile hat in den letzten Jahren spürbar an Bedeutung gewonnen. Durch den Verkauf einer Fondsbeteiligung erhält der Verkäufer Liquidität für seinen eigentlich nicht handelbaren Anteil; der Käufer wiederum steigt in ein meist relativ reifes, bekanntes Portfolio an Unternehmensbeteiligungen ein und verringert damit den J-Kurven-Effekt. Besonders interessant werden derartige Transaktionen aus Käufersicht, wenn die Möglichkeit besteht, Beteiligungen unterhalb des Nettovermögenswertes zu erwerben. In einer solchen Phase befindet sich der Markt seit Anfang 2008, aktuell erreichen die Abschläge auf den letzten ausgewiesenen Nettovermögenswert 40% und mehr.

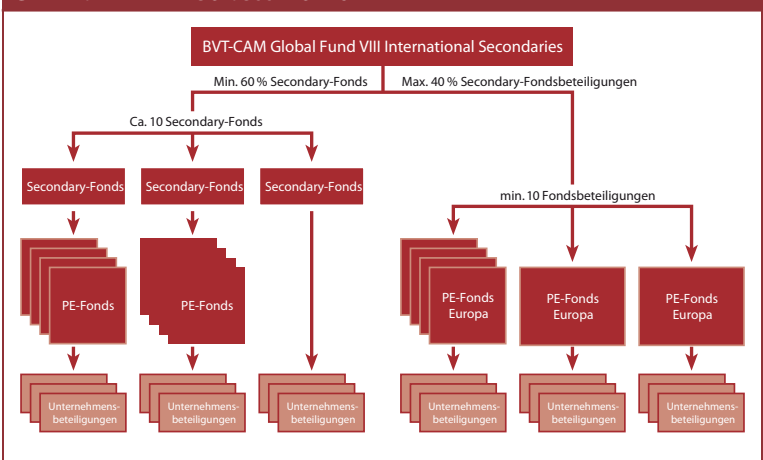
Mehrere Kostenebenen

Mit 7,5% plus Agio (5%) fallen die anfänglichen Einmalkosten für Fondskonzeption, Gründungsgesellschafter, Vertrieb u. ä. im Wettbewerbsvergleich relativ niedrig aus. Über die Laufzeit des Fonds erhalten der geschäfts-

führende Kommanditist sowie der Treuhandkommanditist eine variierende Vergütung von durchschnittlich etwa 1,5% p. a. (bezogen auf das gezeichnete Kapital). Zudem ist auf Dachfondsebene eine moderate Gewinnbeteiligung in Höhe von 10% nach Erreichen einer IRR-Rendite von 8% p. a. vorgesehen.

Hinzu kommen die generell unvermeidbaren Kosten auf Zielfondsebene sowie die Kosten weiterer Dachfonds – schließlich sollen für mindestens 60% des BVT-CAM VIII ca. zehn Zweitmarktfonds gezeichnet werden. Zwar werden sich hierunter auch direkt investierende Zweitmarktfonds befinden, ein Großteil der Zielfonds des BVT-CAM VIII wird jedoch wiederum Zweitmarktanteile anderer Fonds kaufen, wodurch eine zusätzliche Kostenebene entsteht.

GEPLANTE BETEILIGUNGSSTRUKTUR



Quelle: BVT

BVT-CAM PRIVATE EQUITY GLOBAL FUND VIII GMBH & CO. KG

• Minimum	10.000 Euro
• Laufzeit	31.12.2017, Verlängerung um bis zu vier Jahre möglich
• Zeichnungsschluss	31.12.2010, Verlängerung möglich
• Investment-Thema	Zweitmarktanteile
• Anzahl Portfoliogesellschaften	> 1.000
• Internet	www.bvt.de

Fazit:

Mit der Fokussierung auf Secondary-Investments setzt BVT auf eine im gegenwärtigen Marktumfeld aussichtsreich erscheinende Nische im Private Equity-Markt. Dem bewährten Partner CAM Private Equity bzw. Sal. Oppenheim Private Equity Partners sollte es gelingen, auch für diesen Dachfonds interessante Beteiligungen auszuwählen. Die sehr breite Streuung des als vermögensverwaltend konzipierten BVT VIII insbesondere über diverse Zieldachfonds führt allerdings auch zu höheren Kosten.

andreas.uhde@vc-magazin.de



ANNOUNCEMENT

VIII. BAI Forum Alternative Investments

15. September 2009
Neue Börse, Frankfurt

Gold-Sponsoren

BLACKROCK

WAI WARBURG
ALTERNATIVE INVESTMENTS

HARBOURVEST

LANDMARK PARTNERS
Private Equity and Real Estate Investments

S|E|B

M
Man Investments

sjberwin

Silber-Sponsoren

HANSAINVEST

AUDA
ALTERNATIVE INVESTMENTS

GOLDING
CAPITAL PARTNERS

ifina
International Financial Administration

caceis
INVESTOR SERVICES
solid & innovative

P+P
P+P Pöschel + Partner
Rechtsanwälte · Steuerberater

Deutsche Bank

Hauptmedienpartner:

Absolutreport
Neue Perspektiven im Asset-Management

Medienpartner:

portfolio
institutionell

VentureCapital
Magazin

In Kooperation mit:

DEUTSCHE BÖRSE

Eurex

Ausgaben steuerlich abzugsfähig?

Besteuerung der Erträge geschlossener Private Equity-Dachfonds für Privatinvestoren auf Anlegerebene in Deutschland

Private Equity-Dachfonds sind eine Art der Geldanlage, bei der Investitionen nicht direkt in Portfolio-Unternehmen, sondern über deutsche oder auch ausländische Zielfonds getätigt werden. Die wesentlichen Vorteile bestehen in einer größeren Risikostreuung und der Absenkung der Investitionsschwelle. Dach- und Zielfonds sind dabei in der Regel als in- oder ausländische Personengesellschaften strukturiert und werden nicht selbst besteuert. Ihr Gewinn wird nur festgestellt und den einzelnen Anlegern zugewiesen. Jeder einzelne Anleger wird also steuerrechtlich so behandelt, als würde er die Beteiligungen an den Unternehmen selbst halten, und zwar zu dem durch die übereinander geschalteten Gesellschafterbeteiligungen vermittelten Bruchteil.

Steuerfreie Gewinne passé

In der Vergangenheit bestand durch die Aussicht auf steuerfreie Gewinne ein Interesse daran, dass die Dach- und Zielfonds nur eine vermögensverwaltende Tätigkeit entfalten. Die ehemals sehr wichtige Abgrenzung zur gewerblichen Tätigkeit erfolgt vor allem anhand des „Private Equity-Erlasses“ aus dem Jahr 2003. Aufgrund der Unternehmensteuerreform 2008 entfallen jedoch ab dem Steuerjahr 2009 die wesentlichen Vorteile dieser Struktur, sodass in Zukunft die Anzahl gewerblicher Dachfonds tendenziell ansteigen dürfte, soweit die hiermit für den Fonds verbundenen gewerbsteuerlichen Risiken beherrschbar sind.

Ab 2009: Abgeltungsteuer

Ein Private Equity-Dachfonds erzielt im Wesentlichen folgende Einnahmen: Veräußerungsgewinne, Dividenden

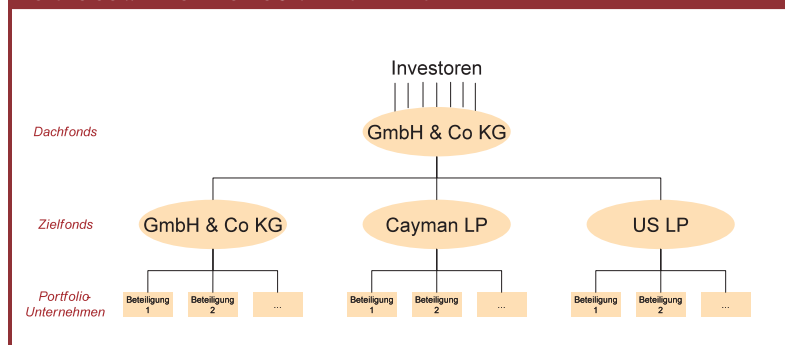
und Zinsen aus der Anlage überschüssiger Liquidität. Die steuerliche Qualifizierung dieser Einkünfte ist zum einen davon abhängig, ob der Dachfonds gewerblich oder vermögensverwaltend ist. Zum anderen ist entscheidend, ob die Einkünfte vor oder nach Einführung der Abgeltungsteuer bezogen werden.

Während bei einem vermögensverwaltenden Fonds bis 2008 Veräußerungsgewinne nach Ablauf der einjährigen Spekulationsfrist überhaupt nicht der Besteuerung unterzogen wurden, unterlagen Dividenden zu 50% und Zinsen voll der Besteuerung. Ab 2009 unterliegen alle drei Einkunftsclassen einer einheitlichen Abgeltungsteuer von 25%. Sofern von einem Zielfonds Unternehmensbeteiligungen noch vor 2009 erworben wurden, hat ein Privatanleger auch über das Jahr 2008 hinaus noch die Möglichkeit, einen steuerfreien Veräußerungsgewinn zu erzielen. Bei gewerblichen Fonds unterliegen Veräußerungsgewinne und Dividenden ab 2009 zu 60% und Zinseinnahmen in voller Höhe der Besteuerung. Bis 2008 waren Veräußerungsgewinne und Dividenden hingegen nur zu 50% steuerpflichtig.

Komplex: Zuordnung der Aufwendungen

Während die Einnahmenseite eines Dachfonds steuerlich relativ eindeutig ist, stellt die Ausgabenseite die Besteuerungspraxis vor weitaus größere Probleme. Auf Ebene des Dachfonds entstehen in der Regel sowohl jährlich wiederkehrende Aufwendungen (z. B. Gebühren für die Geschäftsführung und die Übernahme der persönlichen Haftung durch den Komplementär sowie eine Vergütung für Treuhandkommanditisten) als auch einmalige Kosten (Gebühren für die Kapitalvermittlung zzgl. Agio, für die Errichtung und Ingangsetzung der Gesellschaft, für die Konzeption und Strukturierung und für die Erstellung der Beitrittsunterlagen). Hinzu kommen evtl. noch Sonderwerbungskosten (z. B. Finanzierungskosten) auf Ebene des Anlegers. Es muss entschieden werden, welche dieser Aufwendungen Anschaffungskosten auf die mittelbar erworbenen Beteiligungen darstellen und welche Kosten Werbungskosten bzw. Betriebsausgaben sind. Liegen der Sache nach Werbungskosten bzw. Betriebsausgaben vor, bedarf es einer sachgerechten Zuteilung zu

STRUKTURELLER ZUSAMMENHANG ZWISCHEN INVESTOREN, DACH- UND ZIELFONDS SOWIE PORTFOLIOUNTERNEHMEN



Quelle: Nörr Stiefenhofer Lutz

den (steuerfreien) Veräußerungsgewinnen, Dividenden und Zinsen. Denn die Aufwendungen sind in Abhängigkeit von der Einnahmenseite entweder überhaupt nicht (so weit sie auf steuerfreie Veräußerungsgewinne entfallen), nur teilweise (Dividenden) bzw. voll abzugsfähig (Zinsen). Im Ergebnis gilt es hier, einen dem Veranlassungszusammenhang entsprechenden Aufteilungsschlüssel zu



Die Besonderheiten eines Private Equity-Dachfonds sollten bei dessen Besteuerung ausreichend Beachtung finden. Die OFD Frankfurt sieht das anders.

finden. Die Einführung der Abgeltungsteuer bringt insofern ab dem Jahr 2009 eine Erleichterung, da mit der pauschalen Besteuerung der Erträge ein Abzug von Werbungskosten überhaupt nicht mehr zulässig ist. Für Altjahre (bis 2008) und bei gewerblichen Fonds bleibt die Frage nach dem richtigen Aufteilungsschlüssel allerdings auch in der Zukunft noch auf der Tagesordnung.

Verfügung der OFD Frankfurt ...

Für vermögensverwaltende Private Equity-Fonds ordnet die Oberfinanzdirektion (OFD) Frankfurt in einer Verfügung aus dem Jahr 2007 (Der Steuerberater 2007, S. 448) alle Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Abwicklung einzelner Beteiligungen stehen, den Anschaffungskosten dieser Beteiligungen zu. Aufgrund der Steuerfreiheit der Veräußerungsgewinne schließt sie damit deren Abzug insgesamt aus. Hinsichtlich der übrigen Kosten geht sie von deren Unaufteilbarkeit aus und erkennt insgesamt den Abzug deshalb nicht an, weil bei Venture Capital- und Private Equity-Fonds nicht die Absicht der Erzielung eines Überschusses der Einnahmen über die Werbungskosten aus der Kapitalanlage im Vordergrund stünde, sondern die Absicht, Wertsteigerungen zu erzielen. Im Ergebnis lässt die OFD Frankfurt damit einen Werbungskostenabzug bei den Dividenden und Zinsen mit dem Argument nicht zu, dem Anleger komme es nahezu ausschließlich auf die Erzielung steuerfreier Veräußerungsgewinne an. In einem solchen Fall verbiete sich auch eine partielle Zuordnung von Aufwendungen zu anderen Einkunftsquellen.

... widerspricht dem Veranlassungsprinzip

Es ist sicherlich nicht zu beanstanden, entsprechend dem sogenannten Bauherrenenerlass aus dem Jahr 2003 die bei Errichtung eines Private Equity-Dachfonds entstehen-

den Einmalkosten den Anschaffungskosten zuzuordnen. Hier bestehen die praktischen Schwierigkeiten lediglich in der konkreten Zuordnung dieser Anschaffungskosten zu den einzelnen Beteiligungen. Denn die Zielfonds, in die der Dachfonds investiert, stehen bei Anfall der Einmalkosten mit ihren Investitionstätigkeiten noch ganz am Anfang. Im Übrigen steht die Verfügung der OFD nicht im Einklang mit dem steuerlichen Veranlassungsprinzip. Es ist sicherlich schwierig, einen veranlassungsgerechten Aufteilungsschlüssel zu finden, diese Schwierigkeiten aber durch eine generelle Verbannung in die steuerliche Nichtabzugsfähigkeit zu lösen, ist nicht sachgerecht. Hier gilt es realitätsnah zu schätzen. Die Verfügung der OFD Frankfurt berücksichtigt auch nicht die Besonderheiten eines Private Equity-Dachfonds. Im Vergleich zu den Zielfonds verfügen Dachfonds gerade in den Anfangsjahren über eine größere Liquiditätsreserve. Während die Zielfonds das Kapital bei ihren Investoren erst zu dem Zeitpunkt abrufen, zu welchem konkret in Portfolio-Unternehmen investiert wird, ruft ein Dachfonds das Kapital seiner Anleger nach dem Gesellschaftsvertrag in der Regel in festen Raten ab. Hier besteht ein wesentlicher Teil der Aufgaben des Fondsmanagements darin, die beim Dachfonds vorgehaltene Liquidität verzinslich anzulegen. Dies rechtfertigt eine größere Zuordnung der Aufwendungen des Fonds zu den Zinseinnahmen.

