BVK-KURIER

Bundesverband Beteiligungskapital

10. September 2024, Berlin

„Wir verschaffen Zugang zu den besten VCs und Startups der Welt“

Nico Rosberg, Founder Rosberg Ventures & Formel 1 Weltmeister 2016 im Gespräch mit dem BVK

Mit Rosberg Ventures baut Nico Rosberg einen eigenen Venture Capital-Dachfonds auf – dabei nutzt er sein einzigartiges Netzwerk.

Nico Rosberg, Founder Rosberg Ventures & Formel 1 Weltmeister 2016 Credit: Tom Ziora

Sie sind nach ihrer Rennfahrerkarriere Startup-Investor geworden. Warum?

Innovationen und Technologie haben mich schon immer fasziniert. Wenn ich nicht in die Formel 1 gegangen wäre, hätte ich Luftfahrttechnik studiert, ich hatte schon einen Studienplatz. Mich faszinieren Gründer und Ideen, die das Potenzial haben, unser Leben besser zu machen. Selbstverständlich reizen mich auch die möglichen Returns.

Welche Fähigkeiten als Formel 1-Fahrer und -Weltmeister helfen Ihnen als Investor?

Kampfgeist, Fokus, Disziplin, Gewinnermentalität. Das Verständnis, dass in jedem Rückschlag eine Chance steckt. Und natürlich die Lebensweise als Hochleistungssportler, an der sich auch viele Top-Gründer orientieren. Ich werde von ihnen oft nach Tipps zu Themen wie Ernährung, Schlaf oder Mentaltraining gefragt, weil sie ähnlich wie Profisportler das Maximum aus sich herausholen wollen.

Nun bauen Sie mit Rosberg Ventures einen Venture Capital-Dachfonds auf. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Ich habe Seite an Seite mit den weltbesten VCs in Startups investiert und gesehen, wie gut diese VCs arbeiten. Ich wollte da mit rein. Mir wurde gesagt: Wenn du an den Tisch willst, musst du neben Geld auch echten Mehrwert mitbringen. Also habe ich mein Netzwerk aktiviert und Deutschlands erfolgreichste Unternehmerfamilien ins Boot geholt. Sie verbinden wir durch Rosberg Ventures mit den besten VCs und Startups der Welt.

Wie positioniert sich Rosberg Ventures gegenüber anderen in den letzten Jahren neu entstandenen VC-Dachfonds aber auch gegenüber den etablierten Platzhirschen?

Es geht um mehr als reine Rendite. Wir verschaffen unseren Investoren nicht nur Zugang zu den weltbesten VC-Fonds, sondern auch zu den dahinter liegenden Startups. Davon profitieren alle: Weil wir Unternehmen einen Zugang zu Innovationen bieten und den Startups Kooperationen mit etablierten Unternehmen ermöglichen.

Der Dachfonds soll in bekannte US- und europäische Venture Capital-Fonds investieren. Sehen Sie hier Europa auf Augenhöhe mit den USA?

Nicht in der Breite, der VC-Markt in den USA ist ja um einiges größer, dort ist Wagniskapital ein viel selbstverständlicher Teil vieler Investmentstrategien. Aber natürlich gibt es auch in Europa sehr smarte VCs mit einem sehr guten Auge für talentierte Gründer und aussichtsreiche Geschäftsmodelle, gerade auch, wenn es um europäische Startups geht.

Wo sehen Sie mit Blick auf das deutsche Startup-Ökosystem den größten Aufholbedarf zu den USA aber auch Asien?

Wir brauchen hierzulande mehr Zugang zu Wagniskapital und weniger bürokratische Hürden, etwa bei der Kommerzialisierung. Ein Beispiel: Ich bin in Vay investiert, ein Startup mit einer Teledriving-Car-Sharing-Lösung, sie wollen langfristig autonomes Fahren ermöglichen. Sie haben monatelang auf eine Erlaubnis der deutschen Behörden gewartet. Vergeblich. Also sind sie nach Las Vegas gegangen. Dort bekamen sie die Lizenz in zwei Wochen. ■

INHALT

Investing	2
Impact	3
Advising	4-5
Regional	6
Tech & Finance	7-8
ESG	9
People	10
BVK-Events	11

IMPRESSUM

Herausgeber:
Bundesverband Beteiligungskapital e.V. –
German Private Equity and
Venture Capital Association e.V. (BVK)
Reinhardtstraße 29b, 10117 Berlin
www.bvkap.de

v.i.S.d.P.: Ulrike Hinrichs
Redaktion: Sibylla von Goetz
Autoren: Attila Dahmann, Ulrike Hinrichs, Amid Jabbour, Sibylla von Goetz

Die im BVK-Kurier veröffentlichten Gastbeiträge gelten als Anzeigen.

Die Rechte der Bilder (ohne Copyright) von Gastbeiträgen und Interviews liegen bei den jeweiligen Unternehmen. Sonstige Bildquelle: freepik.com

DAS NEUE KAPITAL: Eine Antwort auf die Herausforderungen

Von Ulrike Hinrichs, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied BVK

In einer Welt, die sich rasant verändert, stehen Unternehmen vor immer neuen Herausforderungen. Der globale Wettbewerb, die Digitalisierung und der notwendige Wandel hin zu einer nachhaltigen Wirtschaft erfordern Mut und Flexibilität. In diesem dynamischen Umfeld ist Beteiligungskapital mehr denn je der Schlüssel zum Erfolg.

Ulrike Hinrichs, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied, BVK

DAS NEUE KAPITAL als Kampagne des BVK rückt die Bedeutung von Beteiligungskapital in den Fokus. Beteiligungskapital ist nicht nur finanzielle Unterstützung, sondern ein strategisches Instrument, das Unternehmen hilft, ihre Wachstumsziele zu erreichen und sich zukunftssicher aufzustellen.

Private Equity und Venture Capital bieten Unternehmen aller Größenordnungen die Möglichkeit, ihre Innovationskraft zu entfalten, neue Märkte zu erschließen und ihre Geschäftsmodelle nachhaltig zu transformieren. Besonders in Zeiten, in denen traditionelle Finanzierungsquellen an ihre Grenzen stoßen, zeigt sich die Stärke des Beteiligungskapitals: Es ist langfristig orientiert, flexibel und bietet Zugang zu wertvollem Know-how und Netzwerken.

Der BVK setzt sich weiterhin für die Verbesserung der Rahmenbedingungen von privatem Kapital in Deutschland ein. Nur durch ein investitionsfreundliches Umfeld können wir die Potenziale von Beteiligungskapital voll ausschöpfen und den Wirtschaftsstandort Deutschland nachhaltig stärken.

Mit „Das neue Kapital“ möchten wir einen Impuls setzen: für eine Wirtschaft, die auf Innovation und Nachhaltigkeit setzt, für Unternehmen, die wachsen wollen, und für eine Politik, die diese Entwicklung aktiv unterstützt. Lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten, die Zukunft unserer Wirtschaft zu gestalten. ■

GASTBEITRAG

Standortfaktor Gewerbesteuer: Zweiklassengesellschaft für Beteiligungsfonds

Von Laurin Kühn, Dr. Joachim Mogck und Dr. Simon Schachinger, Orbit

Laurin Kühn, *Fund Associate bei Orbit, Steuerberater mit Schwerpunkt Fund Tax Structuring sowie Fund Tax Compliance*

Dr. Joachim Mogck, *Partner bei Orbit im Bereich LP Advisory, Experte für die Beratung institutioneller Investoren*

Dr. Simon Schachinger, *Partner bei Orbit, spezialisiert auf Fund Structuring und Fondssteuerrecht*

Neben steuerlich vermögensverwaltenden Beteiligungsfonds nimmt in Deutschland der Anteil gewerblicher Fondsstrukturen zu. Damit geht ein Standortnachteil bei der Einwerbung ausländischen Kapitals einher. Denn die Gewerblichkeit enttäuscht die Erwartung aller Investoren, im Zielland nicht persönlich erklärungspflichtig zu werden. Zusätzlich hängt die Höhe der Gewerbesteuer des Fonds bisher von der Qualifikation jedes einzelnen Investors ab und variiert daher stark von Fonds zu Fonds.

