BVK-KURIER

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften

25. November 2021, Berlin

Neustaat

Von Sibylla von Sahr

Bewegte Zeiten liegen zurück - eine neue Regierung versucht ihr Glück. Scholz voraus mit gelb und grün schickt er sich an ins Feld zu ziehen. Die Wirtschaft am Steuer - die Ampel im Blick – keiner denkt nun mehr zurück. Noch nie hat die Ampel Deutschland geschaltet, noch nie hat sie die Wirtschaft verwaltet. Wir sind gespannt und warten jetzt, auf welche Phasen sie wohl setzt.
Für ein Manövrieren gut und schnell, sind alle Phasen essenziell. Manche mehr und manche in Maßen unterstützen die Wirtschaft auf den Straßen.

In diesem Zeichen steht der 22. Deutsche Eigenkapitaltag, der nun endlich mit Präsenz zurückgekehrt ist. Wir blicken mit Spannung auf die neue Bundesregierung und arbeiten and der Ampelschaltung im Sinne der Beteiligungsbranche Deutschlands. ■

INHALT

Recht	2
Digitalisierung	3
Investoren	4–5
Innovation	6
Private Equity	7–8
Venture Capital	9–11
Venture Capital Regional	12–13
Mittelstand	14
Hinter den Kulissen	15
Panorama	16

IMPRESSUM

Herausgeber:
Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – 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 Sahr
Autoren: Attila Dahman, Ulrike Hinrichs, Amid Jabbour, Juliane Fränkle, Andreas Seehofer und Sibylla von Sahr

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

„Zukunftstechnologien brauchen privates Kapital“

Bettina Stark-Watzinger MdB, Parlamentarische Geschäftsführerin der FDP-Bundestagsfraktion und Mitglied des Parteipräsidiums im Gespräch mit Amid Jabbour, BVK

Erstmals in seiner Geschichte könnte Deutschland von einer Ampel-Koalition regiert werden? Was sind Ihre Erwartungen an die neue Bundesregierung?

Wir kennen alle den Satz: Stillstand ist Rückschritt – in diesem Sinne brauchen wir eine Regierung, die die Herausforderungen unserer Zeit in Angriff nimmt. Mit Blick auf Dekarbonisierung, Digitalisierung und dem demografischen Wandel können wir uns schlichtweg kein „Weiter so“ leisten. Was eine Ampel-Koalition entsprechend einen muss, ist der Fortschrittsgedanke. Wir benötigen eine moderne Verwaltung, die digital denkt. Die Soziale Marktwirtschaft müssen wir stärken, wodurch es uns gelingen kann, Wohlstand durch Klimaschutz zu schaffen. Wir müssen dazu auch Innovationen in Deutschland besser fördern. Darüber hinaus ist mir ein Punkt besonders wichtig: Der soziale Aufstieg und der damit verbundene Vermögensaufbau muss für viele Menschen einfacher werden.

Die Ampel-Koalitionäre kommen aus unterschiedlichen Richtungen. Wir haben die Aufgabe, gemeinsam mit Gesellschaft und Wirtschaft neue Wege zu gehen. Wenn wir am

Bettina Stark-Watzinger MdB, *Parlamentarische Geschäftsführerin der FDP-Bundestagsfraktion und Mitglied des Parteipräsidiums*

Ende mehr Wohlstand geschaffen, nachhaltiger leben sowie mehr Chancen und Freiheit ermöglicht hätten, werden das vier gute Jahre.

Deutschland soll bis 2045 klimaneutral werden? Welche Rolle spielen aus Ihrer Sicht Venture Capital und Private Equity hierbei?

Es wird öffentliche Investitionen geben müssen. Der Staat muss bspw. in Infrastruktur, Grundlagenforschung etc. investieren. Was aber oft übersehen wird: Nahezu 90 Prozent aller notwendigen Investitionen für den Klimaschutz müssen von privaten Akteuren kommen. Damit müssen die Finanzmärkte eine entscheidende Rolle spielen. Ohne ein stabiles, leistungsfähiges Finanzsystem, ohne tiefe Kapitalmärkte werden wir die notwendigen Innovationen nicht finanzieren können.

Und dazu gehören Venture Capital und Private Equity. In der gerade abgelaufenen Legislaturperiode haben wir uns für eine Stärkung des Standorts Deutschland eingesetzt, insbesondere in der Startup-Finanzierung. Zukunftstechnologien, brauchen Kapital, das bereit ist, Risiko einzugehen. Und dafür gibt es nichts Besseres als privates Kapital. Für neue Technologien z.B. im Bereich GreenTech bzw. CleanTech kommen in der Regel keine Bankkredite infrage. Wir kennen die gewaltigen Rückstände zu den USA, China, Israel wenn es um die Bereitstellung von genügend Wagniskapital geht. Mein Vorschlag ist auch weiterhin, dass wir einen großen Dachfonds bei der KfW schaffen, der Gelder institutioneller Anleger einsammelt und sie an Venture-Capital-Fonds verteilt. Ein positiver Nebeneffekt: Die Bürgerinnen und Bürger profitieren z.B. über ihre Altersvorsorge an den klimafreundlichen Innovationen.

Erfindergeist, Gründerwillen und Kreativität – all das hat Deutschland ausgemacht. Aber ist Deutschland heute nicht eher Vorreiter beim Verhindern von Innovationen. Was muss sich ändern?

Wir wissen, wenn es um eine schlanke Belastung durch Bürokratie geht, um die Bereitstellung von Wagniskapital, um das Thema Mitarbeiterkapitalbeteiligung, um Exit-Möglichkeiten, um mögliche Ausgründungen aus Forschungseinrichtungen und viele andere wichtigen Startup-Themen – Deutschland belegt im internationalen Vergleich in keinem dieser Bereiche Spitzenpositionen. Von daher bin ich fest entschlossen, an notwendigen Veränderungen mitzuwirken. Das heißt: Wettbewerb, Unternehmertum und Innovationen in allen notwendigen Bereichen zu fördern. Ich will Deutschland zur Heimat der Mutigen und Kreativen machen. ■

Beteiligungskapital: Garant für Stabilität im Wandel

Von Ulrike Hinrichs, BVK

Die Wahrscheinlichkeit ist sehr hoch, dass Deutschland erstmalig in seiner Geschichte durch eine Ampelkoalition regiert werden wird. Zwar dauern die Koalitionsgespräche zum Redaktionsschluss noch an - die überwiegend harmonischen Sondierungsgespräche geben aber Anlass zur Hoffnung, dass zeitnah mit einer Regierungsbildung gerechnet werden kann. Dies ist umso wichtiger, da der derzeitige Aufschwung klare Leitplanken braucht. So hat jener Aufschwung am deutschen Beteiligungskapitalmarkt den Corona-Schock fast vergessen gemacht. 6,6 Milliarden Euro investierten Beteiligungsgesellschaften hierzulande im ersten Halbjahr 2021. Nun gilt es den Aufwärtstrend weiter fortzuführen.

Die Gesellschaft als Ganzes - und damit auch die Wirtschaft - steht vor großen Herausforderungen, für welche Lösungen gefunden werden müssen. Der immer größer werdende Digitalisierungsbedarf, nachhaltigere Wertschöpfungsketten, Wachstumsfinanzierungen sowie die Sicherstellung von Unternehmensnachfolgen sind hier beispielhaft zu nennen. Kurz: Wie kann es gelingen, die anstehenden Transformationsprozesse zu finanzieren, ohne dadurch die im internationalen Vergleich soliden Staatsfinanzen zu riskieren? Beteiligungskapital kann hier ein Garant für Wachstum und Stabilität sein. Denn die betroffenen Branchen mit ihren Unternehmen brauchen bei der Bewältigung der Transformationsprozesse privates Kapital. Ohne dieses Matching werden die ambitionierten Ziele nicht erreicht werden können.

Eine vor wenigen Wochen veröffentlichte Studie von BVK und dem Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn mit dem Titel „Beteiligungskapital im Mittelstand – Analyse der Entwicklung beteiligungsfinanzierter Unternehmen“ weist nach, dass beteiligungskapitalfinanzierte, mittelständische Unternehmen sich im Vergleich zur Kontrollgruppe äußerst positiv entwickeln. Besonders ins Auge stechen die Steigerungen bei Beschäftigungszahlen, Umsatz und Investitionen in Anlagevermögen. Die Studie unterstreicht damit die positive Wirkung von Beteiligungskapital für mittelständische Unternehmen und ihre zukünftige Entwicklung.

Ulrike Hinrichs*, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied, BVK*

In diesem Sinne tritt der BVK weiterhin für die schrittweise Optimierung der steuerlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen für Beteiligungskapital ein. Auch der stetig wachsende Sektor der Corporate Venture Capital-Gesellschaften (CVC) muss in seiner Rolle als Innovationstreiber und Wachstumsmotor gestärkt werden. Der BVK fordert hier die Anrechenbarkeit von Venture-Investitionen als Forschungs- und Entwicklungskosten. Auch das Fondsstandortgesetz beschäftigt den BVK weiterhin. Das noch von der GroKo verabschiedete Gesetz sieht eine nur für einen kleinen Teil der am Markt aktiven Fonds wirksame Befreiung der Management Fee von der Umsatzsteuer vor. Auch die Wirksamkeit der Regelungen für Mitarbeiterbeteiligungskapital wird von den Betroffenen in Zweifel gezogen. Insofern macht sich der BVK hier - wie auch beim Thema Zukunftsfonds - für Nachbesserungen stark, um marktfähigere Regelungen zu erreichen. Ein weiteres wichtiges Anliegen in der neuen Wahlperiode ist die Verbesserung der Anlagevoraussetzungen für institutionelle Investoren (LPs) und semiprofessionelle Anleger. Man wird sehen, ob sich die neue Bundesregierung hier aufgeschlossener zeigt.