Auch der Annahme der Verwaltung, den Anlegern würden nahezu ausschließlich steuerfreie Veräußerungsgewinne zufließen, kann in dieser Pauschalität nicht gefolgt werden. Die Frage, ob und in welcher Höhe den Anlegern Veräußerungsgewinne oder Dividenden zufließen, hängt ganz erheblich auch von der Strukturierung des einzelnen Fondsinvestments ab. Werden z. B. zur Vermeidung einer gewerblichen Infizierung des Dachfonds Investitionen in Zielfonds über sogenannte „Blocker-Kapitalgesellschaften“ getätigt, fließen vom Zielfonds realisierte Veräußerungsgewinne steuerlich über die „Blocker-Gesellschaften“ als Dividenden zurück. Auch in diesen Fällen muss, wie bei regulären Gewinnausschüttungen, ein anteiliger Werbungskostenabzug zulässig sein. ■

Zum Autor



Stefan Hölzemann ist Partner im Münchener Büro der Wirtschaftskanzlei Nörr Stiefenhofer Lutz. Er ist auf die steuerrechtliche Beratung inländischer Konzerne bei grenzüberschreitenden Investitionen und Umstrukturierungen spezialisiert und berät Private Equity-Investoren bei Fondsstrukturierungen.

Mit Unternehmenskrisen Geld verdienen

RWB Special Market GmbH & Co. Special Situations KG

Rückläufige Umsätze, hohe Schulden und Banken, die wieder genauer hinschauen – mit diesen Problemen sehen sich derzeit viele Unternehmen konfrontiert. Die aus diesen Faktoren resultierenden Schieflagen bieten jedoch auch Chancen: Wenn unter dem Schuldenberg ein solides Geschäftsmodell steckt oder eine operative Kurskorrektur satte Gewinne verspricht, steigen spezialisierte Turnaround-Fonds ein. Mit einem neuen Dachfonds der RWB AG können Privatanleger gezielt auf dieses Segment setzen.



Neues Thema in bekanntem Gewand

Mit dem Special Situations-Fonds ergänzt RWB die vor gut zwei Jahren gestartete Reihe der regional oder thematisch fokussierten Private Equity-Dachfonds um ein weiteres Anlagesegment. Der gewerblich konzipierte Fonds wird voraussichtlich drei bis acht Zielfonds zeichnen, deren Manager sich auf Sanierungsprozesse spezialisiert haben. Die Investitionsphase läuft maximal bis Ende 2015, danach werden sämtliche Rückflüsse (nach Kosten) an die Anleger ausgeschüttet.

Kredit → Eigenkapital → Gewinn

Anders als herkömmliche Private Equity-Investoren setzen Restrukturierungsfonds nicht auf Fremdkapital als Renditehebel. Schließlich sind ihre Zielunternehmen oft bereits überschuldet. In vielen Fällen kaufen die Investoren sogar bestehende Kredite notleidender Firmen, um sich damit im Falle der Insolvenz besser zu stellen als die Eigenkapitalgeber, deren Ansprüche zuletzt bedient werden. Im Zuge der Sanierung eines Unternehmens wandeln die Restrukturierungsspezialisten ihre Fremdkapitalanteile dann häufig in Eigenkapital, so dass sie nach einem

geglückten Turnaround voll von der Wertsteigerung des Unternehmens profitieren.

Modalitäten & Konditionen

Voraussichtlich bis zum 31. Oktober 2010 können Investoren einsteigen, die Mindestanlagesumme liegt bei 10.000 Euro. Neben der Einmalanlage (Agio 5%) ist auch eine Kombination aus Einmalzahlung und Ratensparplan (Agio 6%) möglich. Neben dem Agio fallen anfängliche Kosten für Konzeption, Marketing und Vertrieb von 11,9% der Pflichteinlage an. Bei den laufenden Gebühren auf Dachfondsebene legt RWB zum einen das verwaltete Kapital zugrunde (die Summe der bereits erfolgten Einzahlungen plus erhaltene Auszahlungen von Zielfonds minus Ausschüttungen an Anleger), zum anderen das gemanagte Kapital (durch Zielfonds abgerufene Zahlungsverpflichtungen plus Veräußerungsgewinne minus Ausschüttungen an Anleger). Insgesamt fallen jährlich 0,65% Kontinuitätsprovision (Berechnungsgrundlage verwaltetes Kapital) und 1,25% für das Portfoliomanagement (auf Basis des gemanagten Kapitals) an. Bei Erreichen einer internen Rendite (IRR) von 10% p. a. fließt zudem eine erfolgsabhängige Vergütung von 7% an den Dachfondsmanager.

RWB SPECIAL MARKET GMBH & CO. SPECIAL SITUATIONS KG

• Minimum	10.000 Euro
• Laufzeit	Liquidation ab 31.12.2015
• Zeichnungsschluss	31.10.10
• RQ-16*	65,40%
• Investment-Thema	Restrukturierungen
• Anzahl Portfoliogesellschaften	3-8 Zielfonds = ca. 20-80 Portfoliounternehmen
• 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.

Fazit:

Mit dem Special Situations-Fonds eröffnet RWB erfahrenen Anlegern die Möglichkeit, ihr Portfolio gezielt um Restrukturierungsinvestments zu ergänzen. Die Kostenstruktur ist weitgehend marktüblich, positiv hervor sticht der Bezug auf die tatsächlich verwalteten Gelder. Schließlich legen viele Initiatoren das gezeichnete Kapital zugrunde, woraus sich eine höhere Berechnungsgrundlage ergibt. ■

andreas.uhde@vc-magazin.de

Dachfonds-News

Capital Dynamics verstärkt USA-Präsenz

Mit der Übernahme der Verwaltung aller bestehenden Dachfonds von HRJ Capital baut der Schweizer Dachfondsmanager Capital Dynamics seine Aktivitäten an der amerikanischen Westküste aus. HRJ Capital, gegründet 1999, verwaltet gut zwei Mrd. USD und investiert schwerpunktmäßig in amerikanische Venture Capital-Fonds. Die Gründer von HRJ Capital wechseln im Zuge der Transaktion als Managing Directors zu Capital Dynamics. Die Schweizer wiederum verlegen ihr US-Westküsten-Büro von San Francisco in die Sand Hill Road, Menlo Park.

Trendwende bei KKR?

Der in Amsterdam börsennotierte Dachfonds KKR Private Equity Investors (KPE) glänzt mit guten Zahlen: Aufgrund von Zuschreibungen auf diverse Portfoliounternehmen der Zielfonds (ausschließlich von KKR gemanagte Vehikel) weist KPE zum 30. Juni einen Wertzuwachs von 496 Mio. USD gegenüber dem Jahresende 2008 aus. Die

Aktie legte seit dem Tiefstkurs im März bereits um über 400% zu, liegt allerdings noch immer mehr als 50% unter dem Ausgabepreis vom Sommer 2006. Größte Werttreiber waren die Einzelhandelskette Dollar General und die Krankenhauskette HCA. Weiter bergab ging es hingegen bei zwei deutschen KKR-Engagements: Der Gabelstaplerbauer Kion wurde auf ein Zehntel der Anschaffungskosten abgeschrieben, der Wertansatz des hoch verschuldeten Medienkonzerns ProSieben.Sat1 sogar auf weniger als 10% der Anschaffungskosten gesenkt.

Südkorea vertraut der Partners Group

Der börsennotierte Schweizer Private Equity-Manager Partners Group erhielt vom Staatsfonds Korea Investment Corporation (KIC) das Mandat zum Aufbau eines Secondary Private Equity-Portfolios. Über alle Anlageklassen verwaltet die 2005 gegründete KIC ca. 25 Mrd. USD. Die Partners Group gehört mit vier Niederlassungen im asiatisch-pazifischen Raum zu den aktivsten europäischen Private Equity-Investoren in Asien.

Anzeige

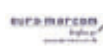
€² gegen CO₂!

➔ **Themenfokus: „Hightech, Cleantech & Software“.** Karlsruhe, 29. September 2009.
Innovative Entrepreneure präsentieren vor aktiven Investoren.
Infos & Anmeldung: www.venture-lounge.de



Veranstalter:

Medienpartner, Sponsoren & Kooperationspartner:



Große Bühne für deutsche Gründer



Gewann den Gründerpreis für Aufsteiger: Nanion Technologies.
Foto: Bärbel Schmidt

Ende Juni wurde vor 390 Gästen aus Wirtschaft und Politik der achte deutsche Gründerpreis verliehen. In der Kategorie „Startup“ konnten die Smoothie-Mixer True Fruits gewinnen, der Gründerpreis für Aufsteiger ging an die Bio- und Mikrotechnologiefirma Nanion Technologies. Mit dem fiktiven Unternehmen Dentacare und dem Geschäftskonzept für die Ultraschall-Zahnbürste „eDent“ konnten 16- und 17-jährige Gymnasiasten aus Hessen den Preis für Schüler einheimsen. Für sein Lebenswerk wurde Artur Fischer, der Gründer der Fischerwerke, geehrt, der neben Fischertechnik und den bekannten Dübeln noch 1.098 weitere Dinge erfunden hat. Günter Faltn, bekannt durch die Teekampagne und mitverantwortlich für ein gutes Dutzend weiterer Unternehmen, gewann in der Kategorie „Sonderpreis“. Weitere Informationen unter www.deutscher-gruenderpreis.de

Finale beim MBPW

In der „Excellence Stage“, der dritten Stufe des Münchner Businessplan-Wettbewerbs MBPW, wurden jeweils zwei Siegertrios ausgezeichnet. In der Kategorie „Sprinter“ (Markteintritt < 18 Monate, Kapitalbedarf < 1 Mio. Euro) setzte sich Nature & Cool mit einem Gebäudeklimatisierungssystem durch, in der Kategorie „Marathon“ (Markteintritt > 18 Monate, Kapitalbedarf > 1 Mio. Euro) Chromotek mit Forschungsreagenzien. Mehr unter www.mbpw.de

SIEGER DER KATEGORIE SPRINTER

Platz	Team	Branche
1.	Nature & Cool	Maschinenbau
2.	NanoTemper Technologies	Chemie/Biologie/Life Science
3.	tecshade	Maschinenbau

SIEGER DER KATEGORIE MARATHON

1.	Chromotek	Chemie/Biologie/Life Science
2.	Corrmoran	Maschinenbau
3.	Siqens	Maschinenbau

Quelle: MBPW

NEWTICKER

+++ **Hannover** – Ende Juni sind die bislang selbstständigen Gesellschaften Technologie-Centrum Hannover und Existenzgründungszentrum Hannover mit der hannoverimpuls GmbH verschmolzen. +++ **Essen** – Für den net-Start-Award 2009 kann man sich noch bis zum 15. September 2009 anmelden und ein Ideenpapier einreichen. Das Finale ist am 19. Oktober, die Gewinne haben einen Gesamtwert von 20.000 Euro. +++ **Braunschweig** – Ein gemeinsamer neuer Lehrstuhl für Entrepreneurship und Unternehmensgründung wurde zum Sommersemester 09 an der FH Braunschweig/Wolfenbüttel und der TU Braunschweig gegründet. +++ **Regensburg** – Beim Media Award Regensburg setzten sich Ars Scribendi in der Kategorie Kommunikationskonzept, Beko Käuferportal unter den Web-Präsenzen und die Agentur vonzweidesign bei den Printmedien durch. +++ **Düsseldorf** – Der BPW Medizinwirtschaft unter dem Dach der Startbahn MedEcon Ruhr startete am 1. August. Die Anmeldung ist noch bis 8. September möglich. +++ **Dortmund** – Ende Juli wurden beim start2grow-Gründungswettbewerb IT aus 67 Konzepten der Phase 1 die zehn meist versprechenden ausgewählt. Im Oktober findet die Abschlussveranstaltung des Wettbewerbs statt. +++ **Wien** – Der Venture Capital und Private Equity Award des österreichischen Branchenmagazins Boerse-Express geht dieses Jahr an MIG Fonds und die Affiris AG. +++ **Nürnberg** – Den BPW Nordbayern gewann SensAction, auf den Plätzen folgten insu-fast und Tom's Radiation Therapy.

Medizin-Gründer trotz der Krise

170 Teilnehmer besuchten das Venture.Med Investorenforum Ende Juni in Essen, wo junge Unternehmen der Medizinwirtschaft ihr Geschäftskonzept vor Investoren präsentierten. Auch der Venture.Med Parcours, eine Begleitausstellung für Unternehmen ohne Präsentationsplatz, erfreute sich mit seinen 20 Ausstellern als Anlaufpunkt zum Netzwerken großer Beliebtheit. Die hohe Anzahl an Bewerbungen und hochwertigen Konzepten lassen die Veranstalter, das Business Angels Netzwerk Deutschland und die Startbahn MedEcon Ruhr GmbH, sowie die Medizin- und Gesundheitsbranche optimistisch in die Zukunft schauen. Aktuelle Informationen unter www.business-angels.de

Von No-Tech zu Hightech

Re-Industrialisierung Berlins durch Gründer

Außenstehende können Berlin leicht für eine de-industrialisierte Stadt halten, denn besonders der Westteil ist durch seine jahrzehntelange Insellage nachhaltig geschädigt worden. Seit der Wende konnte sich die größte Stadt der Republik aber eine starke Stellung als IT- und Hightech-Standort aufbauen. Die Grundlagen dafür wurden schon während des Kalten Kriegs gelegt.

Forschung statt Industrie

Nach dem Zweiten Weltkrieg kam es zu einer industriellen Abwanderung aus Westberlin – die Konzerne flüchteten nach Westdeutschland, weil sie dort sichere Bedingungen für ihr unternehmerisches Handeln fanden. Um neue Grundlagen zu schaffen, investierten die Bundesregierung und das Land Berlin daher massiv in die Spitzenforschung. Und auch im Ostteil förderte die Regierung der DDR den Forschungssektor ihrer Hauptstadt. „Berlin hat sich im Laufe des Kalten Kriegs zu einer wissensbasierten Stadt entwickelt“, erklärt Dr. Gerhard Raetz, Prokurist des Gründerzentrums Adlershof. Das Ergebnis dieser Bemühungen kann sich sehen lassen – über die Stadt verteilen sich über 270 Forschungsinstitute sowie knapp 30 Universitäten und Hochschulen. Davon profitiert Berlin auch 20 Jahre nach der Wende noch: Die traditionelle Industrie kehrte zwar nicht zurück, dafür hat Berlin junge Unternehmen aus den Bereichen Halbleiterindustrie, Übertragungstechnik, IT, Telekommunikation, Biotech und Medizintechnik angezogen. Die Gründerszene musste sich erst einmal entwickeln: „Das DDR-System hat nicht zur Selbstständigkeit angeregt. Aber auch das westliche Bildungssystem in den 1980er-Jahren war nicht darauf ausgelegt,



die besten Studenten in die Selbstständigkeit zu lassen“, meint Roger Bendisch, Geschäftsführer der IBB Beteiligungsgesellschaft.