Standortnachteil im Ausland

Eine deutsche Kapitalgesellschaft blickt gelassen auf die Gewerbesteuerbelastung auf Fondsebene. Denn im Gegenzug entfallen auf ihrer Ebene weite Teile der Gewerbesteuer. Und erklärungspflichtig ist sie in Deutschland ohnehin.

Weder ein deutscher noch ein ausländischer Investor erwartet aber Erklärungspflichten im Zielland seiner Investition. Der gewerbliche deutsche Fonds fällt aus dieser globalen Norm. Der ausländische Investor kann die Gewerbesteuer auch nicht auf eigener Ebene anrechnen.

Zweiklassengesellschaft im Inland

Eine weitere Zuspitzung ergibt sich, wenn der ausländische Investor (ahnungslos) über einen steuerlichen Investmentfonds investiert. Die Gewerbesteuerbelastung auf Ebene des Beteiligungsfonds schnellt dann für dessen Einkünfte um das bis zu 20-fache nach oben. Zur gleichen Vervielfachung kommt es, wenn sich deutsche Lebens- und Krankenversicherungen beteiligen, die auf ihrer Ebene die Gewerbesteuer ebenfalls nicht anrechnen können.

Blick nach Vorn

Zu solch willkürlichen Belastungsvariationen kommt es, weil der Markt verbreitet davon ausgeht, die Investorenqualifikation schlage auf den Fonds durch. Diese Sichtweise ist aber nicht gesetzlich angelegt und angreifbar, wie Laurin Kühn, Steuerberater bei Orbit, erklärt: „Erste Mandanten gehen bereits einen anderen Weg."

Am Ende bleibt der Gesetzgeber gefragt. Mit seinem jüngsten Vorschlag zur Änderung des Investmentsteuergesetzes hat der BVK gute Lösungsvorschläge gemacht für einen starken Standort und fairen Wettbewerb. ■

GASTBEITRAG

Intelligente Verzahnung gefragt

Von Dr. Jörg Goschin und Alexander Thees, KfW Capital

Der deutsche und europäische VC-Markt hat in den vergangenen Jahren große Fortschritte gemacht. Besonders in den Krisenzeiten wie in der Corona-Pandemie, aber auch in den herausfordernden Monaten seit dem 24.2.2022, dem Beginn der Invasion Russland in die Ukraine, wurde deutlich, wie resilient und stabil er ist. Grund dafür ist u.a. die mittlerweile hohe Professionalität und Qualität aller Akteure, der Start-ups wie der VC-Fonds. In einzelnen Sektoren, wie zum Beispiel im Clean Tech und Climate Tech, gelten Start-ups „made in Germany" inzwischen oft als weltweit führend. Nach Zahlen von InvestEurope und Cambridge Associates können die Renditen von europäischen Venture Capital (VC)-Fonds mit denen ihrer nordamerikanischen Mitbewerber durchaus mithalten oder diese sogar übertreffen.

Dr. Jörg Goschin und Alexander Thees, *Geschäftsführer KfW Capital*

Diese beeindruckende Entwicklung wird flankiert von einem gesteigerten Investoreninteresse an dieser wachsenden Assetklasse. Und das ist auch gut so – und notwendig. Um die digitale und nachhaltige Transformation in Deutschland zum Erfolg zu führen, bedarf es eines weiteren Zuwachses an Innovations- und Investitionskraft. Dabei spielen junge technologieorientierte Wachstumsunternehmen eine Schlüsselrolle. Notwendig ist zum zweiten eine zielgerichtete und volumenstarke staatliche Unterstützung. Spätestens durch die Gründung von KfW Capital im Jahr 2018, durch die Steigerung der Volumina für VC und letztlich die Umsetzung des Zukunftsfonds, ist der staatliche Rückenwind deutlich geworden. Bereits heute sind zehn Bausteine des Zukunftsfonds mit über 11 Milliarden Euro aktiv. Als drittes muss die Assetklasse European Venture aufgrund ihres attraktiven Risk-/Return-Profils und der immer stärkeren Berücksichtigung von ESG- und Nachhaltigkeitsstandards eine stärkere Gewichtung auch in der Asset Allocation großer institutioneller Investoren bekommen.

Viertens ist, um die Investitionskraft zu stärken, zunehmend die intelligente Verzahnung von staatlichem und privatem Kapital gefragt. Eine Blaupause dafür ist der Wachstumsfonds Deutschland, der im vergangenen November sein final closing hatte und ein zentraler Baustein des Zukunftsfonds ist. Mit seinem Volumen von rund 1 Milliarde Euro gehört er zu den größten VC-Dachfonds, die jemals in Europa aufgelegt wurden. Bislang hat er bereits in 24 VC-Fonds mit einem Volumen von rund 412 Millionen Euro investiert. „Vorbildlich" ist hier: Neben den Ankerinvestoren Bund und KfW Capital beteiligten sich zu 70 Prozent institutionelle Investoren an diesem bislang einzigartigen Venture Capital-Dachfonds. ■

ANZEIGE

GASTBEITRAG

Neue Chancen für globale Impact-Investitionen

Von Dr. Andreas Nilsson und Tim Ickenroth, Golding Capital Partners

Impact Investing stößt auf ein wachsendes Interesse bei Versicherungen und anderen institutionellen Investoren. Dabei geht es darum, mit dem investierten Kapital einen messbaren positiven Einfluss auf genau definierte Nachhaltigkeitsziele zu erzeugen – neben einer positiven finanziellen Rendite.

Dr. Andreas Nilsson, *Managing Director & Head of Impact Investing, Golding Capital Partners*

Tim Ickenroth, *Director Institutional Clients Versicherungen, Pensions- & Versorgungseinrichtungen, Golding Capital Partners*

Gerade jetzt scheint der Zeitpunkt für einen Durchbruch günstig zu sein: Die Nachfrage trifft derzeit auf ein Kaleidoskop an potenziell attraktiven Assets. Viele nachhaltige Technologien stehen kurz davor, marktgängig zu werden. Das gilt vor allem dann, wenn man Nachhaltigkeit um Themen neben dem Klimaschutz erweitert.

Die spannende Frage ist, wie und nach welchen regulatorischen Rahmenbedingungen entsprechende Investmentprodukte in die Praxis umgesetzt werden. Nachhaltige Finanzprodukte, die auch einer kritischen Betrachtung standhalten, sind ein breites und komplexes Feld, das spezifische Kompetenzen erfordert.

Eine mögliche Leitplanke bildet die EU-Offenlegungsverordnung (Sustainable Finance Disclosure Regulation, SFDR). Damit lässt sich nach transparenten und verlässlichen Kriterien ein diversifiziertes Portfolio an spezialisierten Impact-Fonds aufbauen, die ihrerseits in vielversprechende Unternehmen und Geschäftsmodelle investieren und nach Artikel 9 der SFDR reguliert sind.

Allerdings ist das Angebot an Artikel-9-Zielfonds in Europa begrenzt. Weltweit sind nach Erhebung von Golding Capital Partners nur 30 Prozent aller Impact-Zielfonds als Artikel 9 eingestuft – obwohl sie messbaren Impact erzielen und strengen Nachhaltigkeitskriterien entsprechen.