Es bleibt weiterhin spannend und es gibt viel zu tun! Der BVK wird sich weiterhin aktiv für die Belange der Branche einsetzen. ■

GASTBEITRAG

Status Managementbeteiligung

Von Dr. Gabriele Fontane, Oppenhoff

Im Bereich Managementbeteiligung erfreute in diesem Jahr eine langerwartete Entscheidung des Bundesfinanzhofs (BFH) zur Besteuerung von Veräußerungsgewinnen eines an der Gesellschaft beteiligten Beiratsmitgliedes und Beraters. Zum einen hielt der BFH an seiner bisherigen Rechtsprechung fest: Veräußerungsgewinne aus der Equity-Beteiligung sind Kapitaleinkünfte und unterliegen dem Teileinkünfteverfahren, sofern die Beteiligung zum Verkehrswert erworben und veräußert wird und der Anteilsinhaber unternehmerisch beteiligt ist, das heißt das volle Verlustrisiko trägt.

***Dr. Gabriele Fontane**, Partnerin bei Oppenhoff*

Zum anderen hat sich der BFH mit einer häufig in Beteiligungsmodellen auftretenden Struktur auseinandergesetzt: Das Beiratsmitglied hatte sich – anders als der Investor – nur am Equity beteiligt und nicht an renditeschwächeren Gesellschafterdarlehen und anderen Kapitalbeiträgen. Auch aus der gegenüber dem Investor höheren Renditeerwartung und letztlich weit überproportionalen Rendite des Managers leitet der BFH erfreulicherweise keinen steuerlich ungünstigen Konnex zwischen Beteiligung und Beratungstätigkeit ab.

Auch Anteilsverfügungsbeschränkungen und Rückübertragungsverpflichtungen im Leaver Event stehen der steuerlichen Anerkennung des wirtschaftlichen Anteilseigentums nicht im Wege. Damit steht der BFH Managementbeteiligungen deutlich positiver gegenüber als die Zivilgerichte. Seit einer Entscheidung des Oberlandesgericht München aus 2020, die Pflichten zur Anteilsrückübertragung aufgrund typischer Leaverklauseln für unwirksam hält, besteht insoweit eine offene Flanke. Ungeachtet der Besonderheiten der konkreten Managementbeteiligung, muss man seit der Entscheidung aus 2020 zumindest in Betracht ziehen, dass vereinbarte Rückübertragungsverpflichtungen im Leaver Event unter Umständen nicht gerichtsfest sind.

Aus der Praxis lässt sich vermelden, dass die Tendenz zu allein vom beteiligten Management im Exit abzugebenden, aber vom Mehrheitsgesellschafter verhandelten operativen Garantien steigt. Im Zeitalter der W&I-Versicherung ein durchaus tragfähiges Modell. ■

REDAKTIONELL

Der BVK-Rechtsbeirat

Jost Arnsperger,
Squire Patton Boggs LLP

Lutz Boxberger,
Golding Capital Partners

Florian Döring,
Deutsche Beteiligungs AG

David Eckner,
KPMG Law

Prof. Dr. Christoph von Einem,
ARQIS Rechtsanwälte

Dr. Fabian Euhus,
YPOG

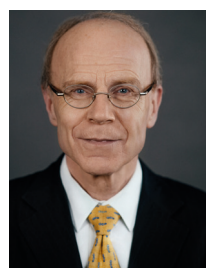
Dr. Walter Henle,
Taylor Wessing

Dr. Rebekka Hye-Knudsen,
Dentons Europe LLP

Dr. Bela Jansen,
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

Dr. Markus Käpplinger,
Goodwin Procter LLP

Dr. Bert Kimpel,
Taylor Wessing



Dr. Andreas Rodin,
POELLATH

Christian Schatz,
Flick Gocke Schaumburg

Dr. Christina Silberberger,
HANNOVER Finanz

Dr. Mario Stillig,
Boehringer Ingelheim Venture Fund

Dr. Daniel Voigt,
CMS Hasche Sigle

Dr. Moritz Weber,
Rittershaus Rechtsanwälte

Dr. Wolfgang Weitnauer,
Weitnauer Rechtsanwälte

Patricia Volhard,
Debevoise & Plimpton, Vorsitzende des Beirats

Der Rechtsbeirat trägt mit den durch ihn erarbeiteten Stellungnahmen und Positionspapieren wesentlich zum guten Ansehen des BVK im politischen Berlin bei.

„Im Namen des Vorstands danke ich dem Rechtsbeirat für die fachliche Unterstützung der Arbeit des BVK."

***Ulrike Hinrichs,** Geschäftsführendes Vorstandsmitglied*

ANZEIGE

Debevoise & Plimpton

Wir sind eine der führenden internationalen Anwaltskanzleien mit über 800 Anwältinnen und Anwälten weltweit.

Das Frankfurter Büro hat seit seiner Gründung umfassende Expertise in den Bereichen M&A, Private Equity, Finanzierung, Corporate Governance sowie bei unternehmensinternen Untersuchungen und grenzüberschreitenden Rechtsstreitigkeiten entwickelt.

Das Frankfurter Team berät führende deutsche und internationale Industrie- und Handelsunternehmen, Private Equity-Fonds, Portfoliounternehmen, Banken und Versicherungen. Es wird von Anwälten geleitet, die über langjährige Erfahrungen bei nationalen und grenzüberschreitenden Transaktionen verfügen – sowohl in Deutschland, Österreich und anderen europäischen Ländern als auch in den USA.

Debevoise & Plimpton LLP
Taunustor 1 (TaunusTurm)
60310 Frankfurt am Main

New York | Washington, D.C. | San Francisco | London | Paris | **Frankfurt** Luxembourg | Moscow | Hong Kong | Shanghai

DIGITALISIERUNG

INTERVIEW

„Auch im Mittelstand ist mittlerweile angekommen, dass sich im Bereich Digitalisierung unbedingt etwas tun muss“

Warum die IT ein bedeutender Faktor im Investmentbereich ist

Carl-Friedrich Heintz, Co-Founder und Managing Partner bei digatus im Gespräch mit Anna Jacobi, BVK

Carl-Friedrich Heintz, Co-Founder von digatus

Carl-Friedrich Heintz ist Co-Founder von digatus und zuständig für das Beratungsgeschäft in der Unternehmensgruppe. Sein Schwerpunkt liegt dabei auf M&A Transaktionsbegleitungen aus IT-Sicht.

Der digitale Transformationsprozess ist permanent auf der Überholspur. Was gestern noch neu war, ist heute überholt. Wie bewerten Sie den aktuellen Status Quo dieses Prozesses und was muss sich noch tun am Markt?

Grundsätzlich kann man sagen, dass sich in den letzten Jahren einiges getan hat. Gerade wenn wir auf Deutschland blicken, wurde das Thema Digitalisierung in der Vergangenheit eher etwas stiefmütterlich behandelt. Es ist daher schön zu sehen, dass sich nun einiges bewegt. Es gibt viele Initiativen, die sich dem Thema verschreiben. Auch im Mittelstand ist mittlerweile angekommen, dass sich hier unbedingt etwas tun muss.

Letztes Jahr hatten wir zusätzlich noch Corona als Beschleuniger der Digitalisierung. In den Verwaltungs- und Produktionsbereichen hat diese nun auch Einzug gehalten – insofern ist in dem Thema viel Bewegung drin. Das Spannende wird sein, wenn es an die Fortführung geht. Anstatt etwas einmalig zu implementieren und dann gedanklich zur Seite zu legen, unterliegen digitale Prozesse dem kontinuierlichen Wandel. Das ist eine Mindset-Frage. Wir sind also auf einem guten Weg und müssen dabei den einen oder anderen noch ein wenig an die Hand nehmen.

IT-Beratung, IT-Dienstleistung, Software Entwicklung. Alle diese Themen haben nicht erst seit der Pandemie massiv an Relevanz gewonnen. Wo setzt digatus hier an?

Ja, diese Themen stellen einen großen Teil der Klaviatur von Digitalisierung dar. Das Schöne ist, dass wir bei digatus die ganze Bandbreite bedienen können. Von der beratenden Seite agierend oder die Implementierungsleistung erbringend; wir decken die komplette Wertschöpfungskette ab. Wenn man das Thema dann zum Beispiel auf M&A überträgt, ist es so, dass wir ab der Due Diligence in diese Themen einsteigen und bis zum Abschluss die Projektumsetzung begleiten können – beratend oder implementierend.

Sie sprachen den Due Diligence Prozess an. Wo setzen Sie bei der Bewertung potenzieller Beteiligungen an? Wie gehen Sie da vor?

Es gibt immer unterschiedliche Ansätze für Investments. Grundsätzlich sehen wir bei uns im Haus drei verschiedene Varianten. Das eine ist das Carve-Out und Restrukturierungsthema. Hierbei ist unser Augenmerk bei der neu geschaffenen NewCo im „Stand Alone“ eher IT-lastig. Man muss schließlich das ausgegliederte, neue Unternehmen marktgerecht und mittelstandsfähig machen, angefangen von der Infrastruktur bis hin zum ERP-System. Dabei wird vermehrt auf die Reduktion von Prozesskomplexität und Kosten geachtet.

Anders ist es, wenn wir uns mit dem Thema des MBOs beschäftigen. Im Idealfall sind das gesunde Mittelständler, die in einer Nachfolgesituation drinstecken. Da sprechen wir dann eher von einem Audit-ähnlichen Vorgehen, um in das Unternehmen reinzuschauen und Chancen hinsichtlich Digitalisierungsprozessen zu identifizieren.

Das dritte Szenario ist dann das klassische Venture Investment: Apps, Softwares etc., mit Fokus auf schneller Skalierung oder einem Hockeystick Modell. Auch hier gehen wir ab der Due Diligence rein und bewerten das Start-up nach Aufstellung, Stabilität, Struktur und Zielerreichungsaussichten, immer aus Sicht der verwendeten Technologie. Wo notwendig und gewünscht, können wir die Start-ups nach einem Invest dann auch ein Stück „an die Hand“ nehmen, zur Lösung möglicher identifizierter Findings.