Zentrum der VC-Branche

Die erste Gründungswelle ab 1990 wurde aus der Not heraus geboren und war auf Wissenschaftler aus Ostberlin beschränkt: Der Fall der Mauer hat dort zu einem historischen Einbruch der Industrielandschaft geführt. Viele Betriebe in Ostberlin waren nicht mehr wettbewerbsfähig und wurden geschlossen bzw. privatisiert. Auch die Forscher mussten Federn lassen, erklärt Raetz: „Die Forschungsdichte wurde als zu hoch sowie nicht komplett finanzierbar beurteilt. Außerdem stuften westdeutsche Professoren ihre ostdeutschen Kollegen oftmals als schlechter ein.“ Unabhängig von dieser Entwicklung verbesserten sich in der Wendezeit schlagartig die Finanzierungsbedingungen für Gründer. Der Startschuss für Venture Capital in Berlin fiel 1989 mit dem Programm „Beteiligungskapital für junge Technologieunternehmen“, welches die Bundesregierung durch die KfW-Bankengruppe auflegte. In der Folge wurde eine Reihe kleinerer Venture Capital-Häuser gegründet, darunter 1990 der Seed Capital Fonds, bei dem Bendisch erste Branchenerfahrung sammelte. Zusätzlich engagierte sich die EU, die sich im Rahmen einer Unterstützungsmaßnahme europaweit an Seedfonds beteiligte. So kam auch Brandenburg 1993 mit „Seed Capital Brandenburg“ im Technologiezentrum Frankfurt/Oder zu seinem ersten Wagniskapitalgeber. Später wurden die Beteiligungsaktivitäten des Landes bei BC Brandenburg Capital in Potsdam gebündelt. In den Folgejahren entwickelte sich die vereinte Stadt zum Zentrum der New Economy und der Venture

BERLIN UND BRANDENBURG IM VERGLEICH		
	Berlin	Brandenburg
Fläche	891,85 km²	29.478,61 km²
Einwohner	3,43 Mio.	2,53 Mio.
BIP	87,5 Mrd. Euro	54,9 Mrd. Euro
BIP/Einw.	25.500 Euro	21.700 Euro
Schulden	61 Mrd. Euro	19 Mrd. Euro
Schulden/Einw.	17.800 Euro	7.500 Euro
Early Stage-VC (2007)		
– Summe	36,74 Mio. Euro	2,06 Mio. Euro
– Unternehmen	45	7
Technologie- und Gründerzentren	18	20

Quelle: eigene Recherche

Capital-Branche. Im Jahr 2000 waren rund 30 Investoren mit Hauptsitz oder Niederlassungen vertreten, darunter Branchengrößen wie 3i, T-Venture oder Deutsche Venture Capital, der Venture Capital-Arm der Deutschen Bank.

„Mit Förderprogrammen gesegnet“

Mit dem Aufschwung am Neuen Markt nahm auch das Gründungsgeschehen im Westteil der Stadt Fahrt auf, meint Bendisch: „Gründer konnten damals sehr schnell sehr reich werden. Das hat motiviert.“ Als markantestes Beispiel aus dieser Zeit gilt der Ebay-Klon Alando, die



Roger Bendisch,
IBB Beteiligungsgesellschaft

legendäre erste Gründung der drei Samwer-Brüder Marc, Oliver und Alexander. Bendisch: „Die drei sind aus Köln nach Berlin gekommen, weil hier das Mekka der IT-Gründer war. Und nach gerade einmal 100 Tagen konnten sie ihr Start-up für einen mittleren zweistelligen Mio.-DM-Betrag an Ebay losschlagen.“ Allerdings fanden auch Gründungen in anderen Sektoren statt: So machte sich der Hobbyrobotiker Dr. Jens Hanke im Jahr 2000 mit Robowatch Technologies,

einem Hersteller von Wachrobotern, selbstständig. „Gerade in Berlin waren wir mit Förderprogrammen gesegnet“, berichtet Unternehmenssprecher Benjamin Stengl über die Startphase. Die KfW brachte sich mit einem Darlehen sowie Beratung in den Bereichen Qualitätsmanagement und Unternehmensaufbau ein, weiteres Kapital steuerte der britische Venture Capital-Investor 3i ein. Kurz nachdem Robowatch seine Finanzierung erhalten hatte, brach der deutsche Venture Capital-Markt mit dem Platzen der Internetblase zusammen. Viele Geldgeber schlossen ihre Hauptstadtniederlassung oder gleich ganz die Pforten.

„Potsdam ist besser“

Genau am Tiefpunkt der deutschen Venture Capital-Misere gründete Prof. Dr. André Rosenthal Anfang 2004 die Signa-



Signature Diagnostics findet die Infrastruktur in Potsdam besser als an der Ostküste der Vereinigten Staaten.

ture Diagnostics in Potsdam. Das Unternehmen fahndet mit neuartigen Tests sowohl unter Tumorkranken als auch unter gesunden Probanden nach Risikopatienten. „Bei der Finanzierung mussten wir ebenfalls innovativ vorgehen“, schaut Rosenthal zurück. Neben zehn Business Angels und KfW beteiligte sich auch ein strategischer Investor. Zusammen brachten sie die für damalige Verhältnisse stattliche Summe von fünf Mio. Euro auf. Für die Gründung in der Metropolregion Berlin sprachen aber andere Gründe: „Ich hätte auch an die Ostküste der USA gehen können, aber hier ist die Infrastruktur einfach besser“, erklärt er die Standortwahl. Der im Vergleich zu den USA relativ einfache Einstieg in klinische Studien sei bares Geld wert. Dazu habe ihm Brandenburg mit attraktiven Förderangeboten den Weg geebnet. „Bis heute

NACHGEFRAGT BEI JENS UNGER, PORTFOLIOMANAGER FÜR BERLIN-BRANDENBURG BEI DER KfW BANKENGRUPPE

VC Magazin: Unterscheidet sich Ihre Arbeit in Berlin von anderen Regionen?

Unger: Das Gründungsgeschehen wird vorrangig von einer breiten akademischen Basis getragen. Die zahlreichen Forschungsinstitute wirken hier als Multiplikatoren bzw. Magneten, die wissenschaftliche Gründer von außerhalb anziehen. Spezifische Herausforderungen sehe ich aber nicht – die Wissenschaftler sind ganz normale Gründer wie in anderen Regionen auch.

VC Magazin: Berlin absorbiert viel Aufmerksamkeit. Wie schlagen sich aus Ihrer Perspektive die Gründer im Umland?

Unger: Es gibt dort einige sehr interessante Gründungen, und die Nachwuchsunternehmer leisten gute Arbeit. Sie suchen gezielt nach Standortfaktoren, die vorteilhaft

sind für den Aufbau ihres Unternehmens oder für dessen Finanzierung. Die Fördersituation ist komfortabel, aber es fließt noch relativ wenig privates Kapital in junge Technologieunternehmen. Das ist schon ein Nachteil. Gleiches gilt allerdings auch für Berlin.

VC Magazin: In der Hauptstadt haben sich vielfältige Cluster entwickelt. Wie verteilt sich das Interesse der Investoren?

Unger: Im Direktbeteiligungsgeschäft beobachten wir, dass die privaten Kapitalgeber bevorzugt in die Top-Cluster investieren. Diese finden sich meist in den Bereichen Informationstechnologie, Cleantech und Biotechnologie und, typisch für Berlin, auch im Medienbereich.

VC Magazin: Herzlichen Dank für das Gespräch!

unterstützt Potsdam junge Unternehmen besser als der große Nachbar“, ist Rosenthal überzeugt. Überhaupt habe sich die Stadt vor allem in den Bereichen Medien, Technologie und Life Science als wichtige Säule für das Technologiegeschehen in Brandenburg etabliert, so Prof. Dr. Michael Groß von BC Brandenburg Capital. In der DDR war die Wirtschaft in Potsdam eher an Verwaltung, Dienstleistung und Entwicklung orientiert und weniger an Produktion, weshalb der Strukturbruch nach der Wende kaum zu Notgründungen geführt habe. Ähnliches gelte für die anderen wichtigen Technologiestandorte in Brandenburg, so Groß: „Die allermeisten Gründungen basieren auf hoher persönlicher Motivation gepaart mit dem erforderlichen technischen Know-how.“ Als ein Hemmnis habe sich damals der Mangel an privatem Wagniskapital gezeigt, großzügige Förderangebote der öffentlichen Hand hätten aber die Not gelindert.

Wenig Investoren, aber viel Geld pro Kopf

Heute würden öffentliche Angebote aber zwiespältig gesehen, meint Gerhard Raetz – für manchen Gründer seien sie sicher sinnvoll, für andere sei der Zeitaufwand für die Beantragung zu kostspielig. Im Vergleich zu früher zeigt sich die Investorenlandschaft rund um die Hauptstadt stark ausgedünnt, „aber pro Kopf ziehen wir das meiste Venture Capital auf uns“, betont Bendisch. Neben der IBB Beteiligungsgesellschaft, bmp und Ventegis Capital in Berlin sowie BC Brandenburg Capital und Hasso Plattner Ventures Management in Potsdam engagiert sich auch das Business Angels Netzwerk Berlin-Brandenburg in der Region. Viel Geld pumpen zusätzlich der High-Tech Gründerfonds und die KfW in den Markt. „Das ist auch gut so, denn für größere Investments etwa in Life Science- oder New Energy-Unternehmen benötigt man in der Regel institutionelle Investoren aus dem privaten und öffentlichen Bereich“, sagt Prof. Groß.



Prof. Dr. Michael Groß,
BC Brandenburg Capital

Fazit:

Das regionale Gründergeschehen in und um Berlin wird vom IT-Sektor dominiert. Für andere Hochtechnologien bestehen aber auch hervorragende Grundlagen: Quer über die Stadt haben sich 18 Technologie- und Gründerzentren verteilt und zu entsprechenden Clustern entwickelt. So hat sich in Buch die Biotechnologie angesiedelt. Die industriellen Technologien bevorzugen Berlins größtes Technologiezentrum Adlershof, das neben vielen Hochschul- und Forschungseinrichtungen auch rund 600 Unternehmen beherbergt. Auch wenn in der Region selbst wenige Investoren sitzen, wandert viel Kapital nach Berlin und Brandenburg. Bei solchen Rahmenbedingungen sollte die Neu-Industrialisierung Berlins auf Hightech-Niveau gelingen. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

MAN KANN AN DIE NÄCHSTE WAHL DENKEN. ODER AN DIE NÄCHSTE GENERATION.

Fast 1.700 Milliarden Euro – so viele Schulden hat unser Staat angehäuft. Würden wir Familienunternehmer genauso auf Pump leben, wären längst über 80 Prozent aller deutschen Unternehmen bankrott und damit auch Millionen von Arbeitsplätzen weg.

.....
**DIE FAMILIENUNTERNEHMER.
IMMER EINE GENERATION VORAUS.**

**DIE FAMILIEN
UNTERNEHMER**

ASU

Korpsgeist allein reicht nicht

Warum Unternehmensethik ein Erfolgsfaktor ist

Wenig Kranke, geringe Fehlzeiten und Null-Fehler-Produkte – so sieht gute Unternehmensführung aus. Doch ist diese Grundlage auch wirtschaftlich erfolgreich? Begründet dies eine ethische Unternehmensausrichtung? Helfen dazu Bewertungen? Solche Fragen stellen sich nicht nur Manager, sondern häufig auch Investoren. Beide haben gelernt, dass gute Renditen mehr sind als ein straffes Kostenmanagement.

Von Adlern und Schwärmen

Als Leiterin eines auf den Einsatz innovativer Technologien ausgerichteten Gründer- und Mentorennetzes stoße ich auf sehr verschiedene Gruppen: Junge Start-ups, die sich in ihre Materie eingearbeitet haben und nun beweisen, dass aus Ideen Erfolge werden; Wieder-Gründer, die die Märkte kennen und mit zuvor verdientem Geld zu neuen Taten aufbrechen; Führungsmanager großer Unternehmen, die viel Prozessexpertise einbringen; unternehmerische Business Angels, die spüren, ob es eine Person im rauen Wirtschaftsalltag packt; Venture Capital-Gesellschaften und Banker, die die Due Diligence von der Pike auf beherrschen. Alle schätzen selbstverantwortliches Handeln. Wobei die einen in eher darwinistischer Manier zum Wahlspruch halten „Töte den Feind, bevor er dich tötet“, während die anderen von der Kraft des Miteinanders überzeugt sind. Als Netzwerk fördern wir im Forum Kiedrich Kooperationen. Denn vieles spricht dafür, dass auf den einen erfolgreichen Unternehmens-Adler ein ganzer „Schwarm“ von gemeinsam agierenden Unternehmern kommt, die unter dem Strich ebenfalls schwarze Zahlen schreiben.

Der Adler und der Schwarm können voneinander lernen. In Krisen braucht es denjenigen, der sich ohne Zögern von Verlustbringern trennt, der also zeigt, dass Rendite immer auch etwas mit einer Konzentration auf das Wesentliche zu tun hat. Bei der Ingangsetzung und zum Ausbau eines Unternehmens ist der Visionär gefragt, der ausstrahlt, dass mit seiner Idee Geld verdient werden kann. Als Mutmacher lebt er Mitarbeitern vor, was Verantwortung heißt.

Vermittlungsethik führt zu Unternehmensethik

Unternehmensinvestitionen betreffen immer auch Menschen und deren geistiges Eigentum. Das unterscheidet sie von spekulativen Investitionen, deren fehlende Nachhaltigkeit jetzt den Akteuren auf den Weltfinanzmärkten vorgeworfen wird. Es geht in vielfacher Hinsicht um eine Vermittlungsethik – mobbt man im Flur, oder übergibt man die Kündigung in angemessener Weise? Redet man sich darauf heraus, dass es „jeder so macht“, oder steht man zu den eigenen Entscheidungen? Steht man zu seinen Aussagen, oder reagiert man erratisch mit oft irritierenden Folgen? Zur Unternehmensethik gehört auch, die operative Tüchtigkeit des Unternehmens durch eine strategische Ausrichtung zu untermauern. Ob ein Unternehmen als Produktführer besonders stark in Forschung und Entwicklung zu sein hat oder ob es als Kundenführer mit gezielten Services die Kundenbeziehungen fördert, muss bekannt und gelebt werden. Auch die sog. Kostenführerschaft kann – zumal in sehr aggressiven Märkten – ein Wegweiser sein. Deren Kehrseite ist, gesetzliche Anforderungen gern klein zu reden.

NACHGEFRAGT BEI FORUM-KIEDRICH-MENTOR PROF. DR. FRANZ-THEO GOTTWALD, SCHWEISFURTH-VORSTAND UND PRÄSIDIUMSMITGLIED IM ETHIKVERBAND DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT E.V.:

Erben: Laut DIW ist Nachhaltigkeit ein Investitionsgrund. Wo sehen Sie jetzt Chancen?

Gottwald: Südosteuropa bietet langfristig sichere Renditen für Solarstrom. Bauunternehmen, die die Ressourcenproduktivität radikal steigern, sind interessante Investmentkandidaten.

Erben: Sind ethische Prinzipien messbar?



Prof. Dr. Franz-Theo Gottwald

Gottwald: Das haben Lennick und Kiel in ihrem Buch „Moral Intelligence“ gezeigt. Für Anlagewürdigkeit braucht es ein integeres, langfristig überzeugendes Verhalten. Aktionäre, Beschäftigte, Kunden, Gemeinde, Frauen, Umwelt, ausländische Interessenten sowie Minderheiten werden gerade in Krisen durch moralische Intelligenz motiviert, sich verstärkt zu beteiligen.

