

PRIVATE EQUITY INVESTOR BRIEF

DIE AKTUELLEN THEMEN IM AUGUST | WHAT'S HAPPENING IN AUGUST

PRIVATE EQUITY: WIR INVESTIEREN
 IN CLEANTECH | PRIVATE EQUITY:
 WE INVEST IN CLEANTECH

> SEITE 1 | PAGE 1

"PRIVATE EQUITY BLEIBT EINE ATTRAKTIVE
 ANLAGEKLASSE" | "PRIVATE EQUITY
 REMAINS AN ATTRACTIVE CLASS OF
 INVESTMENTS"

> SEITE 3 | PAGE 3

DEUTSCHE PRIVATE EQUITY-FONDS IM
 FUNDRAISING | GERMAN PRIVATE EQUITY
 FUNDS IN FUNDRAISING

> SEITE 5 | PAGE 5

VORWORT | FOREWORD



► Dörte Höppner, Geschäftsführerin
 Bundesverband Deutscher Kapitalbe-
 teiligungsgesellschaften (BVK)

Trotz Wirtschaftskrise bleibt Private
 Equity eine sehr attraktive Anlageklas-
 se. Dies gilt besonders für
 Engagements im Bereich
 der Umwelttechnologien.
 Internationale Standort-

studien bescheinigen Deutschland regelmäßig,
 ein höchst attraktiver Technologiestandort zu
 sein. Die Cleantech-Branche – unterstützt von
 Private Equity – nimmt dabei eine herausra-
 gende Stellung ein. Im Fokus der zweiten Aus-
 gabe des Private Equity Investor Brief steht des-
 halb das Thema Private Equity und Cleantech.
 Die deutschen Beteiligungsgesellschaften haben
 den Cleantech-Trend früh erkannt – mehr dazu
 im unten stehenden Text. Ein erfolgreiches Pra-
 xisbeispiel stellen wir Ihnen mit Q-Cells auf Sei-
 te 6 vor. Im Interview ab Seite 3 haben wir Britta
 Lindhorst von Generali Private Equity zur Zu-
 kunft der Anlageklasse Private Equity befragt.
 Auch die US-Investoren haben auf drei BVK-
 Roadshows in New York, Palo Alto und Chi-
 cago im Mai ihr Interesse an der deutschen
 Cleantech-Branche bekundet. In Zusammen-

arbeit mit den deutschen Generalkonsulaten haben wir
 vor Ort über die deutsche Private Equity-Landschaft und
 insbesondere Cleantech-Investments informiert. Einen
 ausführlichen Bericht finden Sie unter www.bvkap.de.
 Weitere Roadshows in den USA und Japan sind derzeit in
 Planung. ▲

► Dörte Höppner, Managing Director of the German Private Equity and
 Venture Capital Association (BVK)

In spite of the economic crisis, private equity continues to be a very attrac-
 tive class of investments. This is particularly true for investments in the
 field of environmental technology. International location studies regu-
 larly confirm Germany's status as a highly attractive technology location.
 The cleantech sector, supported by private equity, takes pole position in
 this context. For these reasons, this second issue of the Private Equity
 Investor Brief will focus on the subject of private equity and cleantech.
 German investment companies recognized the cleantech trend at an early
 stage – this will be examined in more detail below. A profile of a success-
 ful practical example, "Q-Cells" can be found on page 6. In the interview
 starting on page 3, we spoke to Britta Lindhorst of Generali Private Equity
 about the future of private equity. US investors also expressed their in-
 terest in the German cleantech sector during the BVK roadshows in New
 York, Palo Alto and Chicago in May of this year. Here, in cooperation with
 the German Consulate General, we provided information on the German
 private equity landscape and, in particular, cleantech investments. A de-
 tailed report can be accessed at www.bvkap.de. Further roadshows in the
 USA and Japan are currently being planned. ▲

PRIVATE EQUITY: WIR INVESTIEREN IN CLEANTECH | PRIVATE EQUITY: WE INVEST IN CLEANTECH

► Deutschland ist weltweit führend im Bereich Umwelttech-
 nologie. Allein 16 % am Welthandel mit Umweltschutzgütern
 entfallen auf deutsche Unternehmen. Hierzulande arbeiten
 derzeit rund 1,5 Mio. Menschen in der Branche, die immer
 stärker wächst – allein 250.000 sind im Bereich erneuerbarer
 Energien tätig.