Glauben Sie an den CDO?

Aktuell glaube ich, dass diese Rolle sehr hilft am Markt. Sie bringt ein Stück weit Awareness mit. In der IT-Branche wird ja meist die Prämisse gefahren „Es muss halt funktionieren“. Allerdings geht es heute nicht mehr nur darum, einen guten Service oder eine gute Grundleistung zu erbringen, sondern vielmehr ist das Ziel, den zweiten und dritten Schritt der Wertschöpfungskette ebenfalls mit der IT zu gehen und da hilft die Rolle des CDO. Im Unternehmen wird die Wahrnehmung geschärft und es ist hilfreich, wenn IT und Business eng beieinander arbeiten. In Zukunft könnte ich mir vorstellen, dass die Rolle dann perspektivisch mit dem CIO oder IT-Leiter zusammenwachsen wird. Aktuell ist es jedoch ein sehr hilfreicher Zwischenschritt.

Vielen Dank für das Gespräch. ■

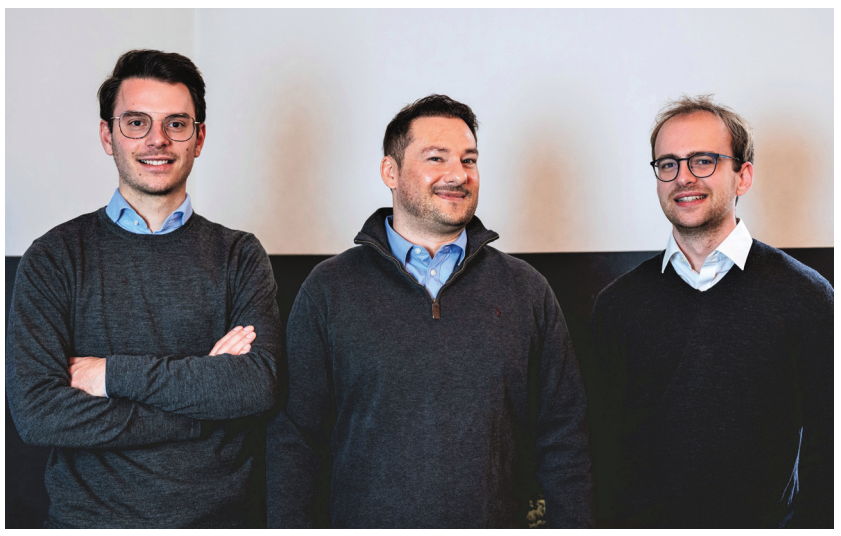
GASTBEITRAG

Private Equity: Nachwuchs dringend gesucht!

Das Start-up finpleo hilft – als digitale Job-, Info- und Kontaktbörse

Von Johannes Schneider, finpleo

Private Equity boomt: in den letzten Jahren sind Rekordsummen in die Gesellschaften geflossen, viele neue Investoren und Berater traten auf den Plan und wollen am scheinbar unendlichen Wachstum teilhaben. Doch während es beim Kapital offenbar gerade kein Limit gibt, stoßen die Private Equity-Häuser woanders an Grenzen: Es fehlt an Nachwuchs; denn viele Studierende und Berufseinsteiger haben dieses Segment gar nicht auf dem Schirm. Hier setzt das Start-up finpleo an: Es verschafft den Unternehmen mit ihren Job-Angeboten digitale Präsenz bei den geeigneten Bewerbern.



Das Team von finpleo, v.l. Felix Guetle, Michael Reithmeier und Johannes Schneider

Der Faktor „Nachwuchs“ wird für manches Private-Equity-Haus derzeit zu einer Wachstumsbremse, das Recruiting zu einem manifesten Problem; denn durch traditionelle Stellenausschreibungen oder auf Uni-Messen lassen sich nur schwer ideale Bewerber finden. Viel entscheidender ist für Arbeitgeber heute: Sie müssen dort sichtbar werden, wo spezifisch interessierte Kandidaten und Kandidatinnen viel Zeit verbringen. Konkret: sie brauchen eine überzeugende, zielgerichtete Präsenz in den Sozialen Medien, wie sie das Start-up finpleo bietet.

Durch finpleo haben Private Equity-Arbeitgeber eine Dreifach-Chance, direkt auf geeignete Bewerber zu treffen und sich die aufwändige Vorauswahl zu ersparen: Die idealen „Matches“ ergeben sich über das Triple „Instagram, finpleo-App, LindedIn“. Auf dem Instagram-Kanal Corporate Finance Career Network – der „Keimzelle“ des Start-ups finpleo – werden alle finpleo-Partner-Unternehmen vorgestellt. Außerdem gibt es regelmäßig Posts zu Themen rund um Private Equity. Mehr als 17.000 Abonnenten zählt der Account mittlerweile.

Die neu entwickelte finpleo-App ist die zugehörige Jobbörse. Dort präsentieren die Private-Equity-Unternehmen sich selbst und ihre Praktika, Jobs oder Vollzeitstellen. Die Stellen-Suchenden wiederum können Lebenslauf und Zeugnisse hochladen und sich damit direkt bewerben. Zahlreiche Stellen sind auf diesem unkomplizierten, digitalen Weg bereits besetzt worden.

Auch der – für das Employer Branding essenzielle – Kanal bei LinkedIn wird konsequent ausgebaut, und die Reichweite wird den Partnerunternehmen zur Verfügung gestellt. Über ein Dutzend Unternehmen nutzen finpleo bereits für das gezielte Recruiting von Nachwuchs, unter anderem die Finanzinvestoren Mutares, Waterland, Vecturis und Maxburg, die Beratungen IMAP, Acxit oder Struktur Management Partner sowie die M&A-Plattform Deal Circle.

Mehr unter www.finpleo.com ■

INVESTOREN

GASTBEITRAG

Wir sprechen nicht von Disruption, sondern von Creation

Von Tobias Kauer und Rena Hufmann, DEG Impact

Tobias Kauer ist Vice President bei der DEG Impact GmbH und ist u.a. verantwortlich für das afrikanische VC Geschäft des 2020 gegründeten Beratungsunternehmens.

Venture Capital auf dem afrikanischen Kontinent erfährt eine bemerkenswerte Story – aus der Perspektive europäischer Investoren. Die Ursachen hierfür liegen in der jungen, technisch-affinen Bevölkerung, aber auch in der Motivation der Gründerinnen und Gründer im Vergleich zu den USA und Europa begründet.

Jumia, Interswitch, Fawry (2016 - 2020) sowie Flutterwave, Chipper Cash, OPay, Wave und Andela (jeweils 2021) – die Liste afrikanischer Start-ups, die das Bewertungsniveau von 1 Milliarde US-Dollar übertroffen haben, wächst stetig. Nichtsdestotrotz werden Afrika und Venture Capital bislang nur selten miteinander in Verbindung gebracht. 2020 betrug das Gesamtvolumen aller Finanzierungsrunden auf dem afrikanischen Kontinent mit knapp 1,5 Milliarden US-Dollar, nur etwas mehr als die Hälfte des Gesamtvolumens in Deutschland zur gleichen Zeit.

Jedoch holt der afrikanische Kontinent gegenüber etablierteren Märkten auf; getragen von einer eigenen Dynamik in den vier Hubs: Lagos, Nairobi, Kapstadt und Kairo. Das haben auch internationale Tech-Firmen erkannt: Google betreibt seit 2019 ein AI-Center in Accra, Microsoft hat seine Präsenz mit Development Centern in Nairobi und Lagos ausgebaut und Twitter entschied sich Anfang 2021 seine erste afrikanische Niederlassung in Accra zu eröffnen. Auch das Finanzierungsvolumen in 2021 hat nach 6 Monaten bereits das Gesamtniveau des Vorjahres erreicht.

Doch was ist das Besondere an dieser noch so jungen Venture Capital-Story? In Afrika reagieren Gründerinnen und Gründer häufig auf konkrete, grundlegende Probleme potenzieller Nutzer und lösen diese beispielweise durch den Einsatz moderner Technik. Hier steht die „Creation" im Vordergrund anstelle von „Disruption", wie in den etablierten Märkten. Hinzu kommt die Tatsache, dass Gründerinnen und Gründer bedeutend mehr Elemente der Wertschöpfungskette selber erstellen müssen als in Europa, da es an geeigneten Auslagerungspartnern vor Ort mangelt. Dies wiederum sichert im Erfolgsfall deutlich höhere Einstiegsbarrieren für Wettbewerber.

In einer umfangreichen Analyse hat Tobias Kauer gemeinsam mit seiner Kollegin Rena Hufmann in den vergangenen Monaten über 70 Gründerinnen und Gründer sowie lokale Fondsmanager interviewt. Folgende Thesen lassen sich ableiten:

- Afrikas Bevölkerung favorisiert lokale über internationale Anbieter.
- Afrikas Start-ups versuchen alltägliche und grundlegende Probleme zu lösen.
- US-Investoren sind den europäischen im afrikanischen Venture Capital einen wesentlichen Schritt voraus.
- Das Kräfteverhältnis zwischen Afrika und Europa wird sich auf lange Sicht verschieben.

Welche Chancen sich aus diesen Statements für institutionelle Investoren ableiten lassen; welche Besonderheiten bei der Auswahl der Investments in afrikanische Venture Capital Fonds zu beachten sind und wie die DEG Impact mit ihrem lokalen Netzwerk hierbei unterstützen kann, erläutern wir Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch. ■

GASTBEITRAG

Vorsicht ist nachhaltiger

Von Lutz Boxberger, Golding Capital Partners

Seit einem halben Jahr verpflichtet die EU-Offenlegungsverordnung unter anderem Kapitalverwaltungsgesellschaften und Anlageberater darzulegen, wie nachhaltig ihre Finanzprodukte sind. Fondsmanager etwa müssen ihren Fonds im Rahmen des Fundraisings selbst einstufen: als Artikel-6-Fonds, der keine Nachhaltigkeitsaspekte bewirbt oder anstrebt, als Artikel-8-Fonds („light green"), der neben finanziellen auch ökologische oder soziale Ziele verfolgt, oder als Artikel-9-Fonds („dark green"), der als zentrales Investitionsziel Nachhaltigkeit anstrebt.