Erben: Wie relevant sind CSR-Berichte?

Gottwald: Als Stiftung, also als institutioneller Investor, investieren wir nur, wenn glaubwürdige Berichte vorgelegt werden. Glaubwürdig heißt, dass in Internetforen nicht negativ über den Bericht diskutiert wird. „Green Washing“ ist absolut kontraproduktiv.

Kurz: Entscheidungsbereitschaft in einem definierten strategischen Rahmen gepaart mit einer kommunizierten Reflektion eigener Entscheidungen motiviert die Menschen in unmittelbarer Umgebung des Anführers. Sie strahlt schließlich als Fundament der Unternehmensethik auf ein ganzes Unternehmen aus. Es führt zur Umkehr dessen, was der Vorstandsvorsitzende der Aareal Bank Dr. Wolf Schumacher kürzlich in einer Diskussionsrunde preisgab: 40% aller Führungskräfte trauten dem Top-Management nicht mehr über den Weg.

Lernen vom Umgang mit dem Wald

Die Unterstellung, dass allein der Korpsgeist eines Unternehmens auch den Wirtschaftsbeziehungen und dem System Mensch-Wirtschaft-Gesellschaft gut tut, ist mit Skepsis zu betrachten. Dafür, dass systemisch an einem Erhalt von Zukunftschancen gearbeitet wird, dass also weniger meist mehr ist, kommt es auf garantierte Vielfalt an – wie es in der Waldwirtschaft notwendig ist, Platz zu lassen, zu lichten, um am Ende eine bessere Qualität zu erzielen. Gesetze gegen Monopole, gegen unlauteren Wettbewerb, für umweltbezogene Sorgfalt sind hierfür Garanten. Individuell vorhandene Gier muss durch Ressourcenaktivierung abgelöst werden.

Ethikratings erfordern neue Klugheit

In Ratings, auf die sich Bankmanager verlassen haben und denen viele Investoren unbedacht mit dann unheilbarem Verstärkereffekt folgten, sucht man Kriterien zu ethischer Nachhaltigkeit vergebens. Ohne den Beitrag zur Ressourcenaktivierung zu bemessen, lief man sehenden Auges in eine ökonomische Blase hinein. Ein Rechtssystem könnte Untergrenzen regeln. Doch wem steht diese Klugheit an? ■

Zur Autorin



Die studierte Germanistin und Amerikanistin **Claudia Erben** leitet das Gründer- und Mentorennetzwerk Forum Kiedrich. Hier werden jährlich 50 Gründer zu persönlichen Vorstellungsrunden eingeladen.

ZEW-Studie über Hightech-Gründungen

Die Zahl der Gründungen insgesamt sowie derer in den Hightech-Sektoren hat 2008 einen neuen Tiefpunkt erreicht. Das ist das wichtigste und zugleich ernüchternde Ergebnis der Studie zu Hightech-Gründungen, die jüngst vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Zusammenarbeit mit Microsoft Deutschland vorgestellt wurde.

Der nächste Tiefpunkt lauert

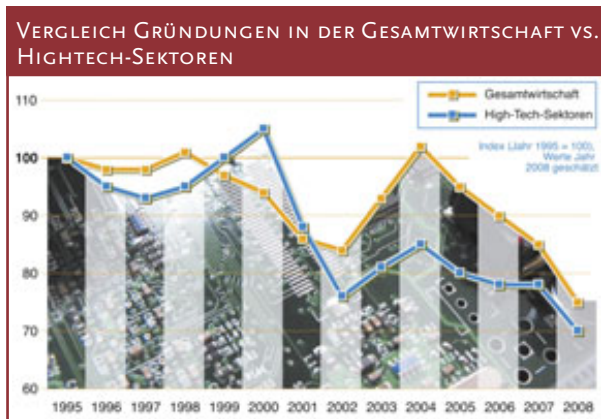
Als „erschreckend“ empfand Ministerialdirektor Dr. Hans Schleicher die dargelegten Zahlen, auch wenn Bayern sich im Bundesländervergleich noch positiv abhebe. Wie Dr. Georg Licht vom ZEW darstellte, sank die Zahl der Gründungen allgemein und jene der Hightech-Sektoren seit 2004. Laut Studie wurden im Bereich Hightech 2008 rund 15.300 Unternehmen gegründet, im Vergleich zum Vorjahr entspricht das einem Rückgang um 11%. Für 2009 erwartet Licht, dass aufgrund geringerer Chancen in der Krise noch weniger Menschen den Weg in die Eigenständigkeit wagen werden.

Der obligatorische Appell an den Staat

Was Problemlösungsansätze angeht, war die Schlagrichtung der Redner bei der Pressekonferenz ähnlich: Schleicher nahm mit seinem Ruf nach einem „innovationsfreundlicheren Steuersystem und wettbewerbsfördernden Rahmenbedingungen für Venture Capitalisten“ die Bundesregierung in die Pflicht. Achim Berg, Vorsitzender der

Geschäftsführung von Microsoft Deutschland, sah große Industrieunternehmen und die Politik gleichsam gefordert, um vor allem die bisher vernachlässigte Förderung junger Unternehmen in der Wachstumsphase zu verstärken. Auch in anderen Punkten herrschte Einigkeit: Um im internationalen Vergleich aufzuholen, braucht Deutschland mehr Bildung und weniger Bürokratie. ■

Florian Schießl
redaktion@vc-magazin.de



Quelle: Studie „High-Tech-Gründungen in Deutschland“, ZEW und Microsoft Deutschland 2009

Premiere für Private Equity

Neue Investmentfirma übernimmt das Sportportal Spox.com vom Pay-TV-Sender

In enger Kooperation mit Premiere startete im Herbst 2007 die Sportwebsite Spox.com. Seitdem verkürzte Spox mit intensiver Sportberichterstattung und Nähe zu seinen Anwendern sukzessive den Abstand zu den beiden Branchenführern im deutschsprachigen Internet. Nach finanziellen Schwierigkeiten des jetzt als Sky firmierenden Abo-Senders übernahm eine neue Investorengruppe die Mehrheit der Anteile des Webseitenbetreibers.

Jeder weiß es besser

„Zu WM-Zeiten gibt es 80 Mio. Bundestrainer, und jeder weiß es besser“, meint Manuel Lopez, einer der beiden Geschäftsführer der Spox Media GmbH. Diesen Faktor nutzt er für die Internet-Sportplattform Spox.com. Denn die Mitteilungs- und Diskussionsfreudigkeit bindet den sportinteressierten Internetnutzer an die Website. Spox setzt den Schwerpunkt auf König Fußball, berichtet aber auch über andere populäre Sportarten wie Handball, Formel 1 oder über US-Sport. Das Sportportal hat sich seit dem Launch der Website im September 2007 in die Top 3 der deutschen Sportportale vorgekämpft.



Manuel Lopez,
Spox Media GmbH

Abtrünnige Mitarbeiter

Anfangen hat die Unternehmensgeschichte bei der Konkurrenz: Wegen beschränkter Handlungsbefugnisse und der fehlenden Beteiligungsmöglichkeit für die Geschäftsführer packte Lopez bei Sport1.de, dem damaligen Branchenprimus, die Koffer. 25 Mitarbeiter folgten ihrem Geschäftsführer und dem Konzept für eine neue Sportwebsite. Mit Media Ventures als Investor fand man bei Premiere ein offenes Ohr: Der Abo-Sender beteiligte sich mit 44% am Sportportal, Media Ventures mit 18,3%, die restlichen Anteile blieben beim Management. Spox sollte zwar durchaus auch den Strom an Usern zu Premiere lenken, agierte aber sowohl namentlich auch als operativ eigenständig und genoss unternehmerische Freiheiten.

KURZPROFIL SPOX MEDIA GMBH

• Gründungsjahr:	2007
• Branche:	Internet-Sportplattformen
• Unternehmenssitz:	München
• Mitarbeiterzahl:	30
• Umsatz 2008 (ohne Crossmedia und Gegengeschäfte):	2,7 Mio. Euro
• Internet:	www.spox.com

Der Dritte im Bunde

Um gegen die große Konkurrenz wie den Online-Ableger des traditionsreichen Kicker Magazins oder Sport1 mit dem DSF als Kooperationspartner zu bestehen, entschied sich das Gründungs- und Geschäftsführerduo Manuel Lopez und Dr. Rüdiger Schulze dafür, verstärkt auf die Bedürfnisse der User einzugehen. Diese haben sich in den letzten Jahren vor allem durch den veränderten Medienkonsum gewandelt: Viele sitzen nicht mehr ausschließlich vor dem Fernseher, sie lassen gleichzeitig ihrem Mitteilungsdrang via PC freien Lauf. Dies ist besonders bei der äußerst internetaffinen Gruppe der 14- bis 25-Jährigen der Fall, der Hauptzielgruppe von Spox. 50.000 registrierte eingefleischte Sportfans toben sich mit gängigen Web 2.0-Möglichkeiten in der Community der Website aus. Dass großer Bedarf besteht, die Welt am vermeintlichen Expertenwissen teilhaben zu lassen, sieht man in erster Linie an den täglich 5.000 Kommentaren zu Artikeln und den rund 500 Blogbeiträgen im Monat. Hiervon profitiert die Zahl der Unique User, wovon das Spitzen-duo Kicker.de und Sport1.de noch etwa doppelt so viele vorweisen kann. Bei anderen wichtigen Messdaten wie Seitenabrufen oder Visits hängt Spox als Jüngster im Bunde noch deutlich hinterher, was Lopez aber unbeeindruckt lässt: „Während die Konkurrenz stagniert oder sogar abbaut, wachsen wir durch Überläufer und neue User. Trotzdem liegt unsere Priorität auf Profitabilität und nicht auf der Marktführerschaft.“

Übernahme in drei Akten

Premiere vollzog aufgrund finanzieller Schwierigkeiten im Dezember 2008 einen Strategiewandel und stellte Spox und einige andere Internet-Partnerschaften zur Disposition, um sich auf das Kerngeschäft TV zu fokussieren. Dann ging es Schlag auf Schlag: Die erst Anfang 2009 gegründete Cresces Technologie GmbH & Co. KGaA übernahm bereits zwei Monate nach der ersten Investmentanfrage im April den 44-%igen Anteil von Premiere an Spox für einen mittleren sechsstelligen Betrag. Nach einer Kapitalerhöhung noch im selben Monat sicherte sich die Investorengruppe mit 52% die Anteilsmehrheit. Im Juni folgte der dritte Schachzug, Cresces vereinbarte mit Media Ventures, deren Anteil am Sportportal von 18,3% für wenige Hunderttausend Euro aufzukaufen. „Für uns wird dies nicht der letzte Streich sein. Wir haben ein strategisches Interesse an dieser Branche und schauen uns sehr interessiert weitere Unternehmen an“, so Florian Schmidt, Geschäftsführer von Cresces. Die restlichen Prozenze hält das Management, was Lopez sehr begrüßt:

„Cresces hat in diese Spox-Mannschaft investiert und versteht, dass ein gewisser Anteilssatz als unternehmerischer Anreiz in deren Besitz von beidseitigem Vorteil ist.“



Hat vor allem die 14- bis 25-Jährigen im Visier: Spox.com.

Interner und externer Service

Auch nach dem Ausstieg von Premiere bleibt man dem mittlerweile unter Sky firmierenden Abo-Sender als Dienstleister für sportbezogene Inhalte verbunden. Allgemein etabliert sich neben dem Komplex Werbung und Sponsoring die Produktionsdienstleistung als zweite Einkommenssäule. So werden für die Infoscreens in U-Bahnhöfen oder für externe Websites Sportinhalte produziert, in Zukunft auch für das Webportal eines großen TV-Senders. Wegen des eher moderaten Sportinteresses an Nutzern dieser Informationskanäle stünde das laut Lopez nicht in Konkurrenz zur eigenen Seite.

Denn Spox bedient eher die Hardcore-Sportfans, deren Zahl Lopez auf rund sieben Mio. in ganz Deutschland schätzt. Diese Masse ist zwar wegen ihrer Diskussionsfreude und Klick-Häufigkeit ein gern gesehener Gast auf der Website, verlangt aber auch einiges: Redakteure müssen die Kommentare unter Artikeln durchlesen, um das nach aktuellen Updates gierende Sportvolk zu besänftigen oder Korrekturen einzupflegen. Unpräzise Berichterstattung und selbst kleine Fehler werden von den fanatischen Fans und teils selbst recherchierenden Experten nicht geduldet.

Ausblick

Mittelfristig ist der Aufbau eines dritten Einkommenskanals angedacht: Sportwetten. Für 2012 hofft Lopez auf eine Änderung des Lotterie-Staatsvertrags und eine Öffnung des Wettmarktes, wie es in den meisten Ländern Europas der Fall ist. Dann will man entweder direkt oder indirekt Wettanbieter werden, also über einen Partner oder als Plattform für einen solchen. Zuvor wartet ein lukratives Sportjahr – 2010 wird mit Olympia und der Fußball-WM „ein Katalysator für das Portal“, wie Lopez es ausdrückt. Man geht von 20% Reichweitenzuwachs aus, der Effekt soll die Großereignisse überdauern. ■

Florian Schießl
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

„Persönlichkeiten, nicht Prinzipien, bringen die Welt in Bewegung“ (Oskar Wilde)

Das InnovationsForum bietet Unternehmerpersönlichkeiten Raum für informellen Gedankenaustausch. Bei den regelmäßigen Treffen werden Trends in Forschung, Entwicklung und Management aufgegriffen.

Werden Sie Netzwerkpartner.

Nächstes Treffen:

Exkursion zum Max-Planck-Institut für Polymerforschung, Mainz
am 23. September 2009

Weitere Informationen und Anmeldung

InnovationsForum
c/o ZENTEC GmbH
Industriering 7
63868 Großwallstadt
Telefon: 06022 26-0
E-Mail: innovationsforum@zentec.de
www.innovationsforum.zentec.de



INNOVATIONSFORUM
PLATTFORM FÜR ZUKUNFTSGESTALTUNG

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

DEAL UNITED GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Werbung/Steigerung der Konversionsraten von E-Commerce-Anbietern

Volumen: nicht veröffentlicht (Co-Investor: Sympasis Innovation Capital GmbH, Karlsruhe)

INTANA BIOSCIENCE GMBH PLANEGG

Tätigkeitsfeld: Life Sciences/hochspezifische Charakterisierung von molekularen Bindungen

Volumen: 0,65 Mio. Euro (Co-Investor: Bayern Kapital GmbH, Landshut, via Seedfonds Bayern)

PLIXOS GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: IT-Dienstleistung/Optimierung von global erbrachten Software-Dienstleistungen

Volumen: nicht veröffentlicht (Co-Investor: Bayern Kapital GmbH, Landshut, via Seedfonds Bayern)

PROTECTED-NETWORKS.COM GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Software/integrierte Lösungen für das Berechtigungsmanagement

Volumen: nicht veröffentlicht

RECoTECH GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Software/IT-gestützte Optimierung von Belegungsplanungen in Büroimmobilien

Volumen: 0,5 Mio. Euro

SP SOLUTION POOL GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik/Navigationssysteme zur Unterstützung von Chirurgen bei Operationen

Volumen: 0,5 Mio. Euro

TRANSCATHETER TECHNOLOGIES GMBH REGENSBURG

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik/Entwicklung einer repositionierbaren biologischen Herzklappe

Volumen: 0,6 Mio. Euro (Co-Investor: Bayern Kapital GmbH, Landshut, via Seedfonds Bayern)

WWG WORLDWIDEGAMES GMBH HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Internet/Plattform für Browsergames „playnik.com“

Volumen: 0,5 Mio. Euro (Co-Investor: Holtzbrinck Ventures GmbH, München, sowie Business Angels)

YATTA SOLUTIONS GMBH KASSEL

Tätigkeitsfeld: Software/Werkzeug für modellgetriebene Softwareentwicklung

Volumen: nicht veröffentlicht

VENTURE CAPITAL-FINANZIERUNGEN

Erst- und Zweitrundenfinanzierungen

AVILA THERAPEUTICS INC. WALTHAM (USA)

Tätigkeitsfeld: Life Sciences

Investoren: Novartis Option Fund, Basel; u. a.