In Deutschland wurden – auch poli-
 tisch – schon frühzeitig die Weichen
 für einen nachhaltigen und verant-
 wortungsbewussten Umgang mit
 der Umwelt eingeleitet. Zu nennen
 sind hier die Beschlüsse zum Atom-
 ausstieg und das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), die der
 Branche wichtige Impulse gegeben haben. Durch die frühe poli-
 tische, gesellschaftliche und wirtschaftliche Ausrichtung auf
 Themen wie Klimaschutz, erneuerbare Energien oder Nach-
 haltigkeit haben deutsche Unternehmen hier eine weltweite Tech-
 nologieführerschaft inne – noch bevor dieser sehr heterogene

Wirtschaftsbereich die Bezeichnung Cleantech erhielt. Ebenso frühzeitig haben auch die deutschen Beteiligungsgesellschaften die Chancen erkannt, die sich im wachsenden Interesse der Öffentlichkeit, der Wirtschaft und des Kapitalmarkts an Cleantech ergeben. Private Equity-Investitionen im Bereich Cleantech reichen weit zurück und international bekannte Vorzeigeunternehmen der Branche wie Q-Cells wurden schon zur Jahrtausendwende mit deutschem Beteiligungskapital finanziert. Die einheimische Private Equity-Branche hat durch ihr unternehmerisches und finanzielles Engagement nicht nur einen maßgeblichen Anteil am Erfolg und der Marktposition der deutschen Unternehmen im Bereich erneuerbare Energien und Klimaschutz. Gleichzeitig konnten die Investoren am rasanten Wachstum zahlreicher deutscher Cleantech-Unternehmen teilhaben und attraktive, überdurchschnittliche Renditen erzielen.

Laut dem „Renewable Energy Attractiveness Index“ von Ernst & Young belegt Deutschland zusammen mit den USA Platz eins bei der Attraktivität für erneuerbare Energien, was die Bewertung von Technologien und Infrastruktur betrifft. Dies bestätigen auch die weltweiten Venture Capital-Gesellschaften. Im aktuellen „Global trends in venture capital 2008 survey“ von Deloitte & Touche wurden 400 Venture Capital-Manager weltweit nach den attraktivsten Standorten weltweit für diverse Technologiefelder befragt. Dabei rangiert Deutschland in den Bereichen Alternative Energien und Medizintechnik auf Rang zwei hinter den USA.

Daraus erklärt sich auch die anhaltend hohe Anziehungskraft von deutschen Unternehmen für einheimische und internationale Private Equity-Investoren. Im Jahr 2008 war Deutschland der europäische Hotspot für Venture Capital-Investitionen in Cleantech-Unternehmen – noch vor Großbritannien. Insgesamt wurden die Investitionen auf 383 Mio. Euro erhöht – und damit mehr als verdoppelt. Dabei investieren in den letzten Jahren verstärkt auch internationale Gesellschaften in großem Maße, oft zusammen mit deutschen Gesellschaften. So erhielt das Berliner Unternehmen Sulfurcell von einem Konsortium aus deutschen und ausländischen Beteiligungsgesellschaften mit 85 Mio. Euro die größte Cleantech-Finanzierung in Europa im Jahr 2008.

Nachdem in den Jahren 2007 und 2008 mehr als 300 Mio. Euro in die vier größten Finanzierungsrunden geflossen sind, konnten auch in den ersten Monaten des

Jahres 2009 bereits mehrere Runden im zweistelligen Millionenbereich geschlossen werden.

Aber nicht nur junge Unternehmen hat die deutsche Cleantech-Landschaft zu bieten. Auch ein hochinnovativer deutscher Mittelstand hat sich in der Branche entwickelt, der sich aufgrund seines höheren Reifegrades durch ein reduziertes Risiko bei ebenfalls überdurchschnittlichen Wachstumschancen auszeichnet. Aufgrund ihrer langjährigen Investmenterfahrung und ihrem weitreichenden Netzwerk in der Cleantech-Branche sind deutsche Venture Capital-Gesellschaften die Gatekeeper und beliebte Kooperationspartner für internationale Investoren. Aufgrund ihres direkten Kontaktes mit der Branche, der Fähigkeit, attraktive Investitionsmöglichkeiten zu generieren

Germany is the world leader in environmental technology. German companies account for 16 % of world trade in environmental goods. Around 1.5 million people are currently employed in this sector in Germany, and the number is growing steadily - the renewable energy sector alone accounts for as many as 250,000 jobs.

In Germany, the course for a sustainable and responsible approach to the environment was set at a very early stage, also in political terms. The decisions to phase-out atomic energy and the Renewable Energy Law (EEG), which provided an important impetus for the sector are particularly noteworthy. Due to the early political, social and economic focus on climate protection, renewable energy or sustainability, German companies are the world technology leaders in this sphere, this was the case even before this extremely heterogeneous sector of the economy was christened 'cleantech'. The German private equity firms also recognized the prospects developing in the cleantech sector as a result of growing interest of the general public, the economy and the capital market. There is a long history of private equity investment in cleantech and internationally-known trailblazers in the sector, such as Q-Cells, were already being financed with German private equity in 2000. The domestic private equity sector not only plays a decisive role in the success and market position of German companies in the area of renewable energy and climate protection because of its entrepreneurial and financial involvement, investors have also been able to participate in the rapid growth of numerous German cleantech companies, resulting in attractive, above-average returns.