Mit einem sogenannten Artikel-9-Schattenprozess können jedoch auch Impact-Fonds von außerhalb der EU durch eine Dachfondsstruktur in die Artikel-9-Klassifizierung aufgenommen werden. Voraussetzung ist eine tiefgehende Expertise des Asset-Managers mit Impact-Strategien, der SFDR-Systematik, den Mess- und Reporting-Verfahren sowie in der Kooperation mit internationalen Zielfondsmanagern. Mit einer solch globalen Strategie partizipieren Investoren auch an Impact-Chancen in Nordamerika oder Schwellenländern, denen die EU-Transparenzvorschriften der SFDR fremd sind. ■

GASTBEITRAG

Warum Interim und klassisches Management zusammengehören

Von Christine Feuerstein und Joachim Rupp, Heuse Interim

Christine Feuerstein, *Geschäftsführerin Heuse Interim (Ludwig Heuse GmbH interim-management.de)*

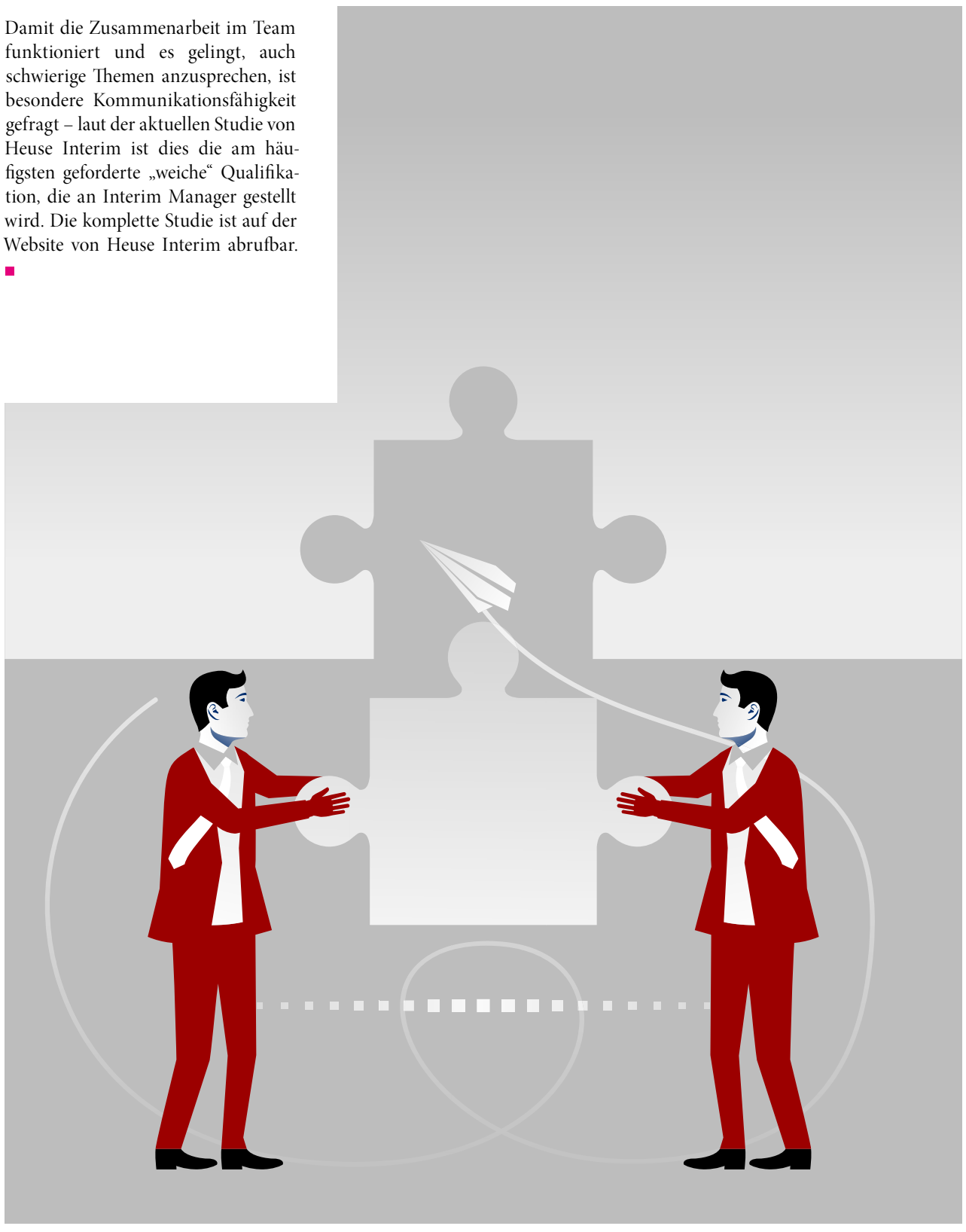
Joachim Rupp, *Geschäftsführender Gesellschafter Heuse Interim (Ludwig Heuse GmbH interim-management.de)*

Unternehmen benötigen heute innovative Lösungen, um ihre Anpassungsfähigkeit zu stärken und in Zeiten stetigen Wandels erfolgreich zu sein. Viele Organisationen entscheiden sich deshalb ganz bewusst für den Einsatz eines Interim Managers, um neue Wege zu gehen und erforderliche Change-Prozesse voranzutreiben.

Erfolgreiche Interim Management-Einsätze erfolgen aber nicht isoliert, sondern immer in Kollaboration mit dem „klassischen" internen Management. Interim Manager erweisen sich zu diesem als hochkomplementär. Fest angestellte Führungskräfte, die über eine tiefgehende Kenntnis des Unternehmens verfügen, arbeiten mit externen Managern und ihrem frischen Blick von außen zusammen, um gemeinsam organisatorische Herausforderungen zu meistern. Beide Seiten sind dabei mehr als die Summe ihrer Teile: Sie können gemeinsam etwas Neues entstehen lassen, ein System mit neuen Eigenschaften und gesteigerter Resilienz hervorbringen. Die Kollaboration zwischen klassischem und Interim Management ist somit ein wirksames Instrument, um Unternehmen in die Zukunft zu führen.

Ein breiter aufgestelltes Management, das nicht auf eine Person fokussiert ist, wie es in kleineren und mittleren Unternehmen häufig noch der Fall ist, kann für eine Organisation große Vorteile haben: Co-Leadership oder „Führungs-Tandems" können harmonisierend wirken, traditionelle Strukturen und unterschiedliche Interessen ausgleichen sowie neue Impulse setzen. So kann ein Interim Manager als ergänzter Teil eines Management-Teams, in das er sein strategisches Know-how, seine Fachkenntnisse und auch das erforderliche Maß an Risikobereitschaft einbringt, großen Mehrwert bieten.

Damit die Zusammenarbeit im Team funktioniert und es gelingt, auch schwierige Themen anzusprechen, ist besondere Kommunikationsfähigkeit gefragt – laut der aktuellen Studie von Heuse Interim ist dies die am häufigsten geforderte „weiche" Qualifikation, die an Interim Manager gestellt wird. Die komplette Studie ist auf der Website von Heuse Interim abrufbar. ■



ADVISING

GASTBEITRAG

ELTIF 2.0 – der Game Changer

Von Olena Tokman und Nicola Zeibig, Linklaters

Am 10. Januar 2024 ist die geänderte Verordnung (EU) 2015/760 über europäische langfristige Investmentfonds (ELTIF 2.0) in Kraft getreten. Am 1. Februar 2024 hat auch die BaFin ein FAQ für in Deutschland aufgelegte ELTIF veröffentlicht.

Olena Tokman, Partnerin, Linklaters

Nicola Zeibig, Managing Associate, Linklaters

ELTIF sind Alternative Investmentfonds (AIF) mit der Besonderheit, dass sie innerhalb der EU (auch) an Privatanleger mittels eines europäischen Vertriebspasses vertrieben werden dürfen. Dennoch führte ELTIF seit seiner Einführung in 2015 eher ein Nischendasein. ELTIF 2.0 baut nun einige regulatorische Hürden deutlich ab und erhöht die Attraktivität des Produkts sowohl für Privatanleger als auch für institutionelle Investoren.

ELTIF müssen von einem zugelassenen AIFM verwaltet werden und können verschiedenste Anlagestrategien wie Private Equity, Infrastruktur, Immobilien und sonstige Sachwerte, Kredite und Kreditforderungen (Private Debt) verfolgen. Auch Dachfonds- und Master-Feeder-Strukturen sind mit ELTIF möglich. Anlage- und Konzentrationsgrenzen wurden unter ELTIF 2.0 deutlich gelockert und u.a. die Fremdkapitalaufnahmegrenze je nach Anlegerkreis auf bis zu 50% bzw. 100% des Nettovermögenswertes erhöht. Die für Private Equity-AIF geltenden Regelungen zur Fremdkapitalaufnahme dürften auch für ELTIF gelten.

Bei ELTIF, die nur an professionelle Anleger vertrieben werden, kann von einer Vielzahl der Anlagegrenzen abgewichen werden. Insbesondere für Versicherungsunternehmen bietet diese hohe Flexibilität des Produkts gepaart mit den bevorstehenden Änderungen der Solvency II-Richtlinie neue attraktive Anlagemöglichkeiten.