Volumen: 30 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Avila hat sich auf die Entwicklung von Wirkstoffen spezialisiert, die sich fest an Krankheiten auslösende Proteine binden und diese dadurch neutralisieren. Anwendungsbereiche sind Virusinfektionen, Krebs oder Autoimmunkrankheiten. Der Novartis Option Fund beteiligt sich als Lead-Investor neu am Unternehmen.

BAIMOS TECHNOLOGIES GMBH GARCHING

Tätigkeitsfeld: Kommunikation

Investoren: Bayern Kapital GmbH, Landshut, via Seedfonds Bayern und Clusterfonds Start-Up; High-Tech Gründerfonds, Bonn

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Baimos ist auf mobile Identifikationstechnologien spezialisiert, die Mobiltelefone zu digitalen Schlüsseln aufrüsten, die vor allem in den Bereichen Computer, Gebäude und Fahrzeuge zum Einsatz kommen. Beide Investoren haben bereits die Erstrundenfinanzierung von Baimos 2007 bestritten.

COGUAN S.L. MADRID

Tätigkeitsfeld: Internet

Investoren: b-to-v Investorenkreis und b-to-v Side Fund, St. Gallen

Volumen: nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

Coguan ist eines der führenden Online-Werbe-Netzwerke in Spanien, das Werbetreibenden derzeit rund zwei Mrd. verfügbare Page Impressions bietet.

CORE COMPETENCE GMBH BERGKIRCHEN

Tätigkeitsfeld: Internet

Investor: BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, München

Volumen: 1 Mio. Euro (Start-up-Finanzierung)

Core Competence hat die webbasierte Trainingsmethode „Adventure-based Learning“ entwickelt, mit der Unternehmen die Kompetenzen ihrer Mitarbeiter in Bereichen wie Verkauf, Service oder Projektmanagement nachhaltig und kostengünstig schulen können. Die BayBG engagiert sich mit einer stillen Beteiligung und als Minderheitsgesellschafter.



ENESYS LTD. CAMBRIDGE (GROSSBRITANNIEN)

Tätigkeitsfeld: Erneuerbare Energien

Investoren: Wellington Partners Venture Capital GmbH, München; u. a.

Volumen: 7 Mio. Euro (1. Finanzierungsrunde)

Enecsys entwickelt zuverlässige und leistungsstarke Mikro-Wechselrichter, die auch bei widrigen äußeren Rahmenbedingungen in unmittelbarer Nähe von Solarmodulen zum Einsatz kommen können und eine höhere Energiegewinnung bei geringeren Kosten ermöglichen sollen.

EZ SYSTEMS AS SKIEN (NORWEGEN)

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: Hasso Plattner Ventures Management GmbH, Potsdam; u. a.

Volumen: nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)

Wichtigstes Produkt des Unternehmens ist eine Software, die Medienunternehmen die einfache Verwaltung von digitalen Inhalten und ihre Einbindung in Internetseiten, Medienportale, Intranet oder E-Commerce-Anwendungen ermöglicht.

ICOMASOFT AG ZUG

Tätigkeitsfeld: Software

Investor: ZKB Start-Up Finance, Zürich

Volumen: nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Die Software von icomasoft ermöglicht IT-Administratoren eine bessere Kontrolle ihrer virtuellen IT-Infrastruktur, indem sie den Automatisierungsgrad substanziell erhöht und die Integration von Management-Software anderer Hersteller in die Infrastruktur-Plattform der Anwender zulässt.

INTELLIKINE INC. LA JOLLA (USA)

Tätigkeitsfeld: Life Sciences

Investoren: Novartis Bioventures, Basel; u. a.

Volumen: 52 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Intellikine entwickelt kleinmolekulige Wirkstoffkandidaten, die auf die Behandlung von Krebs, Entzündungs- und Autoimmunerkrankheiten zielen. Novartis Bioventures beteiligt sich als Lead-Investor neu am Unternehmen.

JUST-EAT HOLDING INC. EDWARE (GROSSBRITANNIEN)

Tätigkeitsfeld: Internet

Investoren: Index Ventures, Genf; u. a.

Volumen: 10,5 Mio. GBP (1. Finanzierungsrunde)

Das ursprünglich in Dänemark gegründete Unternehmen betreibt in Skandinavien, Großbritannien und Benelux eine Internet-Plattform, über die Kunden Take-away-Essensangebote in ihrer Nachbarschaft auswählen und sich liefern lassen können.

LADON GMBH FALKENSTEIN

Tätigkeitsfeld: Optische Technologien

Investoren: CFH Beteiligungsgesellschaft mbH, Leipzig, und SC-Kapitalbeteiligungsgesellschaft, Chemnitz, via Technologiegründerfonds Sachsen

Volumen: nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)

Ladon ist ein Anbieter von Beleuchtungssystemen für Gewächshäuser auf Basis von Leuchtdioden (LEDs), die zusammen mit einer Software verschiedene Faktoren des Pflanzenwachstums regulieren. ▶

M&A MASTERS 2009

BESUCHEN SIE DIE FÜHRENDE KONFERENZ ZUM
THEMA MERGERS & ACQUISITIONS. HÖREN SIE
BEST-PRACTICE ERFAHRUNGSBERICHTE ZU:

- Best Practice-Organisation & prozessuale Umsetzung von M&A
- Post Merger Integration
- Kaufpreise? Was und warum kaufen führende Unternehmen?
- Die globale M&A-Landschaft 2009/2010
- Spezifika von Transaktionen in unterschiedl. europ. Märkten
- Finanzierung von Transaktionen im Umbruch

Erfahrungsberichte von:



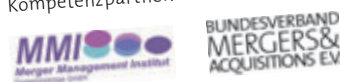
Sponsoren:



Media Partner:



Kompetenzpartner:



10% VORTEIL

Melden Sie sich bis zum 28.08.2009 verbindlich mit dem Kennwort „Magazin“ zu den M&A Masters an und erhalten Sie einen Vorteilsrabatt von 10% auf den jeweiligen Veranstaltungspreis. Als Ansprechpartnerin steht Ihnen Barbara Sievers unter barbara.sievers@econique.com zur Verfügung.

econique
business masters

Barbara Sievers | Head of Delegate Sales
Heilbronner Str. 10 | D-10711 Berlin
Phone: +49-(0)30 / 80 20 80 469
Fax: +49-(0)30 / 80 20 80 430
barbara.sievers@econique.com
www.econique.com

LIGHT BLUE OPTICS CAMBRIDGE (GROSSBRITANNIEN)

Tätigkeitsfeld: Optische Technologien**Investoren:** Robert Bosch Venture Capital GmbH, Gerlingen; Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, Hamburg; u. a.**Volumen:** 15 Mio. USD (Aufstockung 2. Finanzierungsrunde)

Light Blue Optics hat einen Laser-basierten Beamer im Miniaturformat entwickelt, der zudem Touch-Screen-Funktionalität bietet. Robert Bosch Venture Capital beteiligt sich als Lead-Investor neu am Unternehmen. Inclusive der ersten Tranche beläuft sich die zweite Finanzierungsrunde auf insgesamt 41 Mio. USD.

LUMAVITA AG BASEL

Tätigkeitsfeld: Biotech**Investoren:** Atlas Venture, Boston/München; BB Biotech Ventures, Zürich; BioMedInvest AG, Basel; Endeavour Vision SA, Genf; HealthCap Group, Stockholm**Volumen:** 4 Mio. Euro (Aufstockung 1. Finanzierungsrunde)

Lumavita ist auf die Entwicklung von Antiinfektiva für Frauen spezialisiert, etwa zur Behandlung von Infektionen, die durch Papillomviren oder Herpesviren hervorgerufen werden. Ein erstes Produkt zur Behandlung von Scheideninfektionen ist seit März zugelassen. Inclusive der Aufstockung beläuft sich die erste Finanzierungsrunde von Lumavita damit auf 16 Mio. Euro.

MADVERTISE MOBILE ADVERTISING GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Mobile Inhalte**Investor:** Team Europe Ventures, Berlin**Volumen:** nicht veröffentlicht (1. Finanzierungsrunde)

Madvertise betreibt eine Plattform für Werbung im mobilen Internet, über die Werbekunden effizient Zielgruppen mobil erreichen und Betreiber von mobilen Webseiten ihren Traffic monetarisieren können. Hinter Team Europe Ventures steht der Internet-Unternehmer und Business Angel Lukasz Gadowski, der unter diesem Dach seine mehr als 50 Internet-Beteiligungen zusammenfasst.

MOBIL DATA IT & KOMMUNIKATIONSLSÖSUNGEN GMBH WIEN

Tätigkeitsfeld: Kommunikation**Investoren:** Athena Wien Beteiligungen AG, Wien, via Wiener Wachstumsfonds; tecnet equity Technologiebeteiligungs-Invest AG, St. Pölten**Volumen:** 2,3 Mio. Euro (1. Finanzierungsrunde)

Mobil Data hat eine Lösung entwickelt, die Außendienstmitarbeitern mobiles Arbeiten mit dem Laptop, PDA oder Handy ermöglicht, auch wenn gerade kein Empfang ist. Mit dem frischen Kapital finanziert Mobil Data u. a. den Kauf des auf Zeit- und Leistungsdatenerfassung spezialisierten Unternehmens Tempore, Klosterneuburg.

MUSIC NETWORK GMBH KÖLN

Tätigkeitsfeld: Internet**Investoren:** Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, Hamburg; DuMont Venture Holding GmbH & Co. KG, Köln**Volumen:** 3,3 Mio. Euro (2. Finanzierungsrunde)

Music Networkx betreibt mit www.concert-online.com eine Internetplattform für Livemusik, die Künstlern eine Vermarktungsplattform für Live-Konzertmitschnitte bietet. Neu-Investor Earlybird steuert 2 Mio. Euro zur Finanzierungsrunde bei, die bereits beteiligten DuMont Venture und Privatinvestoren weitere 1,3 Mio. Euro.

PRIMA LIVE LTD. MALTA

Tätigkeitsfeld: Internet**Investor:** DuMont Venture Holding GmbH & Co. KG, Köln**Volumen:** „oberer sechsstelliger-Bereich“ (1. Finanzierungsrunde)

Prima Live betreibt seit Juni 2009 das Onlinespiele-Portal gimigames. Im Mittelpunkt stehen Geschicklichkeitsspiele, bei der der User mit kleinen Geldeinsätzen gegeneinander spielen.

PROCERTUS BIOPHARM INC. MADISON (USA)

Tätigkeitsfeld: Life Sciences**Investoren:** Novartis Ventures Fund, Basel; u. a.**Volumen:** 2,1 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

ProCetus forscht an Therapeutika, die Krebspatienten vor den Nebenwirkungen von Chemo- und Strahlentherapien schützen sollen. Novartis fungierte gemeinsam mit Venture Investors LLC, Madison (USA), als Lead-Investor der aktuellen Runde.

RPX CORPORATION SAN FRANCISCO

Tätigkeitsfeld: Dienstleistung**Investoren:** Index Ventures, Genf; u. a.**Volumen:** nicht veröffentlicht (2. Finanzierungsrunde)

RPX bezeichnet sich selbst als defensiver Patent-Aggregator, dessen Ziel es ist, Patente aufzukaufen, die ansonsten an Firmen fallen könnten, deren einziges Geschäft darin besteht, auf Basis dieser erworbenen Patente von anderen Unternehmen Lizenzgebühren einzufordern. RPX finanziert seine Aktivitäten aus Mitgliedsbeiträgen von Technologieunternehmen.

SUNCOAL INDUSTRIES GMBH KÖNIGS WUSTERHAUSEN

Tätigkeitsfeld: Erneuerbare Energien**Investoren:** b-to-v Investorenkreis und b-to-v Side Fund, St. Gallen; KfW Mittelstandsbank, Frankfurt**Volumen:** nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)

Das Unternehmen entwickelt das gleichnamige Produkt SunCoal, eine CO₂-neutrale Kohle aus Biomasse. Hierbei wird aus nasser Biomasse (z. B. Grünschnitt) reiner Kohlenstaub erzeugt. Die Markteinführung ist für 2010 geplant.

TEUTOCOM GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Internet**Investoren:** Rocket Internet GmbH, Berlin; DuMont Venture Holding GmbH & Co. KG, Köln; Grey Corporate Investments AG, Zürich**Volumen:** nicht veröffentlicht (Start-up-Finanzierung)

Das Unternehmen betreibt den Online-Shop Beautydeal.de, über den Internetnutzer Parfüms und Kosmetikprodukte bis zu 20% günstiger als die unverbindliche Preisempfehlung der Hersteller erhalten.

TRADE-A-GAME GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Internet**Investoren:** DuMont Venture Holding GmbH & Co. KG, Köln; The MediaLab GmbH & Co. KG, Hamburg; KfW Mittelstandsbank, Frankfurt**Volumen:** 1,6 Mio. Euro (Start-up-Finanzierung)

Trade-a-game betreibt einen spezialisierten Online-Shop für neue und gebrauchte Entertainmentprodukte wie Videospiele und DVDs. Der Neue-Medien-Investor MediaLab wurde 2007 von der Verlagsgruppe Madsack, Hannover, gegründet, seit 2009 ist die WAZ-Mediengruppe, Essen, gleichberechtigter Gesellschafter.

UBIDYNE GMBH ULM/SCOTTSDALE (USA)

Tätigkeitsfeld: digitale, aktive Antennensysteme**Investoren:** BayTech Venture Capital GmbH, München; TVM Capital, München/Boston; Gimv AG, München; Doughty Hanson Technology Ventures, London**Transaktionsvolumen:** 43 Mio. Euro (2. Finanzierungsrunde)

Ubidyne wurde 2005 als Spin-off der Siemens AG gegründet. Das Unternehmen entwickelt das nach eigenen Angaben weltweit erste digitale und aktive Antennensystem für Basis-Stationen der mobilen Kommunikationsnetzwerke. Durch die Technologie kann die Wirtschaftlichkeit von Mobilfunknetzwerken deutlich erhöht werden.