According to Ernst & Young's 'Renewable Energy Attractiveness Index', Germany shares the first place with the USA in terms of attractiveness for renewable energy, as far as the standard of technologies and infrastructure are concerned. This is also confirmed by the worldwide venture capital companies. The current „Global trends in venture capital 2008 survey“ by Deloitte and Touche surveyed 400 venture capital managers worldwide on the most attractive locations worldwide for various areas of technology. In the fields of alternative energy and medical technology, Germany ranks 2nd after the USA. This also explains the enduring high degree of attractiveness of German companies for domestic and international private equity investors. In 2008, Germany was the European hotspot for venture capital investments in cleantech companies, ahead even of Great Britain. Over all, investments increased to €383 million – a 100 % increase. In this connection, international private equity firms increasingly made large scale investments, often in cooperation with German firms. The Berlin-based company 'Sulfurcell' for instance received the largest cleantech financing in Europe in 2008 (€85 million) from a consortium of German and foreign private equity firms.

After almost €300 million had flowed into the four largest financing rounds in 2007 and 2008, companies were able to close several rounds in the tens of millions of Euros range even in the first few months of 2009.

However, the German cleantech landscape has more to offer more than just young companies. Highly innovative small and mid-sized have also developed in this sector in Germany; these are attractive to investors on the basis of reduced risk and above-average growth prospects, which are facilitated by a higher degree of maturity. Due to their long-standing investment experience and their far-reaching network in the cleantech sector, German private equity firms are the gatekeepers and preferred cooperation partners for international investors. As a result of their direct contact with the sector, the ability to generate attractive investment opportunities and to develop young companies hands on, the early financing rounds are often dominated by German private equity firms. International investors participate in the later financing rounds, when more capital is required

Größte Cleantech Venture Capital-Finanzierungsrunden in Deutschland 2007 und 2008 | Largest cleantech venture capital financing rounds in Germany in 2007 and 2008

UNTERNEHMEN COMPANY	BEREICH SECTOR	INVESTITION (Mio. €) INVESTMENTS (€ Mn.)	BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT VENTURE CAPITAL FIRMS
Sulfurcell	Thin film cells	85	Intel Capital Climate Change Private Equity IBB Beteiligungsgesellschaft Ventegis AIG Demeter Partners Zouk Ventures Bank Invest
ETF Thin Film	Thin film cells	80	Ventizz Capital Partners
Odersun	Thin film cells	61	Virgin Green Fund PCG Clean Energy & Technology Fund AGF Private Equity Doughty Hanson Technology Ventures
SIC Processing	Recycling	53	Zouk Ventures Merrill Lynch Principal Investments Core Capital Partners Masdar Cleantech Fund Foursome Investments

Quelle: BVK

for the further development of the enterprise. This benefits all those involved. Again, Q-Cells is a prime example of this. The company was founded in 1999 and received its starting capital in the first few years from a business angel, the IBB Beteiligungsgesellschaft and, later, from DKB Wagniskapital Unternehmensbeteiligungsgesellschaft. Then, in 2004, Apax Partners got on board. By the IPO in 2005, the company had received a total of €17 million venture capital. Today, Q-Cells has a market capitalization of €1.5 billion, employs 2,300 people worldwide and has a turnover of €1.25 billion. On exit, the investors achieved a 27.5-fold increase on the capital invested. Investors also were able to achieve double-digit multiples of their capital for investments in other companies, such as Schmack Biogas, Conergy and Ersol Solar.

German private equity firms were the key to success in many cases. They will continue to provide investors with an opportunity to participate in the success of German cleantech in the future, by offering institutional investors direct access to attractive sector enterprises, - and the resultant financial success. In recent years, various German private equity firms were able to close new funds focusing on cleantech. At present, additional German companies are raising funds. Anti-cyclical investment activities in economically difficult times have proven to be profitable in the past – yet another reason to invest in German private equity now ▲

und junge Unternehmen Hands-on weiterzuentwickeln, werden die frühen Finanzierungsrunden oft von deutschen Beteiligungsgesellschaften bestritten. Internationale Gesellschaften beteiligen sich an der späteren Weiterfinanzierung, wenn ein gestiegener Kapitalbedarf für die weitere Unternehmensentwicklung notwendig wird. Dabei profitieren alle Partner. Ein Beispiel hierfür ist erneut Q-Cells: Das Unternehmen wurde 1999 gegründet und erhielt in den ersten Jahren Startkapital von einem Business Angel, der IBB Beteiligungsgesellschaft und später von der DKB Wagniskapital Unternehmensbeteiligungsgesellschaft. 2004 dann stieg Apax Partners ein. Bis zum IPO im Jahr 2005 hatte das