In Deutschland wurden bislang aufgrund von Rechtsunsicherheiten keine ELTIF aufgelegt. Mit der FAQ-Veröffentlichung hat die BaFin nun den Weg für deutsche ELTIF-Produkte frei gemacht: sie können unabhängig vom Anlegerkreis und der Ausgestaltung als offen oder geschlossen jede im KAGB vorgesehene Rechtsform für Investmentvermögen (also Sondervermögen, Investmentkommanditgesellschaft oder Investmentaktiengesellschaft) annehmen. Im KAGB vorgesehene Anlagegrenzen und spezifische Produktanforderungen gelten für ELTIF nicht.

Das noch fehlende Puzzlestück in der ELTIF 2.0-Regulierung sind die sog. Regulatory Technical Standards (RTS). Diese enthalten insbesondere Konkretisierungen zu Rückgaberechten von Anlegern von offenen ELTIF. Die derzeit noch ausstehende Zustimmung des Europäischen Parlaments und des Europäischen Rats zu den RTS soll voraussichtlich im Q4 2024 erfolgen. Dies steht der Auflegung von neuen ELTIF nach ELTIF 2.0 jedoch nicht entgegen. ■

GASTBEITRAG

HR Value Creation: Schlüssel zur nachhaltigen Unternehmensentwicklung im KMU

Von Tobias Kühr, Berndtson Consulting

In kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) ist die Personalabteilung weit mehr als eine administrative Funktion – sie ist ein zentraler Erfolgsfaktor für nachhaltiges Wachstum. Die strategische Personalplanung, die Verknüpfung von Business- und People-Strategie und die Entwicklung einer skalierbaren HR-Organisation sind entscheidend, um die Zukunftsfähigkeit und das Wachstum eines Unternehmens sicherzustellen.

Strategische Personalplanung ist der Ausgangspunkt für langfristigen Erfolg. Durch eine gezielte Kurz- und Mittelfristplanung der strategischen und operativen Ressourcen kann sichergestellt werden, dass das Unternehmen auf zukünftige Herausforderungen vorbereitet ist. Dies schließt die Identifikation von Schlüsselpositionen und die Entwicklung eines Nachfolgeplans ein, um Engpässe zu vermeiden und das Unternehmenswachstum zu unterstützen.

Ein **zentral gesteuerter und standardisierter Recruiting-Prozess** auf C-Level und Fachebene ist entscheidend, um die richtigen Talente zu gewinnen. Besonders in KMU, wo die Besetzung von Schlüsselpositionen oft über Erfolg oder Misserfolg entscheidet, ist ein professioneller und effizienter Auswahlprozess unerlässlich. Insbesondere auch unter dem Blickwinkel angestrebter Renditeziele ist ein klares Karrieremodell zur Mitarbeiterbindung und -entwicklung erstrebenswert. Oftmals wird bereits früh in Mitarbeiter und deren Know-How investiert – value creation setzt dann ein, wenn dieses Know-How nachhaltig genutzt wird.

Auch **Vergütungs- und Benefitmodelle** spielen eine zentrale Rolle. Sie sollten nicht nur wettbewerbsfähig, sondern auch flexibel genug sein, um den Bedürfnissen des Management Teams und der Mitarbeiter gerecht zu werden. Diese Modelle tragen wesentlich zur Zufriedenheit und Motivation der Belegschaft bei.

Tobias Kühr, Managing Director, Berndtson Consulting

Die **HR-Aufbauorganisation** muss skalierbar sein, um mit dem Unternehmenswachstum Schritt zu halten. Hierbei ist es wichtig, eine Struktur zu schaffen, die sowohl Effizienz als auch Flexibilität gewährleistet. Dies erfordert eine enge Verzahnung von Business- und People-Strategie, um sicherzustellen, dass die HR-Organisation den strategischen Zielen des Unternehmens dient.

Eine effektive HR-Arbeit erfordert auch die **Verknüpfung rechtlicher Themen** mit HR, insbesondere im Arbeitsrecht und bei organisatorischen Fragestellungen wie Ausgründungen oder Carve-outs. Ein solides rechtliches Fundament ist unerlässlich, um Risiken zu minimieren und rechtliche Herausforderungen proaktiv anzugehen.

Die Definition und Nutzung spezifischer **HR-KPIs**, wie dem Human Capital ROI (Gewinn zu Mitarbeiterkosten), ermöglichen es KMUs, ihr Wachstum gezielt zu steuern und die Effizienz ihrer HR-Strategien zu messen. Solche KPIs bieten wertvolle Einblicke in die Performance und den Beitrag der HR-Abteilung zum Unternehmenserfolg.

Ein **ganzheitlicher HR-Ansatz**, der sowohl die HR- als auch die People-Strategie umfasst, bildet die Basis für eine zukunftsfähige Unternehmenskultur. Diese Kultur muss flexibel genug sein, um in verschiedenen Unternehmensphasen, von der Gründung bis hin zu Exit-Strategien oder Übernahmen, Bestand zu haben. Eine solche „mitwachsende" Kultur fördert Innovation, Zusammenarbeit und langfristiges Engagement der Mitarbeiter.

Insgesamt ist HR in KMU ein entscheidender Erfolgsfaktor, der durch eine strategische Planung, skalierbare Strukturen und eine starke Verknüpfung von Business- und People-Strategie maßgeblich zum nachhaltigen Wachstum des Unternehmens beiträgt. ■

ADVISING

GASTBEITRAG

Über eine Akquisition auf den US-Markt: Chancen und Herausforderungen für deutsche Mittelständler

Von Philipp Preysing, Pegasus Partners

Philipp Preysing, Partner, Pegasus Partners

Viele deutsche Unternehmen haben sich in den vergangenen Jahrzehnten für eine Expansion in die USA entschieden. M&A spielt dabei eine zunehmende Rolle. Die Pegasus Group ist führend darin die Expansionsstrategien für Mittelständler umzusetzen. Sie teilen hier ihre Erfahrungen zu aktuellen Trends sowie den damit verbundenen Herausforderungen und Chancen. Die Partner der Pegasus Group bieten seit über 40 Jahren umfassende Beratungsdienstleistungen und Interim-Management an.

Eine Präsenz in den USA

Ein Trend ist, dass deutsche Mittelständler zunehmend aus eigenem Antrieb in die USA expandieren. Es reicht nicht mehr, Kunden aus Europa heraus zu beliefern; ein Standort in Nordamerika ist notwendig, um als globaler Nischenplayer konkurrenzfähig zu bleiben. Die USA bieten den größten Binnenmarkt der Welt und hohe Rechtssicherheit, was sie zu einem attraktiven Ziel für Expansionen macht. Die ausgeprägte „Business Friendliness" und niedrige Energiekosten sind weitere wichtige Faktoren.

Seit den Expansionsbewegungen der 1980er Jahren hat sich der Fokus deutlich verändert: Der klassische Fabrikbau hat an Bedeutung verloren, während das M&A Potenzial immer mehr Beachtung findet. Viele Gründer der Baby Boomer Generation sind jetzt bereit sich von ihrem Lebenswerk zu trennen. Die Übernahme solcher existierender Marktteilnehmer wird in jüngster Zeit bevorzugt nachgefragt, da sie oft weniger Risiken bergen als der Aufbau neuer Produktionsstätten.

Chancen und Risiken

Die Kostenstruktur in den USA wird oft unterschätzt. Obwohl die Lohnkosten im Süden niedriger sind, sind die Gesamtkosten für Dienstleistungen, Wohnen und Rohmaterialien hoch. Produktivität und Unternehmenskultur unterscheiden sich stark von Deutschland. Die Pegasus Group spielt eine wichtige Rolle im Erwartungsmanagement und in der Korrektur von Businessplänen.

Beide möglichen US-Regierungsparteien setzen auf Protektionismus unter dem Motto „Buy American". Dies hat positive Auswirkungen für deutsche Unternehmen, da Fördermaßnahmen greifen, wenn Wertschöpfung in den USA stattfindet. Deutsche Unternehmen können diese Maßnahmen nutzen, solange ein relevantes Maß an Wertschöpfung vor Ort erfolgt.