Lutz Boxberger ist Managing Director Structuring bei Golding Capital Partners

So schlicht sich diese Einordnung anhört, so schwierig ist sie vorzunehmen. Denn es ist bislang vielfach unklar, nach welchen Kriterien die Nachhaltigkeit einer Investition zu beurteilen ist. Immerhin legt die sogenannte EU-Taxonomie in Teilbereichen des Klimaschutzes ab 2022 offiziell fest, ob eine Wirtschaftstätigkeit als nachhaltig gelten darf. Unscharf ist der Begriff aber weiterhin in Bezug auf andere Umweltbereiche oder das weite Feld der sozialen Nachhaltigkeit. Die jüngst verlautbarten und lang ersehnten Q&A der Kommission schweigen sich ebenfalls zu Kernfragen der Offenlegungsverordnung aus (zum Beispiel zu etwaigen Mindestquoten zwecks Klassifikation als Artikel-8 oder 9-Fonds). Eine weitere Konkretisierung aus Brüssel, die Verabschiedung der sogenannten Level-2-Verordnung, lässt immer noch auf sich warten.

So gehen die Marktteilnehmer bis jetzt sehr uneinheitlich mit der Klassifizierung ihrer Fonds um. Während einige aus Vertriebskalkül ihre Fonds mutig als „light green" oder „dark green" einordnen, sind andere zurückhaltender und warten konkretere Vorschriften aus Brüssel ab. Zumal mit dieser strategischen Entscheidung auch Umfang und Granularität der laufenden Berichterstattung über beworbene Nachhaltigkeitsaspekte gegenüber den Anlegern determiniert wird. Denn wer sein Nachhaltigkeitsversprechen nicht einlöst oder nicht entsprechend Bericht erstatten kann, riskiert, öffentlich als „Greenwasher" gebrandmarkt zu werden, mit unabsehbaren Folgen für die Reputation und das zukünftige Geschäft. Das gilt zuvorderst für Fondsanbieter, die die Nachhaltigkeit sämtlicher Zielinvestments beurteilen müssen. Noch ungleich komplexer ist diese Aufgabe bei Fonds mit außereuropäischem Investitionsfokus (dort gilt weder Offenlegungsverordnung noch Taxonomie) und schließlich Dachfonds, die der Verordnungsgeber (mal wieder) nicht auf dem Radar hatte. Den Managern solcher Fonds kommt in der nächsten Zeit gewissermaßen die Rolle des Aufklärers zu.

In den nächsten Monaten und Jahren dürfte die Auslegung der Regulierung klarer werden, und die Praxis wird sich anpassen. Bis dahin sagt die Einstufung als „grey", „light green" oder „dark green" mehr über die Besonnenheit des Fondsmanagers aus als über die Nachhaltigkeit des Fonds. ■

ANZEIGE

INVESTOREN

GASTBEITRAG

„Next Normal“ im Investment Management

Krisen zeigen, dass Investoren nicht fürs Abwarten belohnt werden – Investment Management muss schnell, mutig und agil sein, um weiterhin erfolgreich zu sein

Von Dr. Hauke Brede, UP2INVEST

Dr. Hauke Brede, *Gründer & Geschäftsführender Gesellschafter von UP2INVEST*

Aktien-Investoren hatten in Bezug auf die finanzielle Performance im Krisenjahr 2020 relativ viel Erfolg. Während sich die Pandemie auf makroökonomische Indikatoren negativ auswirkte, erholten sich Finanzmärkte schnell von ihren anfänglichen Tiefeständen. Trotz der Volatilität bleiben Bewertungen hoch, da das Niedrigzinsumfeld Anlegern kaum eine andere Wahl lässt, als sich risikoreicheren Anlagen zuzuwenden.

Als Folge der Pandemie wird eine Veränderung des menschlichen Verhaltens beobachtet und als „New Normal“ bezeichnet. Lässt sich ein Verhaltenswandel, der auf die veränderten Rahmenbedingungen nach der Krise eingeht, auch im Investment-Management beobachten oder ist es eher ein „weiter so“ auf der Anlagenseite? Drei Trends wirken hierbei:

- **Ertragsloses Risiko**

Die Attraktivität von Assetklassen verschiebt sich seit der Niedrigzinsphase. Im Fixed-lncome-Bereich existiert überwiegend „returnfree risk“ und de facto kein (laufender) Ertrag. Es werden vermehrt „Alternatives“ gesucht, die über Immobilien hinausgehen.

- **Schnellerer Wandel**

Die Wettbewerbsfähigkeit von Firmen ändert sich rasant. Ein zyklischer Wechsel ist nicht neu, allerdings zeigt die Pandemie, wie dramatisch schnell ganze Industrien sich verändern – positiv wie negativ.

- **Dominante Technologien**

Digitalisierung, KI, Blockchain werden Wertschöpfungsketten komplett revolutionieren und erzeugen neue Geschäftsmodelle und Produkte (bspw. Software as a Service (SaaS)).

„Next normal“-Investment-Management

Erste Anzeichen eines „Next Normal“ im Investment Management sind zu beobachten. Die oben genannten Trends erfordern bei Investoren ein Umdenken:

- **Fokus auf Technologien**

Technologien stehen bei den Investoren seit langem auf der Agenda. Die Bewertung von Technologietrends sind in der nötigen Tiefe und Breite intern schwer abbildbar. Welche Investment-Teams können vielfältige Technologie-Trends umfassend auf der Ertrags- und Risikoseite einschätzen?

- **Fokus auf „neue“ Alternativen**

Die Suche nach „Alternatives“ ist nicht neu. Neue renditestarke Anlagen wie Buyouts (Private Equity und Venture Capital) sind gefragt, ohne die Risikokurve komplett hochzulaufen. Aber welche Herausforderungen ergeben sich aus dem höheren Risiko und welche Handlungsempfehlungen zur Mitigation bieten sich an?

Strategien für Buyout-Investments

Eine Herausforderung besteht darin, dass Buyout-Investments inhärent risikobehaftet sind. Analog zu anderen Assetklassen stehen drei Strategien zur Verfügung: Direktinvestments, Einzel- sowie Masterfonds.

Direktanlagen versprechen in einigen Fällen hohe Multiples Im Durchschnitt können mit 30 Prozent auch Totalverluste entstehen. Daneben ist eine hohe Asset-Expertise notwendig. Einzelfonds hingegen weisen weniger Risiko auf als Einzelinvestments, aber dafür weniger „upside“. Ein ausgewogenes Chancen-/Risikoprofil weisen sogenannte Masterfonds auf, die aufgrund mehrerer Investments über mehrere Zielfonds eine breitere Streuung aufweisen und somit die geringste Wahrscheinlichkeit für Totalverluste haben.

Es überrascht daher nicht, dass institutionelle Anleger ihr Verhalten anpassen und sich über Fonds eine breite Marktabdeckung und nötiges Know-how sichern. Als Vorteil ergibt sich eine breitere Diversifikation, die vor allem in riskanteren Assetklassen sehr relevant ist.

Insgesamt steigt der Anteil an Buyout-Fonds, was wohl an der Performance liegt. Investoren erkennen zunehmend die Widerstandsfähigkeit der „neuen“ Alternativen auch in Krisen.

Ein agiles Modell nutzt ein Kernteam von internen Investment-Strategen, die neben der SAA systematisch mit externen Asset- und Fonds-Managern arbeitet. Dadurch sind nachhaltige Investment-Strategien (ESG) schneller umsetzbar und Kapazitäten und Spezial-Know-how anpassbar. Ein solcher Ansatz ist das „Next Normal“ im Investment Management und erlaubt ein schnelles, mutiges und agiles Handeln. ■

GASTBEITRAG

Fund Trends 2021

Von Dr. Joachim Mogck, Dr. Philip Mostertz und Dr. Simon Schachinger, Orbit Fund Boutique

Status go bei Alternativen Assets – *Wo stehe ich darin*? Diese Frage treibt Akteure in einem Markt, dessen Kern private und nicht public ist. Unsere Fixsterne 2021 aus dem Orbit:

Dr. Joachim Mogck, *LL.M., Partner bei Orbit in den Bereichen Investments, Investorenberatung und Steuern*

Dr. Philip Mostertz, *LL.M., Partner bei Orbit, Experte für Fondsstrukturierung und Venture Capital*

Dr. Simon Schachinger, *Partner bei Orbit, spezialisiert auf Fondsstrukturierung und Steuerrecht*

Im Cockpit: Manager-Updates

- **Vollerlaubnis:**

Steigende Investmentvolumina, höhere Bewertungen, mehr Assets under Management (AuM). Deutsche Manager wachsen immer schneller aus ihrem aufsichtsrechtlichen Status und in die Vollregulierung. Die magische Schwelle liegt bei 500 Mio. Euro AuM. Die Erlangung einer eigenen Vollerlaubnis braucht Zeit, schon wegen der umfassenden Abstimmung mit der BaFin – kann gegenüber dem alternativen Weg einer Rented-ManCo-Struktur langfristig jedoch vorteilhaft sein.

- **Team Commitments:**

Veränderte Teamstruktur, großvolumiges Nachfolgeprodukt – nur einige der Gründe, warum Finanzierungswege für das Commitment des Managementteams nachgefragt werden. In welchem Umfang diese über den Fonds führen können, wird mit Investoren teilweise getestet (z.B. durch Umwandlung von Management Fees). Bei US-Managern ist das ursprünglich durch US-steuerliche Gründe getriebene Konzept bereits verbreitet.