Unternehmen insgesamt 17 Mio. Euro Venture Capital erhalten. Heute hat Q-Cells eine Marktkapitalisierung von 1,5 Mrd. Euro, beschäftigt weltweit 2.300 Mitarbeiter und setzt 1,25 Mrd. Euro um. Die Investoren erzielten beim Ausstieg ein Multiple von 27,5 auf ihr eingesetztes Kapital. Zweistellige Multiples auf ihr investiertes Kapital konnten Investoren auch bei weiteren Beteiligungen wie Schmack Biogas, Conergy und Ersol Solar erzielen.

Deutsche Beteiligungsgesellschaften waren vielerorts Schlüssel zum Erfolg. Und sie bieten Investoren auch zukünftig die Möglichkeit, am Erfolg der deutschen Cleantech-Branche teilzuhaben, indem sie institutionellen Investoren den direkten Zugang zu attraktiven Branchenunternehmen ermöglichen – verbunden mit dem entsprechenden finanziellen Erfolg. Verschiedene deutsche Private Equity-Gesellschaften konnten in den letzten Jahren neue Fonds mit einem Fokus auf Cleantech schließen. Derzeit befinden sich weitere deutsche Gesellschaften im Fundraising. Antizyklisches Investmentverhalten in wirtschaftlich schwierigen Zeiten hat sich in der Vergangenheit als profitabel herausgestellt. Ein Grund mehr, jetzt in deutsches Private Equity zu investieren. ▲

“PRIVATE EQUITY BLEIBT EINE ATTRAKTIVE ANLAGEKLASSE” | “PRIVATE EQUITY REMAINS AN ATTRACTIVE CLASS OF INVESTMENTS”

INTERVIEW MIT BRITTA LINDHORST



BVK: Bleibt Private Equity trotz der schwierigen Wirtschaftslage eine attraktive Anlageklasse, gerade auch für institutionelle Anleger?

Lindhorst: Ja, grundsätzlich bleibt Private Equity eine attraktive Anlageklasse – auch in der jetzigen Wirtschaftslage. Zwar sind die Private Equity-Manager derzeit auch damit beschäftigt, ihre bestehenden Portfolios krisenfest zu ma-

chen. Momentan werden kaum neue Fonds aufgelegt und bereits am Markt befindliche Fonds bleiben wesentlich länger offen. Nichtsdestotrotz sollte das Jahr 2009 dazu genutzt werden, den Markt zu analysieren und sich zumindest entsprechend zu positionieren. Denn heutige Commitments sind die Investitionen der Jahre 2010 bis 2014. Und das werden sehr attraktive Jahre mit Portfolios, die zu günstigen Bewertungen eingekauft sind. Generali Private Equity Investments hatte bereits vor zwei Jahren damit begonnen, den Schwerpunkt bei neuen Commitments in Private Equity von großen Buy-out-Fonds hin zu Small-Cap und länderspezifischen Fonds, Venture und Growth Capital, Distressed Fonds und auch Mezzanine zu verlagern.

BVK: Welche Auswirkungen hat die aktuelle Wirtschaftskrise auf das Investitionsverhalten institutioneller Investoren in Private Equity?

Lindhorst: Zurzeit ist der Markt auf Halt. Viele institutionelle Investoren nehmen jede Möglichkeit wahr, ihre Liquiditätssituation in den Bilanzen zu stabilisieren und zu verbessern. Da viele Private Equity-Programme noch jünger und nicht voll investiert sind, wird folglich das Kapital auf jeden Fall abgerufen. Zurückhaltend ist man bei neuen Commitments. Vor allem in den USA haben öffentliche Pensionskassen, aber noch viel stärker die Stiftungen und Universitäten, sehr hohe Allokationen nicht nur in Private Equity, sondern auch in anderen „Alternative Assets“. Dort werden aufgrund des sogenannten „Denominator-Effekts“, der eine Überallokation infolge gefallener Bewertungen an den öffentlichen Märkten beschreibt, und zum Teil auch aufgrund erheblicher Liquiditätsengpässe verstärkt Teile oder ganze Private Equity-Portfolios am Sekundärmarkt veräußert. Die institutionellen Investoren haben in der derzeitigen Situation ihre Portfolios und mögliche Verlust- und Ausfallrisiken jederzeit vor Augen.

BVK: Wie beurteilen Sie deutsches Private Equity?