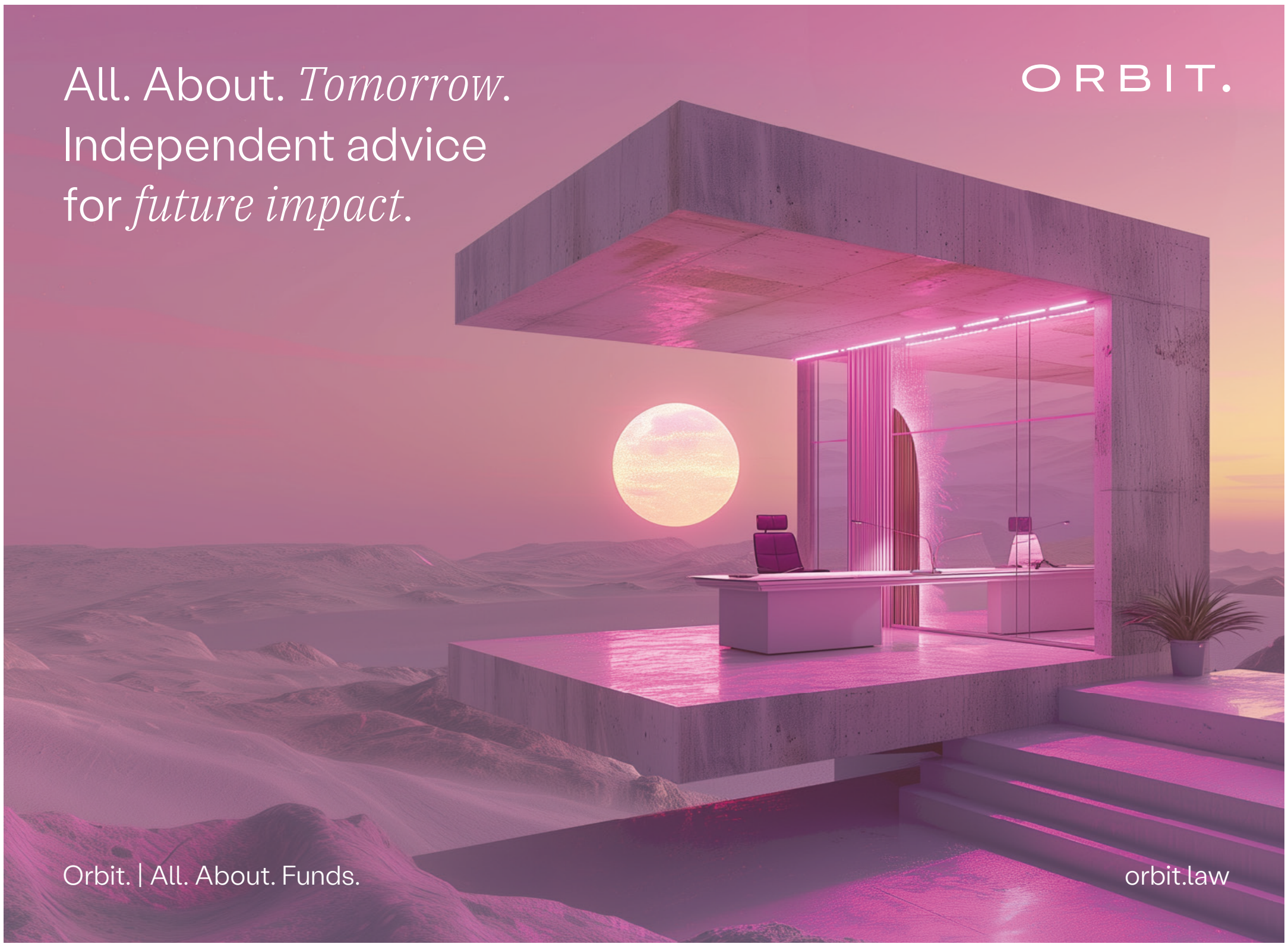
Gut beraten zum Ziel

Die Pegasus Group begleitet eine Vielzahl unterschiedlichster Firmen und betreut Projekte sowohl im Bereich M&A als auch beim klassischen Markteintritt. Unsere Partner arbeiten ausschließlich mit mittelständischen Unternehmen und erkennen für sie rechtzeitig die Risiken im US-Markt. Dabei werden Fehler verhindert, für die andere schon bezahlt haben.

Nur eines der Beispiele für die erfolgreiche Übernahme eines US-Unternehmens ist das der Firma Rafi aus Ravensburg. Durch strukturiertes Vorgehen und intensive Begleitung konnte die Übernahme erfolgreich abgeschlossen werden. Der Schlüssel zum Erfolg lag in der gründlichen Vorbereitung und der engagierten Integration nach dem Abschluss.

Die Expansion in die USA bietet große Chancen, aber auch erhebliche Herausforderungen. Mit der richtigen Vorbereitung und Unterstützung können diese Herausforderungen kalkulierbar erfolgreich gemeistert werden. ■

ANZEIGE



REDAKTIONELL

Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften: Regional erfolgreiche Kapitalgeber für Mittelständler und Gründer

Von Attila Dahmann, BVK

Attila Dahmann, *Leiter Marktinformation und Forschung, BVK*

Die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBG'en) haben sich in den letzten 50 Jahren als Finanzierungspartner für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Deutschland mit dem Fokus auf stille Beteiligungen etabliert. Heute sind sie in jedem Bundesland aktiv und bundesweit an mehr als 2.500 Unternehmen mit fast 1,2 Mrd. € beteiligt. Jährlich erhalten mehr als 600 Unternehmen Kapital von einer MBG. Das volkswirtschaftliche Gewicht der MBG'en als regionale Kapitalgeber ist enorm, denn die von ihnen finanzierten Unternehmen beschäftigen 125.000 Mitarbeiter und setzen mehr als 26 Mrd. € um.

Als Institutionen der regionalen Wirtschaftsförderung gegründet, orientieren sich die MBG'en jedoch an wirtschaftlichen Kriterien und sind gewinnorientiert ausgerichtet. Sie stellen Kapital für Wachstums- und Erweiterungsinvestitionen aber auch Nachfolgelösungen und Gründungen bereit. Dabei investieren die MBG'en in der Regel zwischen 50.000 und 1 Mio. € – in Einzelfällen auch bis zu 2,5 Mio. €. Das Kapital wird zumeist in Form von stillen Beteiligungen bereitgestellt, also eigenkapitalnahem Mezzanine-Kapital, das in Einzelfällen mit Minderheitsbeteiligungen ergänzt wird. Somit bleibt der Unternehmer „Herr im Hause." Gleichzeitig werden die flexibel und langfristig ausgelegten stillen Beteiligungen von Banken und Sparkassen als wirtschaftliches Eigenkapital anerkannt. Die MBG'en haben in den letzten Jahren ihr Finanzierungsangebot stetig erweitert und das Kapitalangebot den sich ändernden Markterfordernissen angepasst. So investieren sie heute auch regelmäßig in Gründungen und Kleinunternehmen.

Ihre lange Erfahrung als KMU-Partner mit regionaler Marktkenntnis haben dazu geführt, dass verschiedene MBG'en neben dem Stammgeschäft im Auftrag des jeweiligen Landes als Geschäftsbesorger weitere Fonds für Mittelständler oder Startups managen. So bringen die MBG'en ihre Expertise in das seit 2013 bei dem vom Bundeswirtschaftsministerium initiierten Mikromezzanin-Fonds ein. Dessen Mittel werden in den jeweiligen Bundesländern durch die MBG'en investiert und unterstützen ebenfalls als stille Beteiligungen Klein- und Kleinstunternehmen, die Kapital bis zu 50.000 € suchen. Einige Unternehmen investieren zudem als sogenannter Intermediär Mittel aus dem 2024 gestarteten Programms „RegioInnoGrowth" (RIG) in Start-ups und innovative mittelständische Unternehmen.

Über das MBG-eigene Geschäft sowie die für Dritte gemanagten Programme wie den Mikromezzanin-Fonds haben die MBG'en im vergangenen Jahr rund 220 Mio. € in KMU und Start-ups investiert. Sie unterstreichen damit nicht nur, dass Beteiligungskapital kleinteilig und regional erfolgreich investiert werden kann. Sie zeigen auch, dass Mezzanine-Kapital in Form von stillen Beteiligungen auch zukünftig ein unverzichtbarer Finanzierungsbaustein in der Gründung, der Wachstumsphase, bei Nachfolgen oder in der Krise bleiben. ■

ANZEIGE

Die Burgmaier Hightech GmbH & Co. KG in Laupheim stellt Präzisionsteile her – und wurde dabei von der MBG Baden-Württemberg unterstützt.