UNITED MAPS GMBH MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Medien**Investoren:** Bayern Kapital GmbH, Landshut, via Seedfonds Bayern und Clusterfonds Start-Up; High-Tech Gründerfonds, Bonn; Space-Tec Capital Partners, München**Volumen:** „siebenstelliger Euro-Betrag“ (2. Finanzierungsrunde)

Das 2008 gegründete Unternehmen ist darauf spezialisiert, die inhaltliche Qualität und Dichte von Karten für Navigationsgeräte zu optimieren. Die für das Auto optimierten Karten werden von United Maps mit weiteren kartografischen Daten kombiniert, so dass beispielsweise eine nahtlose Navigation über alle Verkehrsmittel – vom Auto über U- und S-Bahn bis hin zum Fußweg – möglich wird.

VIAMET PHARMACEUTICALS INC. DURHAM (USA)

Tätigkeitsfeld: Life Sciences**Investoren:** Novartis Venture Fund, Basel; u. a.**Volumen:** 18 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Viamet hat sich auf die Erforschung von sogenannten Metalloenzymen, also Enzymen, die Metallionen enthalten, zur Behandlung von Infektionskrankheiten und Krebserkrankungen spezialisiert. Novartis fungierte gemeinsam mit Lilly Ventures, Indianapolis, als Lead-Investor der von den Erstrundeninvestoren komplettierten Runde.

VIVACTA LTD. SITTINGBOURNE (GROSSBRITANNIEN)

Tätigkeitsfeld: Healthcare**Investoren:** u. a. HBM BioVentures AG, Baar (Schweiz)**Volumen:** 4,5 Mio. USD (2. Finanzierungsrunde)

Vivacta hat sich auf In-Vitro-Diagnostik spezialisiert. Damit können medizinische Tests an Ort und Stelle, etwa am Krankenbett oder in der Arztpraxis, vorgenommen und ausgewertet werden, ohne dass ein Labor eingeschaltet werden muss.

Weitere Finanzierungsrunden

ANTISPAMEUROPE GMBH HANNOVER

Tätigkeitsfeld: Software**Investoren:** Neuhaus Partners GmbH, Hamburg; High-Tech Gründerfonds, Bonn**Volumen:** nicht veröffentlicht (3. Finanzierungsrunde)

Antispameurope, ein Anbieter von Dienstleistungen zur E-Mail-Sicherheit, schaltet seine Server als Schutzwall zwischen die E-Mail-Sender und Empfänger, damit schädliche E-Mails sowie Spam die IT der Kunden überhaupt nicht erreichen. Neuhaus Partners

und der High-Tech-Gründerfonds begleiten Antispameurope seit der ersten Finanzierungsrunde 2007.

CONFORMIS INC. BURLINGTON (USA)

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik**Investoren:** Aeris Capital AG, Pfäffikon (Schweiz); u. a.**Volumen:** 50 Mio. USD (4. Finanzierungsrunde)

ConforMIS entwickelt und produziert minimalinvasiv einsetzbare, Knochen und Knorpel erhaltende Knieimplantate, die anhand eines 3D-Modells exakt an die individuelle Patienten-anatomie angepasst werden.

ERW HOLDING GMBH WADERSLOH

Tätigkeitsfeld: Erneuerbare Energien**Investor:** b-to-v Investorenkreis, St. Gallen**Volumen:** nicht veröffentlicht (3. Finanzierungsrunde)

Das Unternehmen ist ein Anbieter von Wärmepumpen, der eine oberflächennahe, geothermische Energienutzung ermöglicht. ERW tritt dabei für private und gewerbliche Kunden als Komplettanbieter auf, der auch selbst die erforderlichen Bohrungen durchführt.

GIMAHOT GMBH HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Internet**Investoren:** High-Tech Gründerfonds, Bonn; KfW Mittelstandsbank, Frankfurt**Volumen:** 1 Mio. Euro (3. Finanzierungsrunde)

Das E-Commerce-Unternehmen bietet auf seiner Shopping-Plattform 130.000 Produkte von 1.000 Händlern für seine 200.000 registrierten Kunden. Die Bezahlung der Produkte etwa aus den Bereichen Elektronik, Beauty und Schmuck erfolgt über ein Zwischenkonto und soll höchsten Schutz garantieren.

INGE WATERTechnologies AG GREIFENBERG

Tätigkeitsfeld: Umwelttechnologien**Investoren:** BayTech Venture Capital GmbH, München; Emerald Technology Ventures AG, Zürich; Entrepreneurs Fund BV, Amsterdam; Siemens Venture Capital GmbH, München; StoneFund NV, Heverlee (Belgien); Sustainable Performance Group AG, Zürich; Taprogge Watertech GmbH, Hagen**Volumen:** 5 Mio. Euro (weitere Finanzierungsrunde)

Inge ist ein Technologieanbieter für Ultrafiltrationstechnik, ein Membranverfahren zur Aufbereitung von Trink-, Prozess-, Ab- und Meerwasser, das neben Partikeln selbst Mikroorganismen wie Bakterien und Viren zuverlässig zurückhält. Im Zuge der Finanzierungsrunde stößt BayTech neu zum Investorenkreis von Inge.

INOVISCOAT GMBH MONHEIM

Tätigkeitsfeld: Neue Materialien**Investor:** Leonardo Venture GmbH & Co. KGaA, Mannheim**Volumen:** 0,25 Mio. Euro (weitere Finanzierungsrunde)

InovisCoat hat Spezialfolien entwickelt, bei denen die bis zu zehn Einzelschichten verschiedene Funktionen aufweisen können und z. B. bei Displays oder in der Medizin zum Einsatz kommen sollen. Im Juni 2009 hat InovisCoat mit der Serienproduktion begonnen.

METAVERSUM GMBH BERLIN

Tätigkeitsfeld: Internet**Investoren:** Grazia Equity GmbH, Stuttgart; Balderton Capital, London; BC Brandenburg Capital GmbH, Potsdam, via BFB Beteiligungsfonds Brandenburg; KfW Mittelstandsbank, Frankfurt**Volumen:** 4,5 Mio. Euro (3. Finanzierungsrunde)

Metaversum ist Entwickler und Betreiber der virtuellen 3D-Welt Twinity, in denen sich die Nutzer bzw. deren Avatare u. a. in maßstabsgetreu nachgebauten Metropolen bewegen können. Den Anfang macht Berlin, Singapur und London sollen bald folgen.

NFOR AG MÜNCHEN

Tätigkeitsfeld: Telekommunikation**Investoren:** MIG GmbH & Co. Fonds 9 KG, München; Earlybird Venture Capital GmbH & Co. KG, Hamburg; High-Tech Gründerfonds, Bonn**Volumen:** „hoher einstelliger Mio.-Euro-Betrag“ (3. Finanzierungsrunde)

Nfon ist auf webbasierte Telekommunikationslösungen vor allem für mittelständische Unternehmen spezialisiert. Die von Neu-Investor MIG Fonds angeführte Finanzierungsrunde ist bereits die dritte innerhalb eines Jahres bei nfon.

SPINELAB AG WINTERTHUR (SCHWEIZ)

Tätigkeitsfeld: Medizintechnik**Investoren:** b-to-v Investorenkreis, St. Gallen; VI Partners AG, Zug**Volumen:** nicht veröffentlicht (weitere Finanzierungsrunde)

SpineLab entwickelt ein Implantatesystem zur dynamischen Stabilisierung der Wirbelsäule, d. h. trotz Implantat bleibt die Wirbelsäule beweglich.

SYMETIS SA LAUSANNE

Tätigkeitsfeld: Life Sciences**Investoren:** Wellington Partners Venture Capital GmbH, München; Vinci Capital SA, Lausanne, via Renaissance PME; Banexi Ventures Partners, Paris; Truffle Capital, Paris; Novartis Venture Fund, Basel; Aravis Venture Associates AG, Zürich; BiomedInvest, Basel**Volumen:** 23 Mio. CHF (weitere Finanzierungsrunde)

Symetis entwickelt innovative Lösungen für den Herzklappenersatz. Die Einzigartigkeit liegt nach Angaben des Unternehmens im selbstpositionierenden Design der Herzklappe begründet, die zu einer einfachen Handhabung für den Arzt führt. Die Runde wurde von den Neu-Investoren Wellington und Vinci Capital gemeinsam angeführt.

TRANSPARENT ENERGY SYSTEMS PVT. LTD. PUNE (INDIEN)

Tätigkeitsfeld: Umwelttechnologien**Investor:** Siemens Venture Capital GmbH, München**Volumen:** nicht veröffentlicht (Wachstumsfinanzierung)

Siemens Venture Capital (SVC) hat sich an dem Anbieter von Systemen zur Abwärmenutzung minderheitlich beteiligt. Das Investment bringt den Anteil von im Bereich Umwelttechnologien tätigen Start-ups am SVC-Portfolio auf mehr als 30%.

UBIQUISYS LTD. SWINDON (GROSSBRITANNIEN)

Tätigkeitsfeld: Kommunikation**Investoren:** u. a. T-Mobile Venture Fund, Bonn**Volumen:** 11 Mio. USD (3. Finanzierungsrunde)

Ubiquisys hat sich auf sogenannte Femtocells spezialisiert. Darunter versteht man Geräte, die Mobiltelefone mit einem Festnetz-Breitbandanschluss verbinden und so kostengünstige

Sprach- und Datendienste ermöglichen. Die Finanzierungsrunde wird ausschließlich von bestehenden Investoren bestritten.

ZOSANO PHARMA INC. FREMONT (USA)

Tätigkeitsfeld: Life Sciences**Investoren:** u. a. HBM BioVentures AG, Baar (Schweiz)**Volumen:** 30 Mio. USD (weitere Finanzierungsrunde)

Zosano hat eine sogenannte Mikroprojektionstechnologie entwickelt, die neue Möglichkeiten für die Aufnahme von Wirkstoffen über die Haut bieten soll. Am weitesten fortgeschritten ist die Entwicklung eines Funktionspflasters zur Behandlung von Osteoporose.

BUYOUTS

ACCOVION GMBH ESCHBORN

Tätigkeitsfeld: Life Sciences**Investor:** HeidelbergCapital Asset Management GmbH, Heidelberg**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Accovion ist als Dienstleister auf die klinische Entwicklung für Unternehmen der Pharma- und Biotechnologieindustrie spezialisiert. HeidelbergCapital hat im Rahmen einer Umstrukturierung im Gesellschafterkreis die Mehrheit übernommen. Inwieweit hierbei die 2001 bzw. 2006 eingestiegenen Investoren 3i group plc., London, und Creathor Venture Management GmbH, Bad Homburg, Anteile veräußert haben, wurde nicht bekannt.

ALVO METALLTECHNIK GMBH SCHONDORF

Tätigkeitsfeld: Metallindustrie**Investor:** EquiVest GmbH & Co. Beteiligungs KG, vertreten durch CBR Management GmbH, München**Art der Transaktion:** Restrukturierung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Alvo erzielt als Systemanbieter in der Metall- und Blechbearbeitung einen Umsatz von 25 Mio. Euro (2008) und ist vor allem auf die Projektierung und Fertigung von Maschinenverkleidungen spezialisiert. Bevor das Unternehmen Anfang des Jahres Insolvenz anmelden musste, gehörte Alvo zur Beteiligungsgesellschaft Granville Baird Capital Partners, Hamburg.

BASIS GMBH WÖRTHSEE

Tätigkeitsfeld: Nahrungsmittelindustrie**Investor:** BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft GmbH, München**Art der Transaktion:** Minderheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Basis ist ein Hersteller gesunder Fettrezepturen (Speiseöle, Margarine etc.). Das Engagement der BayBG als Minderheitsgesellschafter sowie mit einer stillen Beteiligung dient vor allem der Finanzierung einer neuen, für Diabetiker Typ II geeigneten Produktlinie.

CEDO-GRUPPE MÖNCHENGLADBACH

Tätigkeitsfeld: Konsumgüter**Investor:** Rutland Partners LLP, London**Art der Transaktion:** Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

CeDo ist ein Hersteller von Einwegprodukten im Haushaltsbereich, wie z. B. Müll- und Gefrierbeuteln sowie Frischhalte- und Aluminiumfolien und erzielt vornehmlich mit Handelsmarken

einen Umsatz von rund 210 Mio. Euro. Verkäufer ist die Delton AG, Bad Homburg, die sich auf ihre verbleibenden Geschäftsbereiche Arzneimittel und Logistik konzentrieren will.

CLS COMMUNICATION AG	BASEL
Tätigkeitsfeld: Dienstleistung	
Investor: Zurmout Madison Management AG, Zürich	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

CLS bietet Dienstleistungen für die mehrsprachige Kommunikation mit Fokus auf Branchen wie Finanzen und Versicherungen und erzielt mit redaktionellen Tätigkeiten und Übersetzungen einen Umsatz von 60 Mio. CHF (2008). Der Aufbau der Mehrheitsbeteiligung von Zurmout Madison erfolgt über einen teilweisen Buyout der Management-Aktionäre sowie eine Kapitalerhöhung.

FALK & ROSS GROUP EUROPE GMBH	SEMBACH
Tätigkeitsfeld: Großhandel	
Investor: Steadfast Capital GmbH, Frankfurt	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Die Falk & Ross Gruppe ist der europaweit führende Logistikgroßhändler für unveredelte Markentextilien namhafter Hersteller wie z. B. Nike, die vor allem in den Segmenten Promotion, Merchandising und Berufsbekleidung zum Einsatz kommen. Der Gründer wird auch künftig einen signifikanten Anteil an der Gruppe halten.

GREEN ECO SYS LLC	MIAMI
Tätigkeitsfeld: Umwelttechnologien	
Investor: Genesis Invest AG, Zürich	
Art der Transaktion: Mehrheitsbeteiligung	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Green Eco Sys ist ein Produktionsunternehmen mit den Geschäftsfeldern Windkraft, Düngemittel und Wasseraufbereitung. Der an der Frankfurter Börse gelistete Investor Genesis hält künftig 51% der Unternehmensanteile.

HEINZEL-GRUPPE	ERGOLDING
Tätigkeitsfeld: Metallindustrie	
Investor: Hanse Industrie-Beteiligungs GmbH, Hamburg	
Art der Transaktion: 100%-Übernahme	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Heinzel ist ein Hersteller einbaufertiger Teile und Komponenten aus Metall in Mittel- und Großserien für Kunden aus den Bereichen Landtechnik, Motorentechnik, Nutzfahrzeuge sowie dem Maschinen- und Anlagenbau. Investor Hanse Industriekapital hat 100% der Kommanditanteile an der übergeordneten Holdinggesellschaft HCP Holding GmbH & Co. KG erworben.

IGIP GMBH	DARMSTADT
Tätigkeitsfeld: Dienstleistung	
Investor: Demeter Partners, Paris	
Art der Transaktion: Minderheitsbeteiligung	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Das Unternehmen ist international als Beratungs- und Ingenieursgesellschaft aktiv, etwa in den Bereichen Trinkwasserversorgung,

Müllbeseitigung oder erneuerbare Energien, und erzielt einen Umsatz von rund 18 Mio. Euro. Die Beteiligung von Demeter Partners erfolgt im Zuge einer Wachstumsfinanzierung.