Lindhorst: Die Besonderheit liegt darin, dass die großen Investoren in Deutschland nicht von deutschen Fonds getätigt werden, sondern von paneuropäischen oder globalen Managern. Insofern ist deutsches Private Equity vielfach verbunden mit Investitionen in mittelständische Unternehmen. Wir sehen dies als einen Vorteil an, da wir der Überzeugung sind, dass in dem Segment viel Wertentwicklungspotenzial vorhanden ist.

BVK: Würden Sie trotz der Krise auch in Zukunft weiter in deutsches Private Equity investieren?

Lindhorst: Da Generali Private Equity Investments die Finanzmittel gruppeneigener Lebensversicherungen aus verschiedenen europäischen Ländern global anlegt, ist deutsches Private Equity zunächst einmal ein Baustein unter vielen in unserem Portfolio. Deutsches Private Equity muss sich dementsprechend dem globalen Wettbewerb stellen. Und wir investieren unabhängig vom Herkunftsland, wenn wir uns sicher sind, den besten Manager gefunden zu haben.

BVK: Die Mitglieder des BVK haben kürzlich Transparenzrichtlinien für die Branche in

Deutschland verabschiedet. Wie beurteilen Sie die Anstrengungen der deutschen Private Equity-Branche hin zu mehr Transparenz?

Lindhorst: Die Verabschiedung der Transparenzrichtlinie durch die Mitglieder des BVK wird sehr begrüßt. Wir halten vor allem für positiv, dass Transparenz auf unterschiedlichen Ebenen und gegenüber unterschiedlichen Adressaten verlangt wird, d.h. von den Portfoliounternehmen und den Private Equity Gesellschaften. Dass die Private Equity-Gesellschaften gegenüber ihren Investoren berichtspflichtig sind, ist eigentlich selbstverständlich, aber die Empfehlung der Kommunikation mit den Arbeitnehmern bei wichtigen Themen halten wir für ebenfalls extrem wichtig. ▲

▀ INTERVIEW WITH BRITTA LINDHORST

BVK: In spite of the difficult economic situation, is private equity still an attractive asset class, particularly for institutional investors?

Lindhorst: Yes, basically, private equity is still an attractive asset class, even in the present economic situation. Admittedly, private equity managers are also concerned at present with how to crisis-proof existing portfolios. Hardly any new funds are being launched right now and existing funds are remaining open much longer. Nevertheless, 2009 should be used to analyze the market and, at least, for appropriate positioning. After all, the commitments being entered into today are the investments for 2010 to 2014, which are likely to be very attractive years with portfolios purchased with favourable appraisals. Two years ago, Generali Private Equity Investments had already begun shifting the focus for new commitments in private equity from large buyout funds to small cap and country-specific funds, venture and growth capital, distressed funds, as well as mezzanine financing.

BVK: What are the effects of the present economic crisis on the investment behavior of institutional investors in private equity?

Lindhorst: The market is currently at a standstill. Many institutional investors are making use of every possibility to stabilize and improve their liquidity situation in the balance sheets. Plenty of private equity programs are still in the early years and not fully invested and as a result, the capital will be called in regardless. There is a general reluctance to enter into new commitments. In the USA in particular, public pension funds and, to an even greater extent, charitable foundation and universities have very high allocations, not only for private equity, but also in other „alternative assets“. On account of the so-called „denominator effect“, which refers to an over-allocation as a result of the drop in valuations on the public markets, as well as due to considerable liquidity bottlenecks, parts of or entire private equity portfolios are increasingly being sold on the secondary market. In view of the present situation, institutional investors have their portfolios and possible loss and failure risk in mind at all times.

BVK: What is your assessment of German private equity?

Lindhorst: The unusual feature is that the large investments in Germany are made not by German funds, but by pan-European or global managers. In this respect, German private equity is frequently associated with investments in small and medium-sized companies. We see this as an advantage, since we believe that this segment holds a great deal of performance potential.

BVK: Would you continue to invest in German private equity in the future, in spite of the crisis?

Lindhorst: Since Generali Private Equity Investments invests capital from the group's own life insurances in various European countries, German private equity is only one building block among many in our portfolio. Accordingly, German private equity faces global competition. Furthermore, our investments are made independently of the country of origin, whenever we are sure that we have found the best manager.

BVK: The members of the BVK recently adopted transparency guidelines for the sector in Germany. What is your opinion of the efforts being made by the German private equity sector to improve transparency?