Jahr für Jahr finanzieren mehr als 500 mittelständische Unternehmen ihre Zukunftsprojekte mit dem Beteiligungskapital der MBGen. Diese bieten neben Beteiligungskapital auch Beratung und Netzwerk. Ingesamt werden in Deutschland derzeit mehr als 2.700 Unternehmen mit Beteiligungskapital der MBGen begleitet.

MBGen stellen langfristig Beteiligungskapital – in der Regel in Form von stillen Beteiligungen – bereit und tragen damit zur Verbesserung der Bilanzrelationen von Existenzgründern sowie mittelständischen Unternehmen bei. Damit wird die Grundlage für eine solide Unternehmensentwicklung und weiteres Wachstum gelegt. Der Unternehmer bleibt Herr im Haus, da sich die MBGen nicht ins Tagesgeschäft einmischen.

Beteiligungen der MBGen sind für jedes aussichtsreiche Vorhaben einsetzbar. Dazu gehören Wachstumsfinanzierungen ebenso wie die Finanzierung von Existenzgründungen oder Innovationen sowie Unternehmensnachfolgen.

Die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften sind Mitglied im Bundesverband Beteiligungskapital (BVK) und assoziiertes Mitglied im Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB).

MITTELSTÄNDISCHE BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN

++WACHSTUM++INNOVATION++UNTERNEHMENSNACHFOLGE++

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH
www.mbg.de

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH
www.baybg.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Bremen mbH
www.mb-bremen.de

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hamburg mbH
www.mbg-hh.de

MBG H Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH
www.mbg-hessen.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH
www.mbg-bb.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH
www.mbmv.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH
www.mbg-hannover.de

Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen mbH -KBG-
www.kbg-nrw.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz mbH (MBG)
www.bb-rlp.de/mbg

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen mbH
www.mbg-sachsen.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH
www.bb-mbg.de

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH
www.mbg-sh.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Thüringen mbH
www.mbg-thueringen.de

Saarländische Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH
www.sikb.de/kbg_beteiligungen

GASTBEITRAG

Deep Tech braucht beides: Venture Capital und öffentliche Förderung

Von Dr. Claas Heise, NRW.BANK

Dr. Claas Heise, Venture-Chef der NRW.BANK

Deep Tech bringt uns in die Zukunft. Um die umwälzenden Technologien zu entwickeln, sind enorme Investitionen erforderlich. Nur wenn privates Beteiligungskapital und öffentliche Förderung Hand in Hand gehen, werden deutsche Start-ups in diesem Feld erfolgreich sein können.

Aktuell erleben wir eine Renaissance wissenschaftlich getriebener Innovationen. Deep Tech Start-ups treiben die Entwicklung neuer Technologien voran, die unser Leben und Wirtschaften grundlegend verändern werden: Halbleiter und Quantencomputing für Künstliche Intelligenz-Anwendungen, aber auch Batterietechnologie und -recycling, Life Sciences und Raumfahrt. Diese Unternehmen benötigen oft bereits vor dem Markteintritt signifikantes Kapital, um damit zum Beispiel Produktionsanlagen zu finanzieren. Venture Capital-Investoren engagieren sich hier schon mit beträchtlichen Summen.

Doch ausschließlich mit privaten Beteiligungskapital haben es deutsche und europäische Deep Tech-Unternehmen im globalen Wettbewerb schwer. Das hat die EU-Kommission erkannt und bestimmte Bereiche als wichtig für die technologische Souveränität von Europa ausgerufen. So sollen beispielsweise Entwicklung und Produktion von Halbleitern wieder nach Europa geholt werden.

Spezielle EU-Regelungen ermöglichen es den Mitgliedstaaten, in diesen Bereichen Beihilfen zu vergeben. Deep Tech Start-ups wie zum Beispiel Black Semiconductor können mehrere hundert Millionen Euro an Zuschüssen bekommen, wenn sie eigenes Kapital von 30 Prozent zum Beispiel von Venture Capital-Investoren wie der NRW.BANK aufbringen.

Zeitgleich entstehen neue Ansätze der Finanzierung von Deep Tech-Start-ups. So zahlen Kundenaufträge von Forschungsinstituten vermehrt auch einen Teil der Produktentwicklung.

Außereuropäische Investoren – insbesondere US-Beteiligungsgesellschaften – blicken inzwischen spürbar intensiver auf deutsche Deep Tech-Start-ups. Sie haben weniger Berührungsängste und investieren selbst in frühen Phasen. Auch die Zahl deutscher VC-Fonds mit Fokus auf Deep Tech steigt – aber noch nicht genug. ■

GASTBEITRAG

Investitionen durch objektbasierte Finanzierung absichern

Von Carl-Jan von der Goltz, Maturus Finance

Laut einer Capgemini-Studie[1] wollen Unternehmen derzeit etwa in ein besseres Kundenerlebnis, Innovationen, Mitarbeitende, Kompetenzentwicklung, Nachhaltigkeit und ihre Lieferketten investieren. Allerdings werden dabei viele durch das aktuelle Geschäftsumfeld ausgebremst: Laut einer DIHK-Konjunkturumfrage[2] aus dem Frühsommer führen insbesondere die geringe Inlands- und Auslandsnachfrage sowie die hohen Energie- und Rohstoffpreise, aber auch der anhaltende Fachkräftemangel, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die hohen Arbeitskosten zu spürbar reduzierten Investitionsplänen. So müssen 31 Prozent der Befragten ihre entsprechenden Vorhaben reduzieren. Oft ist die Unsicherheit zu hoch oder es fehlen schlicht die nötigen finanziellen Mittel: 40 Prozent der Betriebe schätzen ihre Finanzlage als problematisch ein.

Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer Maturus Finance

KMU sollten allerdings auch in diesem schwierigen Geschäftsumfeld nicht auf Investitionen in ihre Zukunft verzichten. Stattdessen können sie auf alternative Finanzierungsarten setzen. Hierzu gehören objektbasierte Ansätze wie Asset Based Credit und Sale & Lease Back.

Kreditzugang dank Anlage- und Umlaufvermögen

Für den kurz- bis mittelfristigen Spezialkredit Asset Based Credit können Unternehmen sowohl ihr Anlage- als auch Umlaufvermögen als Kreditsicherheit nutzen. Dazu müssen die entsprechenden Handels- und Fertigwarenlager, Maschinenparks, Sachwerte oder Immobilien werthaltig und marktgängig sein. Der Spezialkredit kann beispielsweise Investitionen in innovative Technologien absichern.

Liquidität durch reine Innenfinanzierung

Bei Sale & Lease Back haben Unternehmen die Möglichkeit, frische Liquidität rein von innen zu erzeugen: durch den Verkauf und das direkte Zurückleasen werthaltiger, mobiler und sekundärmarktfähiger Maschinen-, Anlagen- oder Fuhrparks. Die entsprechenden Objekte können dabei ohne Unterbrechung weitergenutzt werden. So kann innerhalb weniger Wochen nicht nur Liquidität freigemacht werden; es lassen sich auch stille Reserven heben.

[1] *https://www.capgemini.com/de-de/news/pressemitteilung/investitionen-erwartung-unternehmen-wachstum-2024/*

[2] *https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/wirtschaftspolitik/konjunktur-und-wachstum/konjunkturumfrage-fruehsommer-2024* ■

ANZEIGE

KERBEROS

AML / CFT COMPLIANCE

Einfach, schnell und sicher.

- Geldwäscheprävention
- Geldwäschebeauftragte
- AML/CFT Audits
- Intelligence (KYC / eDD)
- Mitarbeiterschulungen
- Hinweisgebersysteme

www.kerberos-compliance.com | +49 221 6508892-0

TECH & FINANCE

GASTBEITRAG

AML-Compliance als Schlüssel zur Resilienz im Finanzsektor

Von Christian Tsambikakis und Florian Peters, Kerberos Compliance

Compliance gilt vielen als lästig. Dass beispielsweise selbst geschlossene „ausinvestierte" Fonds jährlich im Abschlussbericht ihre Geldwäscheprävention prüfen müssen, erscheint schwer nachvollziehbar. Dazu gesellen sich zahlreiche weitere Pflichten.