INFINEON TECHNOLOGIES AG	NEUBIBERG
Tätigkeitsfeld: Halbleiter	
Investor: Apollo Global Management LLC, New York	
Art der Transaktion: PIPE	
Transaktionsvolumen: 30 Mio. Euro	

Der Halbleiterhersteller Infineon hat aus einer Kapitalerhöhung insgesamt 725 Mio. Euro eingenommen, die insbesondere die Refinanzierung im kommenden Jahr fällig werdender Wandel- und Umtauschanleihen sicherstellen soll. Da die Infineon-Aktionäre bei einem Platzierungsvolumen von 337 Mio. Aktien Bezugsrechte für 323 Mio. Aktien ausgeübt haben, übernimmt Finanzinvestor Apollo lediglich 14 Mio. Aktien, entsprechend 1,3% des erhöhten Grundkapitals. Ursprünglich hatte Apollo geplant, im Zuge der Kapitalerhöhung mindestens 15%, maximal 30% am Unternehmen zu erwerben.

KARLIE HEIMTIERBEDARF GMBH	BAD WÜNNENBERG-HAAREN
Tätigkeitsfeld: Konsumgüter	
Investor: Perusa GmbH, München	
Art der Transaktion: Mehrheitsübernahme	
Transaktionsvolumen: nicht veröffentlicht	

Karlief erzielte im vergangenen Geschäftsjahr als Hersteller und Großhändler von Heimtierzubehör einen Umsatz von 54 Mio. Euro. Der Beteiligungsfonds „Perusa Partners I“ hat gemeinsam mit dem Management 100% der Unternehmensanteile übernommen.

KION GROUP GMBH	WIESBADEN
Tätigkeitsfeld: Fahrzeugbau	
Investoren: Kohlberg Kravis Roberts & Co., New York; Goldman Sachs Capital Partners, New York	
Art der Transaktion: Nachfinanzierung	
Transaktionsvolumen: 100 Mio. Euro	

Kion ist mit einem Umsatz von 4,5 Mrd. Euro (2008) der weltweit zweitgrößte Gabelstaplerhersteller, im laufenden Jahr aber mit massiven Auftragseinbrüchen konfrontiert. KKR und Goldman, die das Unternehmen 2006 für vier Mrd. Euro von der Linde AG, Wiesbaden/München, erworben hatten, statten Kion mit einer Kapitalspritze von 100 Mio. Euro aus, um bei den Kreditgebern des mit 2,3 Mrd. Euro verschuldeten Unternehmens eine Anpassung der Kreditbedingungen zu erreichen.

Crosslink

Smart Investor 9/2009



- Titelstory: Droht ein Drama, Herr Obama (und Frau Merkel)?
- Gerald Celente im Interview: Welche Trends uns in Zukunft erwarten
- Nachhaltiges Investieren: Alle Infos rund ums grüne Geld
- Value Investing: Ein Anlagestil feiert sein Comeback

Mehr unter www.smartinvestor.de

METALLVEREDELUNG HUBER GMBH KUFSTEIN**Tätigkeitsfeld:** Metallindustrie**Investor:** Connexio Alternative Investment Holding AG, Wien**Art der Transaktion:** Minderheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Das insbesondere in der Galvanik tätige Unternehmen arbeitet als Zulieferer für Fahrzeughersteller, die Möbelindustrie sowie den Schraubenhersteller Würth. Der Einstieg von Connexio mit 20% soll weitere Expansionsschritte ermöglichen.

MUSIKVERLAGSGESCHÄFT VON CROSTOWN SONGS AMERICA LOS ANGELES**Tätigkeitsfeld:** Musikindustrie**Investoren:** Kohlberg Kravis Roberts & Co., New York, Bertelsmann AG, Gütersloh**Art der Transaktion:** Buyout**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Crosstown ist ein führender, unabhängiger Musikverlag, der sich vorwiegend dem Erwerb, der Verwaltung und Entwicklung von Musikrechten widmet. Der Erwerb der Rechte an über 8.000 Titeln erfolgt über BMG Rights Management, ein Joint Venture von Bertelsmann und KKR, das sich ebenfalls auf die Vermarktung von Musikrechten konzentriert.

NEUMAYER TEKFOR HOLDING GMBH OFFENBURG**Tätigkeitsfeld:** Automobilzulieferer**Investor:** Barclays Private Equity, München; u. a.**Art der Transaktion:** Restrukturierung**Transaktionsvolumen:** 42 Mio. Euro

Neumayer ist ein Partner der Automobilindustrie bei Getrieben, Motoren und Antriebssträngen und erzielt einen Umsatz von zuletzt rund 630 Mio. Euro. Der Kern der finanziellen Restrukturierung besteht darin, dass Hauptgesellschafter Barclays Private Equity und die kreditgebenden Banken zusammen 42 Mio. Euro neues Kapital in die Gesellschaft einbringen. Gleichzeitig sorgen Forderungsverzichte aller Kapitalgeber dafür, dass sich das Fremdkapital von über 400 Mio. Euro auf unter 200 Mio. Euro mehr als halbiert.

P&I PERSONAL & INFORMATIK AG WIESBADEN**Tätigkeitsfeld:** Software**Investor:** The Carlyle Group, Washington**Art der Transaktion:** PIPE**Transaktionsvolumen:** rund 40 Mio. Euro (Börsenwert der Anteile)

P&I erzielte mit personalwirtschaftlichen Softwarelösungen im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz in Höhe von rund 59 Mio. Euro. Carlyle hat über Zwischengesellschaften insgesamt knapp 30% der Aktien erworben. Carlyle hatte sich 2004 schon einmal mehrheitlich an P&I beteiligt und 2007 seinen 66%-Anteil für rund 120 Mio. Euro veräußert.

HERMANN STETTER GMBH VIERNHEIM**Tätigkeitsfeld:** Verpackungsindustrie**Investor:** BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft, Stuttgart**Art der Transaktion:** 100%-Übernahme**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Hermann Stetter ist ein Hersteller spezieller Flaschen und Gläser in kleinen Serien mit normabweichenden Inhalten. BWK erwirbt Hermann Stetter über die ebenfalls im Verpackungsbereich tätige Portfoliogesellschaft Rixius AG, Mannheim.

PORSCHE AUTOMOBIL HOLDING SE STUTTGART**Tätigkeitsfeld:** Automobilindustrie**Investor:** Qatar Holding LLC, Doha**Art der Transaktion:** PIPE**Transaktionsvolumen:** 7 Mrd. Euro (Gesamtpaket lt. Presseberichten)

Die staatliche Investmentgesellschaft des Emirats Qatar übernimmt 10% der Stammaktien aus dem Bestand der Porsche-Eigentümerfamilien Porsche und Piëch sowie einen Großteil der auf Barausgleich gerichteten Optionen auf Volkswagen-Aktien. Presseberichten zufolge sollen diese Optionen den Erwerb von 17% der Stammaktien an der Volkswagen AG, Wolfsburg, ermöglichen. Weiterhin wird sich Qatar mit bis zu 265 Mio. Euro an einem Kredit für Porsche beteiligen.

SUSPA HOLDING GMBH ALTDORF**Tätigkeitsfeld:** Zulieferindustrie**Investor:** Tyrol Equity AG, Innsbruck**Art der Transaktion:** Mehrheitsbeteiligung**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Suspa produziert Gasfedern, Dämpfer sowie hydraulische und elektrische Höhenverstellsysteme und erzielte 2008 mit Kunden etwa aus der Automobilindustrie oder Hausgeräteherstellern einen Umsatz von rund 130 Mio. Euro. Tyrol Equity erwirbt im Rahmen eines MBO 80% der Unternehmensanteile, 20% hält künftig das Suspa-Management.

SYNTEKS UMFORMTECHNIK GMBH ZWÖNITZ**Tätigkeitsfeld:** Automobilzulieferer**Investor:** CFH Beteiligungsgesellschaft mbH, Leipzig, via Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen**Transaktionsvolumen:** 2 Mio. Euro (Wachstumsfinanzierung)

Synteks ist als mittelständisches Automobilzulieferunternehmen im Bereich komplexer Blechteilefertigung aktiv. Der Umsatz des 1998 gegründeten Unternehmens lag zuletzt bei rund 18 Mio. Euro. Das Engagement erfolgt als direkte sowie stille Beteiligung.

WIRELINE COMMUNICATIONS-GESCHÄFT DER INFINEON TECHNOLOGIES AG NEUBIBERG**Tätigkeitsfeld:** Halbleiter**Investor:** Golden Gate Capital, San Francisco**Art der Transaktion:** Buyout**Transaktionsvolumen:** 250 Mio. Euro

Der Halbleiterhersteller Infineon hat sein profitables Segment Wireline Communications (WLC) an eine von Golden Gate Capital kontrollierte Gesellschaft veräußert. Netzbetreiber verwenden die WLC-Produkte, um VoIP-Telefonie, schnelle Internetanschlüsse und interaktive Dienste über DSL anzubieten.

SECONDARY DEALS

ACTEBIS-GRUPPE SOEST

Tätigkeitsfeld: Handel**Veräußernder Investor:** Arques Industries AG, Starnberg**Erwerbender Investor:** Droege Capital GmbH, Düsseldorf**Transaktionsvolumen:** mindestens 40 Mio. Euro

Actebis ist der drittgrößte Distributor im Bereich Informationstechnologie und Telekommunikation in Europa. Arques hatte Actebis 2007 in zwei Schritten von der Otto-Gruppe, Hamburg, erworben und durch den Kauf der NT plus AG, Osnabrück, weiter gestärkt. Der endgültige Kaufpreis hängt von der weiteren Entwicklung der Actebis-Gruppe ab und beträgt mindestens 40 Mio. Euro.

AEG POWER SOLUTIONS BELECKE

Tätigkeitsfeld: Elektronik**Veräußernder Investor:** Ripplewood Holdings LLC, New York**Erwerbender Investor:** Germany1 Acquisition Limited, Guernsey**Transaktionsvolumen:** 532 Mio. Euro (Unternehmenswert)

AEG Power Solutions erzielte im vergangenen Jahr mit Stromversorgungssystemen, etwa als Zulieferer für die Solarindustrie, einen Umsatz von 343 Mio. Euro. Käufer Germany1 ist ein sogenannter SPAC (Special Purpose Acquisition Company) und bezahlt Vorbesitzer Ripplewood für sämtliche Anteile am Unternehmen 200 Mio. Euro in bar, 19,2 Mio. Germany1-Aktien sowie erfolgsabhängig weitere maximal 50 Mio. Euro. Ein SPAC ist eine zunächst leere Unternehmenshülle, die in einem ersten Schritt mit Hilfe eines Börsengangs Eigenkapital akquiriert – Germany1 hatte Mitte 2008 250 Mio. Euro an der Euronext eingeworben – und dann in einem zweiten Schritt – ähnlich einem Private Equity-Unternehmen – in die Übernahme eines Unternehmens investiert.

HEIDELBERG INNOVATION GMBH & Co. BIO SCIENCE VENTURE KG HEIDELBERG

Tätigkeitsfeld: Seedfonds**Veräußernder Investor:** Heidelberg Innovation GmbH, Heidelberg**Erwerbender Investor:** LBBW Venture Capital GmbH**Transaktionsvolumen:** nicht veröffentlicht

Der Seedfonds aus dem Jahre 1997, der seine reguläre Laufzeit bereits überschritten hatte, verfügt noch über ein interessantes Restportfolio, das von den bisherigen Fonds-Investoren nun als Paket veräußert wurde. Zu den übernommenen Beteiligungen zählen u. a. die Heidelberger Unternehmen mtm Laboratories und Cellzome.

EXITS

ATTO-TEC GMBH SIEGEN

Tätigkeitsfeld: Life Sciences**Investoren:** Triginta Capital GmbH, Düsseldorf, via Berlin Capital Fund GmbH**Volumen:** nicht veröffentlicht

Atto-Tec, eine Ausgründung der Universität Siegen, ist auf organische Farbstoffe, insbesondere die Fluoreszenz und Photochemie von Farbstoffen, spezialisiert. Anwendungsbereiche sind z. B. Fluoreszenzlabel zur Markierung von Biomolekülen. Zum Käufer der bislang vom Berlin Capital Fund gehaltenen Anteile wurden keine Angaben gemacht.

CELLITY AG HAMBURG

Tätigkeitsfeld: Software**Investoren:** Mangrove Capital Partners, Luxemburg; Neuhaus Partners GmbH, Hamburg; BrainsToVentures AG, St. Gallen**Volumen:** nicht veröffentlicht (Trade Sale)

Cellity bietet bislang einen Service an, mit dem Nutzer alle Kontaktdaten an einem Ort zusammenfassen und sicher speichern können. Käufer Nokia Oy, Espoo, wird das Cellity-Team übernehmen und in die Nokia Service Unit integrieren, um seine Kompetenzen im Bereich soziale Netzwerke auszubauen. Der bestehende Service von Cellity wird dagegen nicht übernommen und eingestellt.

LEWA GMBH LEONBERG

Tätigkeitsfeld: Maschinen- und Anlagenbau**Investoren:** Deutsche Beteiligungs AG, Frankfurt; Quadriga Capital Services GmbH, Frankfurt**Volumen:** nicht veröffentlicht (Trade Sale)

Lewa erzielte im vergangenen Jahr mit Membranpumpen und Dosiersystemen, die vor allem in der chemischen sowie der Öl- und Gasindustrie zum Einsatz kommen, einen Umsatz von 143 Mio. Euro. Die Investoren DBAG und Quadriga hatten Lewa 2005 gemeinsam mit dem Management im Zuge einer Nachfolgelösung übernommen und nun ihre Anteile an den japanischen Pumpenhersteller Nikkiso Co. Ltd., Tokio, veräußert.

NOBISKRUG GMBH RENDSBURG

Tätigkeitsfeld: Werftindustrie**Investor:** Eagle River Capital Ltd. Guernsey**Volumen:** nicht veröffentlicht (Trade Sale)

Nobiskrug erwirtschaftet mit dem Bau von Schiffen, vor allem Luxusyachten, sowie Dienstleistungen, u. a. für die Deutsche Marine, einen Umsatz von rund 100 Mio. Euro. Investor Eagle River hatte Nobiskrug 2007 von Thyssen Krupp Marine Systems AG, Hamburg, erworben und nun an das mehrheitlich der Herrscherfamilie von Abu Dhabi gehörende Werftunternehmen Abu Dhabi Mar veräußert.