Die Booster: Investoren-Trends

- **Institutionelle Investoren:**

Immer mehr Produkte. Nicht nur zwischen Equity zu Debt werden die Abstände verringert, auch zwischen Debt und Sachwerten (Real Estate, Infrastructure) keimen die hybriden Produkte.

- **Family Offices:**

Wo institutionelle Investoren häufig noch zögern, sind Family Offices längst engagiert. Der deutsche Venture Capital-Markt trägt ihre Handschrift. Erfahrenes Unternehmertum trifft auf neue Entrepreneurship und erkennt sich, weshalb die Investments sowohl mit Managern als auch in Eigenregie durchgeführt werden.

Sternkarte: Venture Capital leuchtet

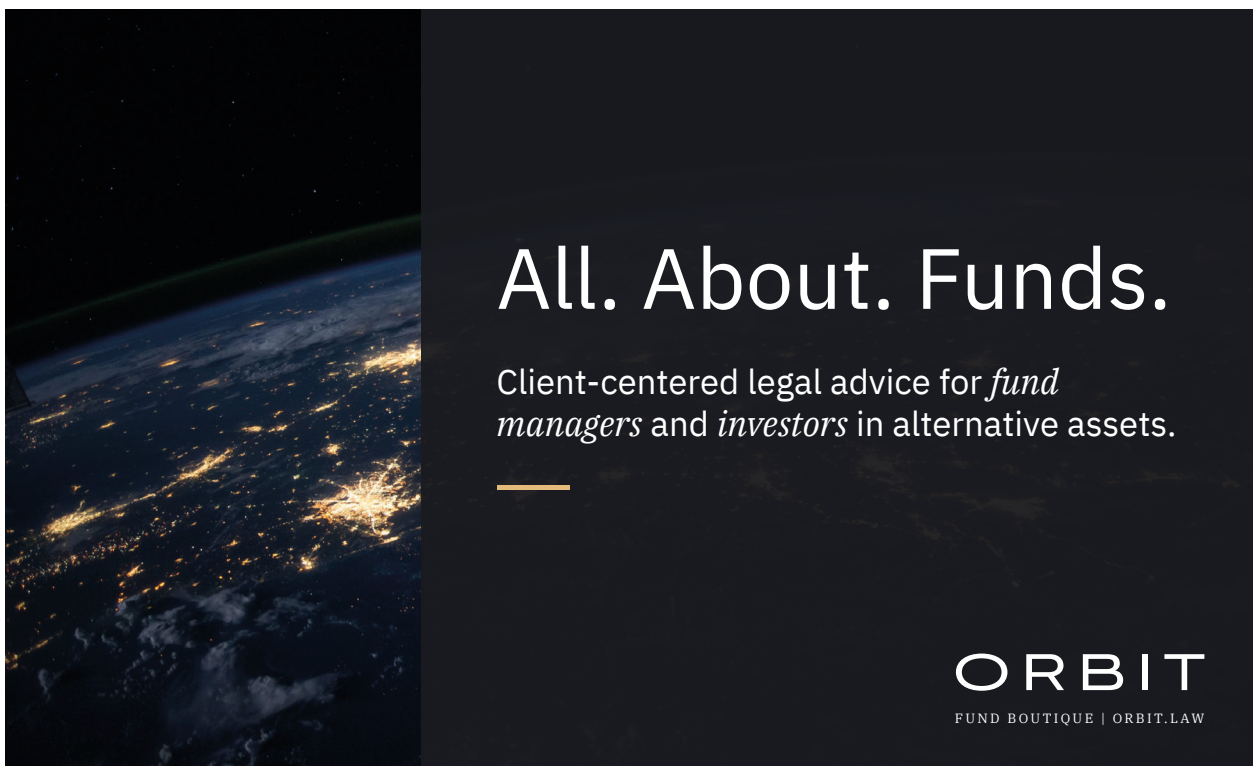
- **Investoren:**

Das „Growth Funding Gap“ ist das Leidlied der deutschen Venture Capital-Branche. US-Fonds prägen großvolumige Spätfinanzierungsrunden. Die Antwort der deutschen Venture Capital-Manager sind „Opportunities Funds“. Großvolumige Vehikel übernehmen die späteren Finanzierungsrunden der „proven winners“ aus dem bestehenden Portfolio eigener Venture Capital-Fonds. Vielleicht ergibt sich daraus ein angepasstes Risikoprofil, das auch für institutionelle Investoren interessant ist.

- **Manager:**

Weg frei zum Wagniskapitalfonds und damit Umsatzsteuerfreiheit auf Management Fees – aber weiß das der Vermieter schon? Denn damit fällt auch das Recht zum Vorsteuerabzug auf Leistungen, die der Manager einkauft. Ergibt sich aus der neuen Umsatzsteuerfreiheit eine finanzielle Mehrbelastung für den Manager, sind Wege zur Weiterbelastung in die verwalteten Fonds gefragt, denen die Umsatzsteuerfreiheit zugutekommt. ■

ANZEIGE



GASTBEITRAG

Künstliche Intelligenz: Investitionen in nachhaltig wachsende Start-ups

Von Dr. Ingo Dahm, capacura GmbH

In junge Start-ups zu investieren – das gilt als riskanter, aufwändiger und teuer Prozess. Trotz einer verlockend niedrigen Unternehmensbewertung verzichten daher viele Funds auf diese Asset-Klasse und überlassen sie vor allem Business Angels und Inkubatoren. Folglich ist der Markt zersplittert und die Entwicklung der Start-ups sehr uneinheitlich. Entsprechend hoch ist die Ausfallquote junger Unternehmen, was durch eine gründliche Prüfung vermeidbar wäre. Doch diese ist einerseits kompliziert, da nur wenige messbare Daten vorliegen und – vor allem in Relation zum eingesetzten Kapital – vergleichsweise teuer.

***Dr. Ingo Dahm**, Founder und CEO bei capacura GmbH*

Die im Rheinland ansässige capacura GmbH schlägt daher einen neuartigen Weg ein. Hier werden Unternehmen mittels Algorithmen der künstlichen Intelligenz ausgesucht und bewertet. Die schlaue Software benutzt nicht nur einschlägige Datenbanken, sondern sammelt Informationen z.B. über Gründerteam, Markttrends, Patente und Marken in den Sozialen Medien und im Internet. Sie analysiert eingereichte Geschäftspläne und den Kapitalbedarf des Start-ups. Sie greift auf Daten zehntausender erfolgreicher und gescheiterter Unternehmen zu, sucht nach Konkurrenten, Marktbegleitern und Exit-Kandidaten. So entsteht selbst in der frühen Seed-Phase ein ausgesprochen umfangreicher Datensatz, aus dem sich Wahrscheinlichkeit für Erfolg und Scheitern ableiten lassen.

Innerhalb von 39 Sekunden werden ein Exposé und eine Unternehmensbewertung erstellt, die dem jeweiligen Start-up kostenfrei verfügbar gemacht werden. So bekommt jedes Unternehmerteam – selbst im Fall einer Ablehnung - effektiv Feedback. Doch nur die besten 2 % aller bewerteten Unternehmen werden vom Investmentboard der capacura GmbH manuell begutachtet und final geprüft. So spart das Unternehmen erheblich Kosten, sichert sich fortlaufend einen qualitativ hochwertigen Dealflow und kann blitzschnell Entscheidungen treffen. Die Treffgenauigkeit des Verfahrens liegt indes – je nach Branche – bei bis zu 85 %.

Mit dem Fokus auf Gesundheit, Bildung und Umwelt investiert capacura in die drei am stärksten von Investoren nachgefragten Ziele der so genannten Sustainable Development Goals (SDG) der Vereinten Nationen und erzielt bislang ein Portfoliowachstum von 20,1 % p.a. ■

GASTBEITRAG

Innovation + Finanzkraft + Erfahrung = begrenztes Risiko

Von Dr. Maciej Pasternak, Abacus alpha

***Dr. Maciej Pasternak**, Technology-Scout und Investment Manager bei Abacus alpha*

„Auf die Chance, aus neuen Technologien, Trends und Geschäftsmodellen echte Innovationsschübe zu realisieren, wollte Abacus alpha nicht verzichten“, fasst Dr. Maciej Pasternak, Technology-Scout bei der eigentlich auf KMU und Nachfolgen spezialisierten Beteiligungsgesellschaft, das Motiv für den Einstieg in das Company Building zusammen. „Company Building verbindet die Vorteile eines lean Start-ups mit den Ressourcen eines bereits etablierten Unternehmens. Dabei können neue Ideen und Konzepte mit geringerem Risiko entwickelt, getestet und erfolgreich am Markt platziert werden – und das mit überschaubarem Ressourceneinsatz“, weiß Pasternak.

Quellen erster Ideen waren die eigenen Portfoliounternehmen von Abacus alpha, aber auch das hauseigene Trend- und Technologie-Scouting. Gemeinsam mit dem Geschäftsführer einer bestehenden Beteiligung gründete man VinRoc Solutions - ein Unternehmen im Bereich Vision-Sensorik, KI und Robotik. Der Gründungspartner hatte die zündende Idee, aber begrenzte finanzielle Mittel. Abacus alpha brachte nicht nur Finanzmittel ein, sondern auch Know how in strategischen und operativen Fragen. Die innovative Geschäftsidee wird jetzt in einem eigenständigen Start-up realisiert und erhält positives Feedback vom Markt – mit überschaubarem Risiko. Dabei agiert das VinRoc-Team frei von Einschränkungen: mit eigener Mission, eigenen Zielen, eigenen Tools und eben einem erfahrenen Mitgründer als Sparringpartner an seiner Seite.