Lindhorst: We welcome the adoption of the transparency guidelines by the members of the BVK. What we consider particularly positive is that transparency is demanded at various levels and with respect to different addressees – that is to say, from the portfolio companies and the private equity firms. Of course, it goes without saying that private equity firms are accountable to the investors, but, in our opinion, the recommendation to communicate with employees on important subjects is also extremely important. ▲

DEUTSCHE PRIVATE EQUITY-FONDS IM FUNDRAISING | GERMAN PRIVATE EQUITY FUNDS IN FUNDRAISING

► LIFE SCIENCES PARTNERS

Life Sciences Partners (LSP) ist eines der führenden europäischen Venture Capital-Unternehmen, das seit 1988 Risikokapitalfinanzierungen für junge Life Science- und Biotechnologie-Unternehmen zur Verfügung stellt. LSP verwaltet derzeit Fonds mit einem Volumen von über 500 Mio. Euro und unterhält Büros in München, Amsterdam und Boston. LSP ist momentan im Fundraising für den neuen Fonds LSP IV, der die erfolgreiche Investitionsstrategie seiner vier Vorgängerfonds replizieren wird – ein erstes Closing bei 75 Mio. Euro hat im November 2008 stattgefunden. Beteiligt an dem ersten Closing waren sowohl bestehende als auch neue Investoren aus Europa und den USA, darunter die Pharmakonzerne GSK und Pfizer. Seit dem Ende der 80er Jahre hat LSP in 56 Life Science-Unternehmen investiert, bis dato sind 14 Portfoliounternehmen von LSP an die Börse gegangen, zehn Unternehmen wurden an strategische Partner verkauft. Kontakt: Dr. Joachim Rothe, Luisenstraße 14, 80333 München, Tel.: +49 89 330 6660.

► NEW VALUE

New Value investiert direkt in junge Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum, die über überdurchschnittliches Markt- und Wachstumspotenzial und innovative Geschäftsmodelle verfügen. Das Portfolio umfasst derzeit die Bereiche erneuerbare Energien, Medizinaltechnik, Gesundheit und Informationstechnologie. New Value ist der Nachhaltigkeit verpflichtet und legt großen Wert auf ethische Unternehmenskonzepte und gute Corporate Governance. Kriterien wie Sinnstiftung, soziale Verträglichkeit und ökologische Nachhaltigkeit betrachtet New Value als entscheidende Wettbewerbsvorteile, die sich qualitätsfördernd auf das Produkt- und Dienstleistungsangebot auswirken und somit überdurchschnittliches Wertsteigerungspotenzial ermöglichen. Das Fondsvolumen beträgt aktuell rund 50 Mio. Euro, weitere Aktien sollen platziert werden. Kontakt: Peter Letter, CEO, Tel.: +41 43 344 38 18, letter@newvalue.ch.

► PINOVA CAPITAL

PINOVA Capital, eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in München, hat im Dezember 2008 das First Closing des PINOVA Fonds I mit 50 Mio. Euro erfolgreich vollzogen. Von den bestehenden Investoren wurden weitere 46 Mio. Euro gezeichnet, so dass PINOVA bereits 96 Mio. Euro des Zielvolumens von 150 Mio. Euro eingeworben hat. Investoren sind namhafte Institutionen wie die Commerzbank, der European Investment Fund unterstützt durch die EU im Rahmen des „Competitiveness and Innovation Framework Programme“, BIP Investment Partners und die KfW Bankengruppe. PINOVA beteiligt sich an mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Der Fokus liegt auf stark wachsenden Unternehmen in den Bereichen Engineering und Services mit Umsätzen zwischen 5 Mio. Euro und 100 Mio. Euro. PINOVA investiert zwischen 3 Mio. Euro und 15 Mio. Euro Eigenkapital und geht sowohl Mehrheits- als auch Minderheitsbeteiligungen ein. Innerhalb der genannten Branchen liegt ein Investitionsschwerpunkt im Bereich Umwelttechnologien und –services. Die 4 Partner verfügen über langjährige Private Equity Erfahrung, einen mittelständischen Unternehmerhintergrund und ein internationales Netzwerk. Kontakt: joern.pelzer@pinovacapital.com oder telefonisch +49 89 189 42 54 40.

► BONVENTURE II GMBH & CO. KG

Die Münchner BonVenture Gruppe, Fonds und Stiftung für Soziale Verantwortung, meldete im Dezember 2008 das erste Closing ihres zweiten Investment-Fonds. Das Fondsvolu-

► LIFE SCIENCES PARTNERS

Life Sciences Partners (LSP) is one of the leading European venture capital firms, which has been making major risk capital financing available to young life science and biotechnology companies since 1988. At present, LSP manages funds in excess of €500 million and has offices in Munich, Amsterdam and Boston. LSP is currently raising funds for the new LSP IV Fund, which is set to replicate the successful investment strategy of its four predecessor funds - a first closing at €75 million took place in November 2008. In addition to existing investors from Europe and the USA, new investors, including the pharmaceutical groups GSK and Pfizer, also participated in the first closing. Since the end of the 1980s, LSP has invested in 56 life science companies and, to date, 14 LSP portfolio companies have been listed on the stock exchange, while 10 companies were sold to strategic partners. Contact: Dr. Joachim Rothe, Luisenstrasse 14, 80333 Munich, phone: +49 89 330 6600.