SENACTIVE IT-DIENSTLEISTUNGS GMBH WIEN

Tätigkeitsfeld: Software**Investor:** tecnet equity Technologiebeteiligungs-Invest AG, St. Pölten**Volumen:** nicht veröffentlicht (Trade Sale)

Senactive bietet Business Intelligence-Lösungen, um in operativen Geschäftsabläufen relevante Ereignisse rasch erkennen zu können. Käufer ist die UC4 Software GmbH, Wolfsgraben (Österreich), die sich seit 2006 im Besitz der Private Equity-Gesellschaft The Carlyle Group, Washington, befindet.

wolfgang.suttner@vc-magazin.de

*Der Deal-Monitor entsteht mit
freundlicher Unterstützung des*



Datum & Ort	Veranstalter	Event
07.09.09 Berlin	CatCap www.venture-lounge.de	Venture Lounge: Unternehmenspräsentationen von Start-ups vor Venture Capitalisten und Fachleuten mit anschließendem Networking. Fokus: Web 2.0, IPTV, Mobile & Games Gebühr: 75-110 Euro
08.-09.09.09 Halle (Saale)	Institut für Innovation und Entrepreneurship GmbH www.investforum.de	Investforum Sachsen-Anhalt: Plattform für Gründer aus Mitteldeutschland und Investoren Kostenfrei für ausgewählte Unternehmer; Investoren ab 80 Euro
15.09.09 Frankfurt	Bundesverband Alternative Investments e. V. www.forum-ai.com	VIII. BAI Forum Alternative Investments: Vorträge aus dem Bereich der alternativen Investments von renommierten Referenten. Teilnahme: ab 600 Euro; kostenfrei für institutionelle Endinvestoren nach vorheriger Anmeldung und Zustimmung durch den BAI
16.-17.09.09 Augsburg	Umweltcluster Bayern www.umweltcluster.net	Cluster-Tage 2009: Thema „Umwelttechnologie – Märkte heute und morgen“ Teilnahme: 180-290 Euro
22.09.09 Düsseldorf	Europe Unlimited www.e-unlimited.com	Eurecan European Venture Contest 2009: Halbfinale des Eurecan European Venture Contest 2009 Teilnahme: für registrierte Mitglieder
22.09.09 München	Finance Networx www.financenetworx.info	networx Netzwerk-Treffen: Themen rund um die Finanzierung
22.09.2009 Friedrichshafen	ConVent www.convent.de	5. Mittelstandstag Bodensee: Meinungs- und Informationsaustausch sowie zur Anbahnung neuer Kontakte: Themenschwerpunkte: Unternehmensfinanzierung, Nachfolgeregelungen sowie Sonderthemen wie beispielsweise Internationalisierungsstrategien. Freier Eintritt für mittelständische Unternehmer; Berater, Investoren und sonstige Branchenvertreter: 400 Euro
29.09.09 Karlsruhe	CatCap www.venture-lounge.de	Venture Lounge: Unternehmenspräsentationen von Start-ups vor Venture Capitalisten und Fachleuten mit anschließendem Networking. Fokus: Software, Hightech und Cleantech Gebühr: 95-110 Euro
30.09-01.10.2009 Berlin	econique www.business-masters. econique.com	M&A Masters: aktuelle Erfahrungen führender Entscheidungsträger aus erster Hand und Erfahrungsaustausch unter den Praktikern Kosten: 1.950 Euro (Industrievertreter) bzw. 2.450 Euro (Lösungsanbieter)
01.10.09 München	unquote www.deutschepecongress.com	Deutsche Private Equity Congress: Private Equity-Kongress für die D-A-CH-Region Erfahrungsaustausch, Erfolgsgeschichten und Ausblick auf 2010 Teilnahme: 2.099 Euro, verschiedene Rabatte
01.10.09 Aachen	Continua www.expofin.de	Expofin: Chancen und Möglichkeiten der mittelständischen Unternehmenssicherung Teilnahme: 40-60 Euro
05.10.2009 Berlin	ConVent www.convent.de	3. Mittelstandstag Berlin: Plattform, um die wirtschaftliche Lage zu diskutieren, Strategien auszutauschen und gemeinsam den Blick nach vorn zu richten. Freier Eintritt für mittelständische Unternehmer; Berater, Juristen, Investoren und sonstige Branchenvertreter: 400 Euro
07.10.09 Düsseldorf	ConVent www.convent.de	3. Familienunternehmertag NRW: Finanzierungsfragen und die Regelung der Nachfolge im Fokus des unternehmerischen Handelns. Teilnahme: frei für Vertreter von Familienunternehmen – Berater, Juristen und sonstige Externe sind nicht zugelassen
07.10.09 Frankfurt	Faktor 3 AG Financial Times Deutschland www.ftd.de	FTD-Konferenz „Private Equity“: Die Zukunft des Private Equity-Geschäfts Teilnahme: 750 Euro
08.10.09 Wien	Europe Unlimited www.e-unlimited.com	CleanTech Invest 2009: Trends im Cleantech-Sektor und Investmentchancen Teilnahme: ab 300 Euro, frei für präsentierende Unternehmen
14.-16.10.09 Berlin	EVCA www.evca.eu	EVCA Venture Capital Forum: Bedeutende Plattform für den europäischen Venture Capital-Markt und seine Teilnehmer Kosten: Mitglieder 1.795 Euro, Nicht-Mitglieder 2.795 Euro
20.10.09 Heidelberg	Heidelberger Innovationsforum www.heidelbergerinnovationsforum.de	Heidelberger Innovationsforum: Plattform für den Transfer marktnaher Forschung, um IT-Forscher und Unternehmen gezielt zusammenzuführen Teilnahme: regulär 480 Euro; Angehörige einer Hochschule, öffentlichen Einrichtung oder eines Start-ups: 200 Euro

Martin Hintze, der für Investments im deutschsprachigen Raum zuständige Goldman Sachs-Partner, zeigt sich Ende Juli 2009 in einem Interview mit dem Handelsblatt optimistisch:

„Ich schätze, dass im Falle eines sehr stabilen Unternehmens und einer vernünftigen Bewertung sogar Deals von zwei bis drei Mrd. Euro wieder machbar sind.“

Ausblick

Das VentureCapital Magazin
10/2009 erscheint am 25. September

Schwerpunkthemen: Expansions- & Wachstumsfinanzierung/Infrastruktur/Osteuropa

Märkte & Zahlen:

- Executive Talk mit Klaus Josef Lutz, Vorstandsvorsitzender der BayWa AG
- Private Equity Down Under: Unternehmensfinanzierung in Australien
- Key Man Insurance

Early Stage & Expansion:

- Venture Capital in Russland
- Investor im Portrait: Sirius Venture Capital

Mittelstand/Buyouts:

- Restrukturierung von Wanderschuldverschreibungen
- Infrastrukturinterview mit Dr. Rüdiger Kollmann und Michael Thiebes, Solutio

Entrepreneurship:

- Case Study: Optotools – Lasern schweißt zusammen

Mit Sonderbeilage „Innovation trifft Tradition – Unternehmensfinanzierung in Norddeutschland“

- Investoren und Unternehmer aus der Region
- Technologiecluster und Förderprogramme
- Cleantech in Norddeutschland
- Geschlossene Private Equity-Fonds
- Interviews, Fallstudien u. v. m.



Impressum

VentureCapital Magazin

10. Jahrgang 2009, 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), Torsten Paßmann, Mathias Renz, Markus Hofelich

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Dr. Martin Ahlers, Dr. Michael Brandkamp, Claudia Erben, Stefan Hölzemann, Dr. Joachim Koch, Peter Letter, Florian Schießl, Thilo Schmidt, Georg von Stein, Wolfgang Suttner

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Titelbild: © Julien Tromeur, © Esther Hildebrandt, eigene Komposition

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

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

Erscheinungstermine 2009: 30.01. (2/09), 27.02. (3/09), 27.03. (4/09), 22.04. (5/09), 29.05. (6/09), 26.06. (7-8/09), 28.08. (9/09), 25.09. (10/09), 30.10. (11/09), 27.11. (12/09), 18.12. (1/10)
Sonderausgaben: 11.07. (Tech-Guide 2009), 10.10. (Start-up 2010)

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: © 2009 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



Für die Management GmbH des
High-Tech Gründerfonds
 suchen wir ab sofort einen
Relation-Manager (m/w)
 zur Betreuung und Entwicklung unseres Coaching-Netzwerkes

Die ausführliche Stellenbeschreibung finden Sie auf
 unserer Homepage: www.high-tech-gruenderfonds.de.

Für Fragen stehen wir gerne zur Verfügung.

Interessenten richten ihre Bewerbung, gerne per e-mail,
 an den High-Tech Gründerfonds –
gf@high-tech-gruenderfonds.de –
 Ludwig-Erhard-Allee 2 – 53175 Bonn

 **High-Tech Gründerfonds**

Wir realisieren Zukunft.

GoingPublicMedia
 AKTIENGESellschaft

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

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

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

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung!

**GoingPublic Media AG, z. Hd. Frau Jana Riedel,
 Hofmannstr. 7a, 81379 München, Tel. 089-2000 339-0,
 eMail: riedel@goingpublic.de**

Der Stellenmarkt von GoingPublic Magazin, VentureCapital Magazin und Smart Investor

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

Die aktuelle Preisliste und weitere Informationen erhalten Sie bei:

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

In Kooperation mit

eFINANCIALCAREERS.DE
 Die Finanz-Jobbörse

Start-up 2010 –

Der Leitfaden für die Unternehmensgründung

Sonderausgabe des VentureCapital Magazins (5. Jg.)



www.vc-magazin.de

TERMINE

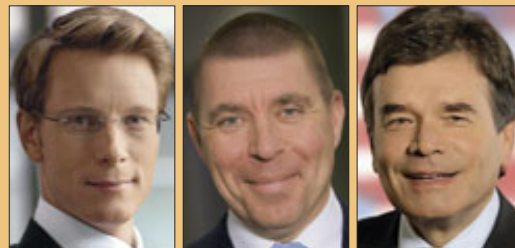
Erscheinungstermin: 10. Oktober 2009
Anzeigenschluss: 29. September 2009
Druckunterlagenschluss: 01. Oktober 2009

ANSPRECHPARTNER

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

Führungsrochade bei CFC

Wie die CFC Industriebeteiligungs GmbH Anfang Juli bekannt gab, ist **Stephan Möller** neuer Geschäftsführer der geschäftsführenden Komplementärin Altira CFC Management GmbH. Neuer Aufsichtsratsvorsitzender ist **Andreas Lange** (links), der bislang als Stellvertreter agierte. Sein Vorgänger **Klaus von Hörde** legte sein Amt aus gesundheitlichen Gründen nieder. Den freien Platz übernahm **Steven Wilkinson** (Mitte), Gründer und Vorstand der Buchanan Capital Holding. Aus dem Gremium verabschiedete sich ebenfalls **Stefan Schütze**. Auf ihn folgt der Unternehmer und Landtagsabgeordnete **Clemens Reif** (rechts).



Wie Target Partners Anfang Juli bekannt gab, verstärkt **Felix Schollmeier** die Münchner Venture Capital-Gesellschaft als Associate. Zuvor war er als Marketing Manager für das Start-up Xtramind Technologies und als Programmierer für verschiedene Großunternehmen tätig.

Im Frühjahr 2006 wechselte **Frank Motte** von der capiton AG in die Geschäftsführung der CT Gruppe, einer Beteiligung der Berliner. Auf eigenen Wunsch wird er nun zum 30. September die Gesellschaft verlassen, bleibt ihr aber als Gesellschafter weiterhin verbunden.



Die Zürcher Private Equity-Gesellschaft Zurmout Madison Management baut ihr Team mit Investment-Managerin **Andreja Solar** aus. Solar verfügt über Erfahrung in den Bereichen Corporate Finance und M&A und ist nun Partner für Buyout- und Nachfolgeregelungen in der Schweiz, Deutschland und Österreich.

Der ehemalige baden-württembergische Ministerpräsident **Prof. Dr. h.c. Lothar Späth** berät Grazia Equity. Der frühere Vorstandsvorsitzende der Jenoptik AG will das Stuttgarter Venture Capital-Haus bei Beteiligungsaktivitäten insbesondere bei jungen Unternehmen unterstützen.



Christian Kaltenegger von Capexit Private Equity ist als Vorsitzender der Austrian Venture Capital and Private Equity Organi-

sation (AVCO) zurückgetreten. Seine Nachfolgerin im Amt ist **Dr. Doris Agneter** (Foto) von tecnet capital (siehe auch Menschen & Macher auf S. 34 dieser Ausgabe).



Die Anwaltssozietät Bird & Bird baut ihre Corporate- und M&A-Gruppe in Düsseldorf mit dem Gesellschaftsrechtler **Alfred Herda** aus, der die Position eines Partners einnimmt. Der auf grenzüberschreitende M&A- und Private Equity-Transaktionen sowie Restrukturierungen spezialisierte Herda war vormals bei Clifford Chance tätig.



Arques sortiert seinen Vorstand erneut um: Dem bisher gleichberechtigten dreiköpfigen Gremium steht seit Anfang August Finanzvorstand **Hans Gisbert Ulmke** (Foto) vor. Gut zwei Wochen zuvor wurde **Michael Hütten** zum vierten Mitglied des Vorstands berufen. In seinen Aufgabenbereich fallen Strategie und Unternehmensentwicklung.



Nach neun Jahren bei 3i wechselt **Achim Lederle** Ende September als Venture Partner zu Cipio Partners. Dort wird er die Portfoliounternehmen betreuen, die im Rahmen eines Secondary Deals von den Briten übernommen wurden. Seine ersten Schritte in der Venture Capital-Szene unternahm Lederle ab 1997 bei der Technologieholding, die 2000 Teil von 3i wurde. Außerdem ernannte Cipio Partners **Diana Meyel** zur Partnerin.



Im Rahmen der Jahresmitgliederversammlung Ende Juli gab es im Vorstand des Munich Network einen Wechsel bei den Wagniskapitalgebern: Auf **Friedrich Bornikoel** (oben), Managing Partner bei TVM Capital, folgt **Olaf Jacobi** von Target Partners.



Thomas Pütter, CEO von Allianz Capital Partners und Geschäftsführer der Allianz Holding, konzentriert sich auf Portfolio-Investments und übernimmt daher den Vorsitz des Investment Committee. Der bisherige CEO der Allianz Alternative Assets Holding, **Karl Ralf Jung**, wird Vorsitzender des neuen Executive Committee von Allianz Capital Partners.



Ab September verstärkt **Dr. Jan Wildberger** als neuer Partner die Corporate- und M&A-Praxis im Frankfurter Büro der internationalen Kanzlei Simmons & Simmons. Seine bislang letzte Station war die Sozietät Haarmann, die er Anfang 2006 mitgründete.



Matthias Treptow gehört seit August der Corporate Finance-Beratung eVentureCat an. Zu seinen früheren Stationen gehören die IBB Beteiligungsgesellschaft und TGC – The Games Company.



EVCA VENTURE CAPITAL FORUM

14-16 October 2009 - Berlin, Germany

Europe's number one venture capital networking and thought-leadership event
visit: www.evca.eu for more information

Examining the brightest
opportunities in European
venture capital

Sponsors:



EUROPEAN
PRIVATE EQUITY &
VENTURE CAPITAL
ASSOCIATION



Jefferies 

SVB Global
A Member of SVB Financial Group



SUBSTANZ ENTSCHEIDET!

Alzheimer Impfstoff AFFITOPE-AD 01 der Affiris AG.

Affiris AG – weltweit führend in der Entwicklung eines Impfstoffes gegen Morbus Alzheimer.

Lizenzdeal über 430 Millionen Euro mit GlaxoSmithKline für exklusive Rechte an der Alzheimer-Impfung der Affiris AG.

Affiris 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**.

Die MIG Fonds:

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

MIG
F O N D S
WWW.MIG-FONDS.DE

High Potential
Investments