Company Building kann aber auch zunächst innerhalb von Abacus alpha als Geschäftsbereich initiiert werden. Ein aktuelles Beispiel hierfür ist „Nuform“. Das Unternehmen bietet Beratungsleistungen auf dem Gebiet der Additiven Fertigung an und befindet sich derzeit im Ausgründungsprozess. Das Team konnte sich mehrere Monate lang auf den Markteintritt vorbereiten, was diesen zu einem besser kalkulierbaren Risiko macht.

Offen ist man bei Abacus alpha auch für junge Gründerinnen und Gründer, die den Weg ins unternehmerische Risiko vom Start weg an der Seite eines Partners gehen möchten, der zwar Erfahrung mitbringt, aber auch den nötigen Freiraum gibt, eigene Erfahrungen zu machen.

„Auch für unsere Portfolio-Unternehmen kann Company Building klassische Add-on-Investitionen sinnvoll ergänzen“, führt Maciej Pasternak aus. Dabei erwiesen sich die vielfältigen Verbindungen des bestehenden Netzwerkes immer als wertvoll. ■

GASTBEITRAG

Energy Robotics - Autonome Roboter sind die Zukunft!

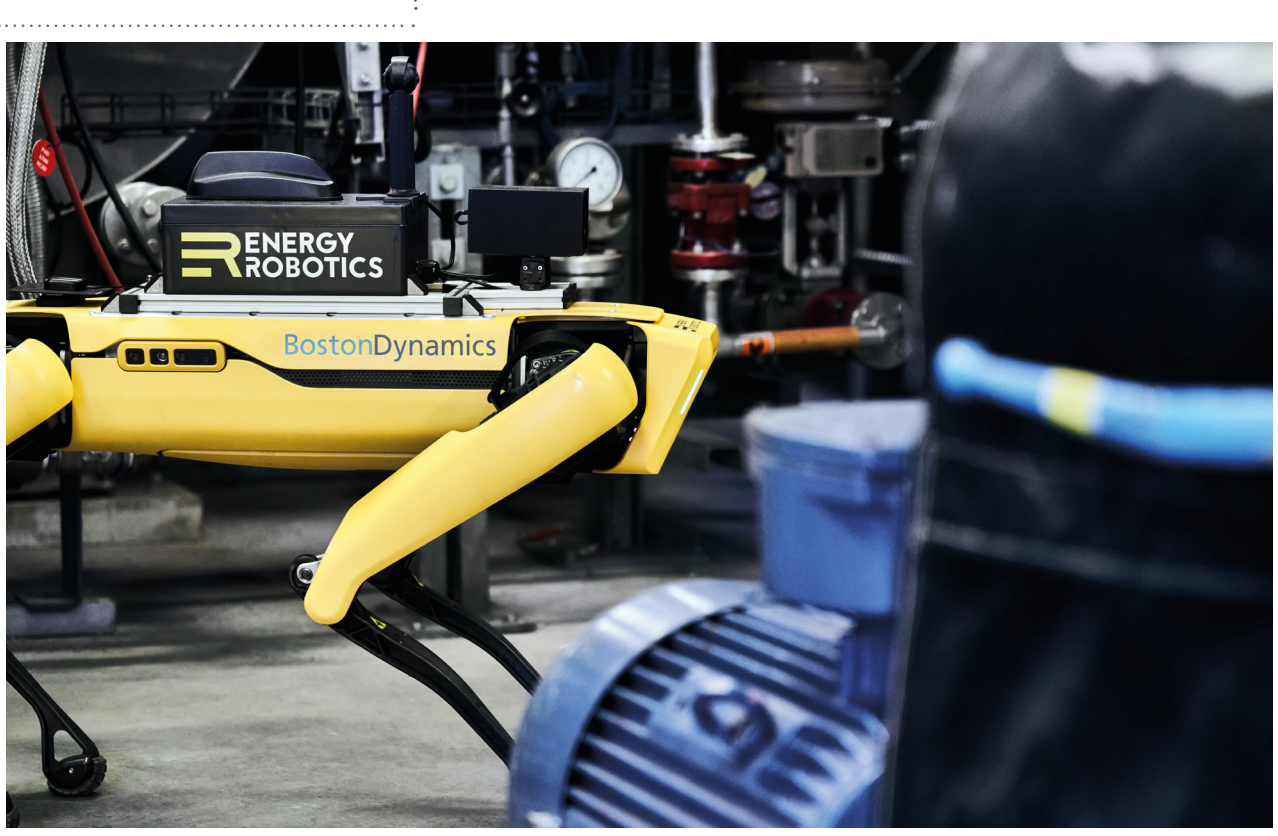
EXIST ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und wird durch den Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert. EXIST-Start-up Energy Robotics wurde mit EXIST-Forschungstransfer gefördert.

***Das Team von Energy Robotics** – v.l.n.r. Dr. Dorian Scholz, Marc Dassler, Dr. Alberto Romay und Dr. Stefan Kohlbrecher*

EXIST-Start-up Energy Robotics entwickelt eine kommerziell nutzbare Softwareplattform für ein hardwareunabhängiges Roboterbetriebssystem, ein cloudbasiertes Flottenmanagement für autonom arbeitende Roboter sowie KI-getriebene Datenanalysen für die industrielle Anwendung. Ziel der EXIST-Gründer - Marc Dassler, Dorian Scholz, Alberto Romay, Stefan Kohlbrecher - ist es, sich mit ihrer Technologie zu der Plattform für Roboters-as-a-Service auf dem internationalen Markt durchzusetzen.

Zu diesem Zweck entwickelt das EXIST-Gründerteam aus Darmstadt Programme für selbstständig arbeitende Inspektionsroboter, die zur Ferninspektion und Überwachung von Öl, Gas- und Chemieanlagen als auch Stromkraft- und Umspannwerke eingesetzt werden können. In diesen Industrieanlagen befinden sich diverse wartungsintensive Komponenten, die permanent überwacht und ggf. gewartet werden müssen. In der Praxis werden diese Arbeiten von Mitarbeitern unter oftmals risikoreichen und schwierigen Bedingungen durchgeführt, bei denen es immer wieder zu tödlichen Unfällen kommt. Um die Wartung und Überwachung solcher Industrieanlagen sicherer und effizienter zu gestalten, haben die EXIST-Gründer ein cloudbasiertes Flottenmanagement für mobile und autonom arbeitende Bodenroboter entwickelt.

Im Einsatz erkennen die Roboter Anomalien an Geräten wie Pumpen oder Lüftern und untersuchen den Druck- und die Flüssigkeitsstände in Tanks, die oftmals aggressive und für Menschen und Umwelt schädliche Chemikalien enthalten. Die Sensortechnologie und Fernüberwachungsfunktionen sorgen dafür, dass die Roboter frühzeitig Unregelmäßigkeiten wie Druckunterschiede oder Gasaustritte in Chemietanks bemerken und so Unfälle vorbeugen. Gleichzeitig ermöglichen die dabei gesammelten Daten die Digitalisierung von Prozessen und Betriebsabläufen dieser Anlagen. Das Start-up von der Technischen Universität Darmstadt wurde von August 2018 bis April 2021 mit EXIST-Forschungstransfer vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert. ■



Energy Robotics – Autonome Roboter sind die Zukunft!

PRIVATE EQUITY

GASTBEITRAG

Private Debt – weniger Risiko als Private Equity, aber attraktive risikobereinigte Renditen

Von Nicole Downer, MV Credit

Private Debt hat sich seit der Finanzkrise („Global Finance Crisis" – GFC) aus der Nische zum Mainstream-Produkt für institutionelle Investoren entwickelt. Gleichzeitig leistet diese Anlageklasse einen großen Beitrag zur Finanzierung europäischer Unternehmen, nachdem sich Banken nach der GFC mehr und mehr zurückgezogen haben. Innerhalb der Kapitalstruktur bieten nachrangige Schuldtitel attraktive risikobereinigte Renditen über einen langen Zeitraum: Private Equity hat seit der GFC schlechter abgeschnitten als im langfristigen Durchschnitt, Private Debt hingegen besser[1]. Darüber hinaus können nachrangige Schuldtitel weniger volatil sein als Private Equity[2].

***Nicole Downer,** Managing Partner, MV Credit*

Die im Private Debt üblichen variablen Kupons bedeuten, dass das Zinsrisiko in einem potenziell inflationären Umfeld gering ist; das bietet Schutz vor künftigen Zinserhöhungen. Auch müssen Anleger nicht so lange warten wie bei Private Equity, bis sie ihr investiertes Kapital ausgezahlt bekommen; sie können regelmäßige Kuponzahlungen erhalten ab dem Zeitpunkt der Investition. Dies führt zu einem natürlichen De-Risking. Obwohl es sich um geschlossene Fonds handelt und das Geld der Anleger theoretisch bis zu 10 Jahre gebunden ist, können Private-Debt-Fonds in der Praxis während der Laufzeit Ausschüttungen an die Anleger vornehmen, wenn die Unternehmen Zinsen zahlen und das Kapital zurückgeführt wird.

Die Widerstandsfähigkeit von Private Debt Investitionen hängt auch von der Erfahrung und dem Know-how der Anlageteams ab. Know-how bedeutet hier vor allem, vertrauensvoll mit den zuverlässigsten Private-Equity-Sponsoren zusammenzuarbeiten. Diese Beziehungen, die über mehrere Jahre hinweg aufgebaut werden, begünstigen das Zustandekommen von Investitionen und bieten sowohl für den Kreditgeber als auch für das kreditnehmende Unternehmen einen Schutz vor Verlusten.

Private Debt ist, historisch gesehen, eine ertragreiche Anlageklasse. In Zeiten von Marktstress werden jedoch nur die robustesten Strategien weiterhin beständige Renditen liefern und weniger Verluste erleiden als der Markt. Dazu braucht es Anlageerfahrung über mehrere Zyklen hinweg. MV Credit ist seit mehr als 20 Jahren auf diesem Markt, und erst kürzlich wurde unsere Expertise wieder – zum zwölften Mal in Folge – durch die Auszeichnung als „Best Subordinated Debt Investor" durch den internationalen Branchendienst „GlobalCapital" gewürdigt[3].