► NEW VALUE

New Value invests directly in young companies from the German-speaking area, which have above-average market and growth potential and an innovative business model. At present, the portfolio comprises the areas of renewable energy, medical technology, health and information technology. New Value is committed to sustainability and places great emphasis on ethical company concepts and good corporate governance. New Value sees criteria, such as meaningfulness, social compatibility and environmental sustainability as competitive advantages, which have a quality-boosting effect on the products and services offered, thereby providing above-average potential for increasing value. The fund total at present is approximately €50 million with further shares to be placed. Contact: Peter Letter, CEO, phone: +41 43 344 38 18, letter@newvalue.ch.

► PINOVA CAPITAL

PINOVA capital is an independent private equity company with headquarters in Munich. In December 2008, it completed the first successful closing of the PINOVA Fund I with €50 million. A further €46 million were drawn from existing investors, meaning that Pinova has already acquired €96 million of the total target fund of €150 million. Investors are well-known institutions such as the Commerzbank, the European Investment Fund supported by the EU as part of „competitiveness and innovation framework program“, BIP Investment Partners and the KfW bank group. PINOVA invests in small to mid-sized companies in the German-speaking area. The emphasis is on rapidly growing companies in the areas of engineering and services, with turnover of between €5 million and €100 million. PINOVA invests between €5 million and €15 million equity capital and enters into both holdings which confer a majority and minority shareholdings. Within the sectors mentioned, investments focus on environmental technologies and services. The four partners have many years of private equity experience and a background in small to mid-sized businesses. Contact: joern.pelzer@pinovacapital.com or by phone: +49 89 189 54 40.

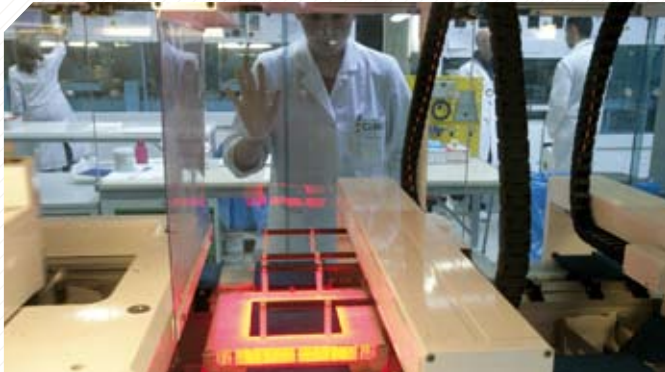
► BONVENTURE II GMBH & CO. KG

The Munich BonVenture group fund and foundation for social responsibility announced the first closing of their second investment fund in December 2008. The total fund so far

men beträgt bisher 9,39 Mio. Euro. Zeichnungen sind noch bis zum voraussichtlichen Final Closing Ende 2009 möglich. BonVenture nutzt Methoden des Venture Capitals, um Projektgesellschaften mit sozialem und/oder ökologischem Geschäftszweck zu unterstützen und zu finanzieren. Die Projekte müssen auf innovativen, multiplizierbaren Ideen basieren, sich langfristig finanziell selbst tragen und von einem Social Entrepreneur vorangetrieben werden. Der Fonds investiert (in Deutschland, Österreich, Schweiz) in der Gründungs-, Aufbau- und Expansionsphase und verfolgt auf Investorenebene einen Non-Profit-Ansatz. Kontakt: Dr. Erwin Stahl, erwin.stahl@bonventure.de, Tel.: +49 0 89/2 00 01 25 34.

amounts to €9.39 million. Subscriptions are still possible up to the expected final closing at the end of 2009. BonVenture uses venture capital methods to support and finance project companies with a social and/or environmental business purpose. The projects must be based on innovative, multipliable ideas, be financially self-feeding in the long run and they must have a social entrepreneur to keep them moving forward. The fund invests (in Germany, Austria, Switzerland) during the start-up, development and expansion phases. The investors follow a non-profit approach. Contact: Dr. Erwin Stahl, erwin.stahl@bonventure.de, phone: +49 0 89/2 00 01 25 94.

CASE STUDY Q-CELLS | CASE STUDY Q-CELLS



► Q-CELLS: TECHNOLOGY MADE IN GERMANY

Es ist eine deutsche Erfolgsgeschichte, wie sie im Buche steht, und auch eine Erfolgsgeschichte für Private Equity: In einem ostdeutschen Industriegebiet nahe Bitterfeld wollten drei junge Wissenschaftler und ein Unternehmensberater Solarzellen produzieren. Zehn Jahre später ist aus dieser Vision der weltweit größte Solarzellenhersteller und eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen Deutschlands geworden.