Stimmen, die wegen der hohen bürokratischen Last einen Wegzug aus Deutschland erwägen, dürften trotzdem weniger werden. Die EU hat gerade eine einschneidende und wegweisende Entscheidung getroffen: Die Harmonisierung der Vorgaben im Kampf gegen Finanzkriminalität und die Schaffung einer Europäischen Anti-Geldwäsche-Behörde.

Teilnehmer des Europäischen Investitions-Marktes unterliegen ab spätestens 2027 überall denselben geldwäscherechtlichen Vorgaben. Das baut nicht nur nationale Wettbewerbsnachteile ab, sondern stärkt nach Vorstellung des EU-Verordnungsgebers auch die Resilienz des Europäischen Finanzmarkts. Finanzkriminelle Akteure gelten als instabile Investoren ohne Interesse an langfristiger Anlage, die dem Image und der Stabilität von Finanzinstituten und -Märkten schaden.

Die Implementierung robuster AML-Systeme sollte nicht bis 2027 aufgeschoben werden. Ein ebenfalls aktueller Anreiz stellt die im Mai 2024 aktualisierte Praxis der EBA zur Nutzung der Datenbank EuReCA dar. Seitdem teilen nationalen Aufsichten auch Daten über Kunden, wirtschaftlich Berechtigte, Personen aus den Leitungsorganen oder Inhaber von Schlüsselpositionen in Finanzinstituten, die mit mangelhaften Präventionsmaßnahmen in Verbindung gebracht werden. Non-Compliance ist also auch eine Gefahr für die eigene Karriere.

Effiziente und sichere Lösungsansätze, wie die Auslagerung spezifischer Compliance-Aufgaben an spezialisierte Dienstleister, ermöglichen hingegen eine ressourcenschonende Integration notwendiger Maßnahmen in bestehende Geschäftsprozesse. Dies erlaubt Kapitalverwaltungsgesellschaften und deren Verantwortlichen, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren, während sie gleichzeitig regulatorische Anforderungen erfüllen. ■

Christian Tsambikakis, *Geschäftsführer, Kerberos Compliance*

Florian Peters, *Senior Compliance-Manager, Kerberos Compliance*

ANZEIGE

DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT

› Klimarevolution
› Mobilität in die Zukunft
› Ressourcen
› New Work
› Supply Chain
› Food for Future
› Ethisch investieren
› Digitalisierung
› Gesellschaft im Aufbruch

Lesen Sie dies und mehr im Entscheidermagazin für nachhaltiges Wirtschaften und CSR

Jetzt für 7,50 € unter
www.forum-csr.net/das_magazin
auch als E-Magazin und PDF
Tel. +49 (0)89 74 66 11 0
Mail abo@forum-csr.net

ESG

REDAKTIONELL

ESG bei Beteiligungsgesellschaften in Deutschland: Studie von BVK und PwC Deutschland beleuchtet Umsetzung und Herausforderungen

Von Attila Dahmann, BVK

ESG-Aspekte (Environment, Social, Governance) und deren Management haben für Beteiligungsgesellschaften in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Dazu haben sowohl die Kapitalmarktentwicklung und gesellschaftliche Veränderungen als auch Gesetzgeber und Regulierungsbehörden beigetragen. Das individuelle ESG-Management der Gesellschaften unterscheidet sich jedoch in Ausgestaltung und Schwerpunktsetzung. Inwiefern, das haben BVK und PwC Deutschland in einer gemeinsamen Studie zu den ESG-Strategien im deutschen Venture Capital- und Private Equity-Markt beleuchtet. Analysiert wurden die die Angaben von 70 in Deutschland ansässigen Beteiligungsgesellschaften (Venture Capital-Gesellschaften, Buy-Out-Investoren und auf Minderheitsbeteiligungen fokussierte Gesellschaften). Im Fokus standen dabei Fragen zur ESG-Politik, zur Rolle von ESG bei Investmententscheidungen und im Portfoliomanagement sowie zu den Wertsteigerungspotentialen bei den Portfoliounternehmen. Weitere Schwerpunkte waren die ESG-Treiber im Markt sowie die Umsetzung von regulativen Anforderungen.

Immer mehr Venture Capital- und Private Equity-Gesellschaften haben ein aktives ESG-Management implementiert und ESG-Aspekte sind mittlerweile für die Mehrheit der Gesellschaften ein wesentlicher Bestandteil ihrer Aktivitäten. Ganzheitliche ESG-Integration bedeutet für die Gesellschaften die Berücksichtigung von ESG-Aspekten beim Fundraising, bei Investitionen, während der Beteiligung und beim späteren Verkauf. Es zeigen sich neben der allgemein zunehmenden Berücksichtigung von ESG-Aspekten aber auch Unterschiede in der konkreten Umsetzung, abhängig von der jeweiligen Ambition und den individuellen Stakeholdern. Das Bewusstsein für Nachhaltigkeit hat im Private Equity- und Venture Capital-Markt einen hohen Stellenwert erreicht. Dies zeigt sich an der großen Mehrheit der befragten Gesellschaften, die ESG in ihrer Organisation verankert haben. Und bei allen Herausforderungen: Neun von zehn Befragten erwarten durch die Umsetzung von ESG-Zielen und Maßnahmen keinen negativen Einfluss auf die Fonds-Renditen.

Zwei Drittel der befragten Gesellschaften sind Mitglied in einer ESG-Initiative oder haben sich zu konkreten ESG-Standards bekannt, wobei die Principles for Responsible Investment der United Nations (UN-PRI) (68%) und die Sustainable Development Goals (45%) am meisten genannt wurden. Als zentrale Motive für die ESG-Integration nannten die Gesellschaften die eigene unternehmerische Verantwortung, Reputation/Image und Wertsteigerungspotenziale. Zudem wurden der Investoreneinfluss und die Regulierung als bedeutsam bewertet. Das Risikomanagement ist für die Mehrheit der Gesellschaften allerdings nicht mehr der primäre Antrieb. Dies zeigt: Beteiligungsgesellschaften haben erkannt, dass ESG-Faktoren nicht nur dazu beitragen, langfristige Risiken zu mindern, sondern auch die Renditepotenziale ihrer Portfolios zu steigern.

Für das Fundraising und die Pflege von Investorenbeziehungen (Limited Partners) und damit den Zugang zum Kapitalmarkt hat ESG für die große Mehrheit der Befragten die größte Bedeutung. Aber auch Due Diligence/Investitionsentscheidungen und Öffentlichkeitsarbeit wurden als besonders bedeutsame Bereiche genannt. In Bezug auf Origination und Dealflow spielen ESG-Aspekte jedoch eine untergeordnete Rolle.

Für die große Mehrzahl der Gesellschaften ist die Berücksichtigung von ESG-Aspekten im Investmentprozess wichtig. Nahezu alle Gesellschaften berücksichtigen positive oder negative ESG-Kriterien bei der Auswahl potenzieller Investitionen sowie während der Due Diligence. Für mehr als die Hälfte der Gesellschaften sind ESG-Aspekte während der Due Diligence sogar entscheidungsrelevant. Dies gilt insbesondere für Buyout-Gesellschaften (75%), während es bei Venture Capital-Gesellschaften bei knapp der Hälfte der Fall ist.

Auch während der Beteiligung spielen ESG-Aspekte eine wichtige Rolle, wenn auch weniger als im Investmentprozess. Jeweils rund vier von zehn Gesellschaften wirken darauf ein, dass ausgewählte ESG-Aspekte aktiv umgesetzt werden oder ESG-relevante Informationen offengelegt werden. Die Bedeutung von Value Creation bzw. der finanziellen Wertsteigerung und -erhaltung durch ESG wird von den Befragten allerdings differenziert betrachtet. Jeweils rund die Hälfte der Gesellschaften bewertet diese entweder gering oder hoch, wobei insbesondere Buyout-Gesellschaften eine hohe oder sehr hohe Bedeutung sehen. Die wichtigsten ESG-Wertsteigerungstreiber bei den Portfoliounternehmen sind aus Sicht der Gesellschaften die Dekarbonisierung des Geschäftsmodells, die Verbesserung des ESG-Profils für zusätzliche Rendite und höhere Bewertungen (Multiples) sowie mögliche Absatzsteigerungen, etwa durch nachhaltigere Produkte. Demgegenüber spielt der Zugang zu grüner Finanzierung und Subventionen derzeit kaum eine Rolle.