For Professional Investors only. All investing involves risk, including the risk of capital loss. Natixis Investment Managers International is an entity of Natixis Investment Managers, the holding company of a diverse line-up of specialized investment management and distribution entities worldwide. Services and products managed by Natixis Investment Managers International are not available to all investors in all jurisdictions. Provided by Natixis Investment Managers S.A., Zweigniederlassung Deutschland. Registered office of Natixis Investment Managers S.A., Zweigniederlassung Deutschland (Registration number: HRB 88541):Senckenberganlage 21, 60325 Frankfurt am Main.

[1] Source: Preqin, Private Capital Benchmarks, Dec. 2007 to Dec. 2020

[2] Source. Preqin, Dec. 2000 to Dec. 2020

[3] Source : https://www.globalcapital.com/article/28wqaquty6bo055d2uozl/best-subordinated-debt-investor-mv-credit

Methodology: The basis of the poll is that issuers vote for the best investment banks, while banks vote for issuers. Other participants such as investors, law firms and rating agencies can also vote for and receive awards. The awards cover supranational, sovereign and agency; financial institution, investment grade corporate and emerging market bonds. The principles of the poll are that people cannot not vote for themselves or their own institutions (except in the Most Valuable Player Awards). People vote on firms that they interact with, not their own competitors (except in the Most Valuable Player Awards and the Emerging Market Bank Awards, where banks are invited to vote for each other). There is one vote per institution in each category. There is to be no collusion or favours. Referring to any ranking or award does not guarantee future results.

Mehr Informationen unter www.im.natixis.de ■

GASTBEITRAG

Small is beautiful

Von Detlef Mackewicz, Mackewicz & Partner

***Detlef Mackewicz,** Partner und Geschäftsführer Mackewicz & Partner*

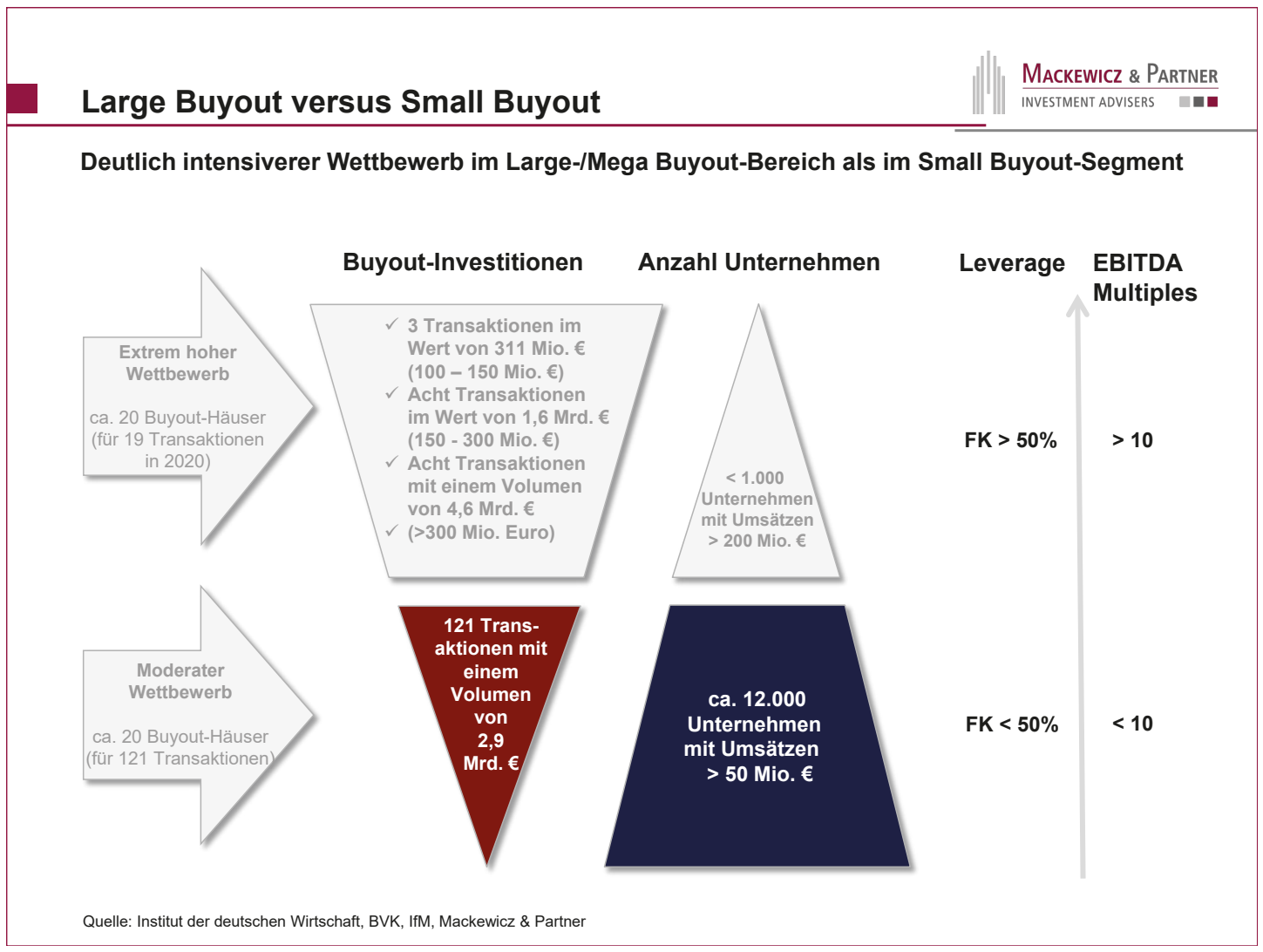
Trotz hoher Unternehmenspreise, hohem Kapitalüberhang und großem Investitionsdruck der Fondsmanager: Private Equity bietet nach wie vor attraktive Investments. Als besonders attraktiv erscheint der mittelständische Beteiligungsmarkt in Deutschland

Private Equity-Investitionen sind aus dem Anlagemix eines institutionellen Investors nicht mehr weg zu denken. Weltweit haben laut Preqin im letzten Jahr 1.418 Fonds über 610 Mrd. US$ eingeworben. Das Anlagespektrum ist sehr groß und reicht von den Mega-Fonds die mehr als 5 Mrd. US$ verwalten bis zu den kleinen Buyout-Fonds, die weniger als 500 Mio. Euro umfassen. Immer größere Fonds realisieren auch immer größere Transaktionen. Im letzten Jahr wurde die weltweit größte Private Equity-Transaktion in Deutschland durchgeführt, als Advent, Cinven, die RAG Stiftung u.a. die Aufzugssparte von Thyssen Krupp für etwa 17 Mrd. US$ übernommen haben.

Unsere Marktsegment-Betrachtung für Deutschland ergibt ein sehr attraktives Bild für Small Buyouts im Vergleich zu den großen Buyouts, weil im kleineren Segment

- deutlich mehr Unternehmen zum Verkauf stehen
- die Wettbewerbs-Intensität erheblich geringer ist
- kaum Kapitalüberhang (Dry Powder) existiert
- die Unternehmenspreise geringer sind (meist deutlich unter 10x EBITDA)
- mit deutlich weniger Fremdkapital gearbeitet wird
- die Unternehmen häufig das erste Mal mit Private Equity in Berührung kommen und noch mehr Optimierungspotenzial besitzen

Diejenigen Institutionellen Investoren, die auf erfolgreiche Private Equity-Programme zurückblicken können, haben ihre Investitionen breit diversifiziert und vor allem über alle Jahrgänge investiert. Das kleine Buyout-Segment in Deutschland rückt dabei zunehmend in den Fokus von institutionellen Investoren aus aller Welt. ■



PRIVATE EQUITY

GASTBEITRAG

Der Schumpetersche Interim Manager

Von Martin Franssen, Interim Excellence GmbH

Martin Franssen, Gründer und Geschäftsführer Interim Excellence GmbH

Für immer mehr Private Equity-Gesellschaften ist das Interim Management ein wesentliches Instrument in deren „Value Creation Tool-Box", bei der es um die leistungswirtschaftliche Verbesserung von Portfolio-Unternehmen geht (siehe nachfolgende Abbildung).

*Einsatzgebiete von Interim Management**

Insbesondere wirkte Corona als Katalysator und beschleunigte diese Entwicklung.

Das Spektrum an Herausforderungen – und somit Mandaten – beinhaltete in einer ersten Phase Liquiditäts- und Refinanzierungsthemen sowie bei einigen Portfolio-Unternehmen zu Tage tretende Defizite im Rechnungs- und Finanzwesen / Controlling. In einer zweiten Phase, die nach wie vor anhält, wurden die leistungswirtschaftlichen Themen adressiert. Hierzu zählen insbesondere Kostensenkungs- und vor allen Dingen Kostenvariabilisierungs-Initiativen, sowie die Verschlankung der Wertschöpfungskette, aber auch das breite Spektrum der Digitalisierung von Geschäftsprozessen als auch ganzer Geschäftsmodelle.

Ein personalwirtschaftliches Thema, dem sich einige Private Equity-Gesellschaften stellen mussten, war die unzureichende Krisentauglichkeit und der Mangel an Resilienz einiger C-Level Manager in den Portfolio-unternehmen. Auch hier werden zum Teil interimistische Lösungen sehr erfolgreich umgesetzt. In diesen sehr sensiblen Situationen sowie bei Restrukturierungsfällen wird von Seiten der Investoren zunehmend der Wunsch geäußert, einen „Schumpeterschen" Interim Manager zu finden. Dieser muss zwei Voraussetzungen erfüllen: Zum einen fachlich und menschlich perfekt passen, zum anderen bereit sein, sich mit „skin in the game" unternehmerisch zu engagieren, und damit mittelfristig an der Unternehmensentwicklung zu partizipieren. Das Interesse der Investoren zwischen Portfoliounternehmen und Interim Manager eine möglichst hohe Bindungsintensität und Zielkonformität herzustellen, basiert auf der Principal / Agent Theory.