Q-Cells wurde 1999 von Anton Milner, Reiner Lemoine, Holger Feist und Paul Grunow gegründet. Zwei Jahre später lief die erste Solarzelle vom Band – zu diesem Zeitpunkt hatte Q-Cells gerade einmal 19 Mitarbeiter. Doch das Technologieunternehmen wuchs schnell – auch dank vieler Partner, die dem jungen Unternehmen nicht nur Kapital, sondern auch ihr Know-how und ihre Netzwerke zur Verfügung stellten. Im ersten Schritt wurde Q-Cells von zwölf Business Angels mit dem erforderlichen Grundkapital unterstützt. Auch die IBG Beteiligungsgesellschaft war durch ein stilles Darlehen von Beginn an mit im Boot. Wenig

später beteiligte sich außerdem die DKB Wagniskapital Unternehmensbeteiligungsgesellschaft – deren Schwerpunkt auf der Frühphasenfinanzierung liegt – gemeinsam mit einem auf Energietechnologie ausgerichteten Fonds eines privaten Investors. Sie alle glaubten an das Potenzial von Q-Cells. Zu Recht: Durch die erfolgreiche Wagniskapitalfinanzierung hatte sich Q-Cells im Frühjahr 2004 so einzigartig entwickelt, dass die international aufgestellte Private Equity-Gesellschaft Apax mit 11,5 Mio. Euro einstieg. Apax brachte den Solarzellenhersteller schließlich an die Börse – die Emission war 40-fach überzeichnet. Das Unternehmen hatte damit einen noch größeren Finanzierungsspielraum, um zusätzliche Investitionen in Technologie-Diversifikation zu tätigen.

Heute steht Q-Cells glänzend da: Der Umsatz des vergangenen Jahres belief sich auf rund 859 Mio. Euro – 2006 waren es noch 539 Mio. Derzeit arbeiten rund 2.000 Angestellte für das Unternehmen, über 700 Arbeitsplätze wurden allein im letzten Jahr in der strukturschwachen Region in Ostdeutschland geschaffen. ▲

► Q-CELLS: TECHNOLOGY MADE IN GERMANY

It is a model German success story, as well as a success story for private equity. Three young scientists and one investment advisor in an industrial area in the vicinity of Bitterfeld, in the east of Germany, wanted to produce solar cells. Ten years on, their vision has developed into the largest manufacturer of solar cells in the world and one of the fastest growing companies in Germany.

Q-Cells was founded in 1999 by Anton Milner, Reiner Lemoine, Holger Feist and Paul Grunow. The first solar cell came off the production line two years later. At that time, Q-Cells had just 10 employees. However, the technology company grew quickly - thanks also to the many partners who provided this burgeoning company with capital, as well as making their know-how and networks available. In the first stage, 12 business angels provided the necessary start capital to Q-Cells. IBG Beteiligungsgesellschaft was also on board from the outset in the form of a silent partner loan. A short time later, DKB Wagniskapital Unternehmensbeteiligungsgesellschaft (which focuses on early phase financing) became involved together with a private investor fund aimed at energy technology. They all had faith in the potential of Q-Cells - and rightly so! The successful risk capital financing had enabled Q-Cells to achieve such unique development by the spring of 2004, that the international private equity firm, Apax, got on board with €11.5 million. Apax finally brought the solar cell manufacturer to the stock exchange - the issue was oversubscribed 40 fold. This gave the company even greater financing leeway to make additional investments in technology diversification.

Today, Q-Cells is in an excellent position. Turnover in the past year was approximately €859 million - compared to just €539 million in 2006. The company currently employs around 2,000 employees and created more than 700 new jobs in the last year alone in this structurally weak region in eastern Germany. ▲

KONTAKT

Mit diesem Newsletter informieren wir Sie regelmäßig über aktuelle Entwicklungen der Private Equity-Branche in Deutschland. Der nächste Private Equity-Investor Brief erscheint Ende des Jahres.
Postadresse: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. | Reinhardtstraße 27c | 10117 Berlin | bvkap@bvkap.de
Alle Informationen diese Newsletters finden Sie auch unter www.bvkap.de/investor
Redaktion: Friederike Seliger | V.i.S.d.P.: Dörte Höppner

CONTACT DETAILS

This newsletter can provide you with regular updates about the latest developments in the private equity sector in Germany. The next Private Equity Investor Newsletter will appear at the end of this year.
Postal address: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. | Reinhardtstrasse 27 c | 10117 Berlin | Germany | bvkap@bvkap.de
All of the information in this newsletter is also available from www.bvkap.de/investor
Editor: Friederike Seliger | Responsible under the German Press Law: Dörte Höppner