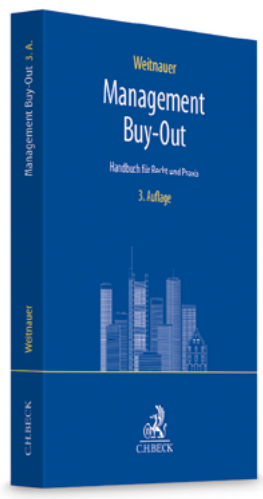
Regulierung ist ein zentraler Treiber für das ESG-Engagement. Dabei zeigt sich tendenziell, dass die befragten Gesellschaften dieser grundsätzlich positiv gegenüberstehen. Allerdings sehen viele Gesellschaften Herausforderungen in Bezug auf die Komplexität und die Umsetzung, denn sie wird von den meisten Gesellschaften einerseits als wichtig und notwendig betrachtet, jedoch andererseits als komplex und wenig zielführend kritisiert. Für die Gesellschaften besteht die größte Herausforderung bei der Umsetzung von ESG-Zielen und -Maßnahmen in der Kombination aus zunehmenden Regulierungsanforderungen und dem Fehlen einer Standardisierung bei der Berichterstattung. Die resultierende Komplexität wird wiederum durch den Mangel an Personalressourcen insbesondere in den Portfoliounternehmen verstärkt. Ein vergleichbares Bild zeichnen die Befragten auch hinsichtlich der Umsetzung der SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation). Bei den Gesellschaften, die die Anforderungen der SFDR umgesetzt haben, haben die meisten ihre Fonds gemäß Artikel 8 strukturiert, nur ein kleinerer Teil gemäß Artikel 6 oder 9. Rund ein Drittel hat ihre Bestandsfonds nachträglich anhand der SFDR eingestuft, um sie den Anforderungen der Regulierung anzupassen. Für zukünftige Fonds legen die Gesellschaften einen noch stärkeren Fokus auf Artikel 8-Fonds.

Mit Blick auf die Relevanz der EU-Taxonomie zeigt sich ein heterogenes Bild. Rund 60% bewerten diese als wenig bedeutend für die Investitionsstrategie, die übrigen Gesellschaften sehen dagegen eine hohe oder sehr hohe Bedeutung. Und im Hinblick auf die CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) besteht ebenfalls offenbar noch Nachholbedarf. Nur 7% der Gesellschaften, für deren Portfoliounternehmen die CSRD relevant ist, halten diese für gut auf die Direktive vorbereitet. Nahezu jede zweite Gesellschaft sieht die Unternehmen dagegen noch nicht vorbereitet, was auf weiteren Handlungsbedarf schließen lässt.

Die Studie steht unter bvkap.de zum Download. ■

ANZEIGE

Step by Step
Buy-Outs gestalten.



beck-shop.de/36658792

Weitnauer
Management Buy-Out
3. Auflage. 2024. Rund 350 Seiten. Kartoniert ca. € 109,–
ISBN 978-3-406-81721-2 | Neu im Oktober 2024

Praxis-Wissen pur

Das Handbuch beschreibt die grundlegenden Mechanismen eines Management Buy-Outs und bietet Hilfestellung bei dessen praktischer Durchführung. Versierte Autorinnen und Autoren mit Praxiserfahrung erläutern die Anlässe und Strukturen eines von Managerinnen und Managern gesteuerten Buy-Outs/Buy-Ins oder eines überwiegend fremdfinanzierten institutionellen Buy-Outs (Leveraged Buy-Out).

Die 3. Auflage

hat die 2. Auflage aus 2013 grundlegend überarbeitet. Entstanden ist ein aktuelles Werk mit neuen Mustern im Anhang, etwa zu Kaufverträgen (SPA, APA), Gesellschaftervereinbarung und Managerbeteiligungsgesellschaft.

Erhältlich im Buchhandel oder bei:
beck-shop.de | Verlag C.H.BECK oHG · 80791 München
kundenservice@beck.de | Preise inkl. MwSt. | 177056

C.H.BECK

BVK-Vorstandswechsel

Der BVK freut sich, Dr. Ingo Krocke als neuen Vorstandssprecher und Joerg Landsch als neues Vorstandsmitglied begrüßen zu dürfen.

Dr. Ingo Krocke, Gründer und Managing Partner der AUCTUS Capital Partners, bringt umfassende Erfahrung im Private-Equity-Bereich mit und wird die Interessen der Branche mit Nachdruck vertreten.

Ein besonderer Dank gilt **Frank Hüther**, Managing Director von Abacus alpha, der über viele Jahre hinweg als Vorstandssprecher maßgeblich zur erfolgreichen Arbeit des BVK beigetragen hat. Unter seiner Führung konnte der Verband wichtige Erfolge verzeichnen. Seine engagierte Arbeit und die stets hervorragende Zusammenarbeit haben den BVK nachhaltig geprägt. Der BVK wünscht Frank Hüther alles Gute und freut sich auf die Fortsetzung der Zusammenarbeit im neuen Vorstandsteam.

Ganz neu im Vorstand begrüßen wir **Joerg Landsch,** Head of Central Corporate Venture Capital bei der Deutschen Bank. Er ergänzt das BVK-Führungsteam mit seiner langjährigen Erfahrung in der Unternehmensfinanzierung und internationalen Investitionen. Seine Fachkenntnisse und Perspektiven werden wertvolle Impulse für die Weiterentwicklung des Verbandes geben.

Der aktuelle BVK-Vorstand

- **Frédéric du Bois-Reymond**
  Partner | Earlybird X und stellvertretender BVK-Vorstandssprecher
- **Juliane Hahn**
  Gründerin und Managing Director | Signature Ventures
- **Kaspar Hartmann**
  Gründungspartner | KKA Partners
- **Ulrike Hinrichs**
  Geschäftsführendes BVK-Vorstandsmitglied
- **Ralf Kratzenberg**
  Senior Portfolio Manager Private Capital | Gothaer Asset Management AG
- **Dr. Ingo Krocke**
  Gründer und Managing Partner | Auctus Capital Partners AG und BVK Vorstandssprecher
- **Joerg Landsch**
  Head of Central Corporate Venture Capital | Deutsche Bank
- **Britta Lindhorst**
  Dachfondsinvestorin
- **Harald Rehberg**
  Geschäftsführer | CFH Management und stellvertretender BVK-Vorstandssprecher
- **Patricia Volhard**
  Partnerin | Debevoise & Plimpton
- **Dirk Wittneben**
  Head of Expansion Germany | ARDIAN
- **Holger Zervas**
  Geschäftsführer | Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH sowie der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein ■

ANZEIGE

BVK-EVENTS

FOTOGALERIE

Einblicke in die jüngsten BVK-Events: Unser Netzwerk!

BVK Medien-Empfang zum Start der SuperReturn in Berlin (3. Juni 2024)

Zum Auftakt der SuperReturn International, der zentralen Konferenz der globalen Investmentbranche, lud der BVK im Rahmen eines Medienempfangs in das geschichtsträchtige Haus der Bundespressekonferenz ein. Auf dem Podium diskutierte Jan Schäfer, BILD-Politik/Wirtschaft-Chef und Mitglied der Chefredaktion, im Gespräch mit Ulrike Hinrichs, geschäftsführendes Vorstandsmitglied beim BVK, über Politik, Investments und die Medienbranche.

BVK-Fachforum und BVK-Night (14. März 2024)

Das BVK-Fachforum und die BVK-Night fanden in diesem Frühjahr im Palais Populaire im Herzen Berlins statt. Die BVK-Mitglieder nutzten die Gelegenheit, sich nicht nur bei Vorträgen und Impulsen weiterzubilden, sondern sich auch intensiv zu vernetzen und sich auszutauschen.

BVK-Investorenabende (in Frankfurt und München)

25 DEUTSCHER EIGENKAPITALTAG Medienpartner

Börsen-Zeitung · Forum Nachhaltig Wirtschaften · manager magazin · M&A REVIEW · the market NZZ · Unternehmer Edition · VentureCapital MAGAZIN

WAS TREIBT VISIONÄRE AN?

DAS NEUE KAPITAL

So geht Zukunftsfinanzierung.

BVK
Bundesverband
Beteiligungskapital e.V.

www.bvkap.de