Für Interim Management Provider besteht die Herausforderung, in diesen Situationen flexible und unternehmerische Vertragskonstruktionen anzubieten bzw. die beiden Parteien in die Lage zu versetzen, bilateral zu kontrahieren. Wir sehen, dass solche erfolgsbasierten Partnerschaften zwischen Private Equity-Unternehmen und C-Level Interim Managern an Bedeutung gewinnen und ein herausragendes Instrument im Werkzeugkasten vieler Private Equity-Mandaten darstellt. ■

ANZEIGE

Maturus bietet seit 15 Jahren objektbasierte Finanzierungslösungen für den Mittelstand an und ist damit der Pionier in diesem Marktsegment. Unser Angebot des Sale & Lease Back richtet sich an Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe, die über einen werthaltigen, gebrauchten Maschinenpark verfügen. Über Asset Based Credit wiederum können Unternehmen aus der Beleihung ihres Warenlagers Liquidität generieren. Durch den rein assetbasierten Ansatz eignen sich die Finanzierungen auch für Sondersituationen, in denen Bankenunabhängigkeit gefragt ist.

MATURUS FINANCE GMBH
T +49 40 30 03 936-250
info@maturus.com
www.maturus.com

GASTBEITRAG

M&A unter Anspannung finanzieren

Von Carl-Jan von der Goltz, Maturus Finance GmbH

Infolge der Corona-Krise erwarten 83 Prozent der Befragten der Deloitte-Distressed-M&A-Studie-2021 steigende Distressed-Verkäufe. Bisher ist die Welle notleidender Transaktionen jedoch ausgeblieben. Die Windrichtung könnte sich allerdings im Laufe der nächsten Monate drehen. Denn die Pandemie sorgt beständig für Unsicherheiten.

Staatliche Hilfen, die viele Unternehmen bisher getragen haben, laufen hingegen aus. Hinzu kommen neue Herausforderungen wie die Kostenexplosion bei zahlreichen Rohstoffen und Vorprodukten. Außerdem sind viele Firmen, getrieben durch Digitalisierung und Strukturwandel, gerade dabei, sich umzugestalten. Es dürfte also auch vermehrt zu Carve Outs kommen. Damit Distressed M&A dabei jedoch einen Ausweg bieten können, ist die Transaktionsfinanzierung ein entscheidender Faktor. Diese bereitet allerdings gerade strategischen Investoren vermehrt Sorgen. Lösungsansätze bieten hier objektbasierte Modelle wie Sale & Lease Back oder Asset Based Credit.

Carl-Jan von der Goltz ist Geschäftsführender Gesellschafter bei Maturus Finance GmbH.

Sale & Lease Back

Hierbei verkauft ein Unternehmen werthaltige Assets wie Maschinen-, Anlagen oder Fuhrparks und least sie umgehend zurück. Der Ansatz ist kurzfristig möglich, bonitätsunabhängig und krisentauglich. Damit können stille Reserven gehoben und liquide Mittel etwa für Distressed M&A freigemacht werden. Wird strategisch zwischenfinanziert, können sogar die Assets des Targets bei der Kaufpreisrealisierung helfen. Stets müssen die Maschinenparks jedoch wertbeständig, mobil und gängig sein.

Asset Based Credit

Diese kurz- bis mittelfristigen Spezialkredite können ebenfalls Baustein einer Transaktionsfinanzierung sein. Ihre Besonderheit: Sie stellen auf eine große Bandbreite möglicher Kreditsicherheiten ab. Dazu zählen Maschinen, Warenlager, Rohstoffe, Sachwerte und Immobilien. Bonität ist hingegen zweitrangig. Somit können Unternehmen unterschiedlichster Branchen auf die Option zugreifen. ■

GASTBEITRAG

Neueste Entwicklungen im Bereich Corporate Venture Capital

Von Markus Solibieda, BASF Venture Capital GmbH

Während alle Statistiken einen starken Anstieg der Investment-Aktivitäten in den Bereichen Private Equity und Venture Capital während der vergangenen 12 Monate belegen, gilt dies noch mehr für Corporate Venture Capital (CVC) in Deutschland.

Markus Solibieda, *Geschäftsführer BASF Venture Capital GmbH*

Zahlreiche deutsche Konzerne und große mittelständische Unternehmen haben neue CVC-Einheiten etabliert, bzw. ihre bestehenden Teams mit erheblichem frischem Kapital ausgestattet. Heute existieren bereits über 120 CVC-Einheiten in Deutschland, Tendenz weiter steigend. Entsprechend hat auch die Investitionstätigkeit deutscher CVC-Investoren stark zugenommen – hier fand die Erholung nach der Corona-Krise, die eigentlich nur in Q2 2020 einen stark negativen Effekt auf die Neuinvestitionen hatte, ähnlich schnell statt wie in der gesamten Private Equity- und Venture Capital-Branche.

Der Aufstieg von CVC kann an vielen Stellen beobachtet werden: Start-ups erkennen die Vorteile der Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen, so dass CVC-Investoren an einem stetig wachsenden Anteil aller Venture Capital-Transaktionen in Deutschland beteiligt sind. CVC-Einheiten schärfen ihre strategischen Mandate und werden zu einem festen Bestandteil der Innovationsstrategie von Konzernen und großen mittelständischen Unternehmen. Hervorragend ausgebildete Talente und erfolgreiche Mitarbeiter sehen in einer Tätigkeit für CVC eine spannende Karriereperspektive. Nicht zuletzt führen erfolgreiche Exits bei den Muttergesellschaften von etablierteren CVC-Investoren zu der Erkenntnis, dass das strategische Mandat von CVC nicht im Widerspruch zu einem finanziellen Erfolg dieser Einheiten steht.

Der BVK hat vor 12 Monaten eine Plattform zum Austausch unter neuen und etablierten CVC-Investoren geschaffen, die stetig wächst und den Mitgliedern einen vertraulichen Erfahrungsaustausch ermöglicht, sowie die gemeinsame Weiterentwicklung von professionellen Standards in dieser noch relativ jungen Asset-Klasse.

Perspektivisch werden wir in Deutschland ein weiteres Wachstum von CVC sehen, einhergehend mit der Weiterentwicklung des CVC-Geschäftsmodells. Die Aufnahme von externen LPs, eine zunehmende Internationalisierung, die Weiterentwicklung hin zu Corporate Growth Capital- oder sogar Corporate Private Equity-Modellen sind nur einige Beispiele zu spannenden Trends, die von den Konzernen und großen Mittelständlern aktuell diskutiert bzw. bereits umgesetzt werden. ■

GASTBEITRAG

Bereit für die Börse?

Von Peter Fricke, Deutsche Börse AG

Peter Fricke*, Head of Capital Market Sales, Deutsche Börse AG*

Es ist ein besonderes Jahr an der Börse Frankfurt: Bisher zählen wir 19 Börsengänge (Stand 29.10.2021) – davon 74 Prozent von Venture Capital- und Private Equity-finanzierten Unternehmen. Auch international gehen immer mehr Technologieunternehmen an die Börse. Das zeigt: Die Kapitalmärkte spielen eine essenzielle Rolle in der Finanzierung langfristigen Wachstums.

Wer den Weg aufs Parkett in Betracht zieht, muss zwei Fragen beantworten: Wie und wo an die Börse gehen? Zunächst ist es hilfreich alle Finanzierungsoptionen zu kennen: Zusätzlich zum klassischen Börsengang mit öffentlichem Angebot und gleichzeitiger Kapitalerhöhung gibt es weitere Wege an den Kapitalmarkt. Hierzu gehören Direct Listings, Private Placements, Spin-offs und Carve-outs, SPACs, Reverse IPOs oder auch Convertible Bonds. Daneben sollte der Börsenplatz mit seinen Standortvorteilen genau betrachtet werden.

Am Handelsplatz Frankfurt sind zahlreiche kapitalmarktorientierte Unternehmen gelistet. Vielen ist aber nicht präsent, dass der Anteil der Tech-Aktien in Frankfurt aktuell bei 27 Prozent liegt und der Großteil der notierten Unternehmen global aktiv sind.

Ein weiterer Mythos: Unternehmen müssen Unicorn-Status haben, um erfolgreich an die Börse zu gehen. Im Gegenteil: 74 % aller in den letzten fünf Jahren in Frankfurt gelisteten Unternehmen waren keine Unicorns, sondern hatten eine Bewertung von unter 1 Mrd. €.

Die Buy-Side an der Börse Frankfurt ist international: Mit 76 Prozent internationalem Handelsvolumen auf dem elektronischen Handelssystem Xetra steht Frankfurt im Fokus von Investoren weltweit. Unternehmen müssen nicht im Ausland gelistet sein, um internationale Investoren anzusprechen. Nutzen und Aufwand sollten gut abgewogen werden aber auch die Risiken, die sich aus anderen Rechtsordnungen ergeben können.

Als Wegbereiter für die Exit-Perspektive Börse bieten wir Workshops für Investoren und Unternehmen an, die auf Ihre Fragen und Themenschwerpunkte zugeschnitten sind. Sprechen Sie uns an! ■

ANZEIGE

VENTURE CAPITAL

GASTBEITRAG

Sekundäreffekte eines erhöhten Kapitalangebots in Europa

Von Mathias Haniel, Lakestar Advisors GmbH

Mathias Haniel, *Principal bei Lakestar Advisors GmbH*

Rund 49 Mrd. Euro – diese Rekordsumme wurde in den ersten sechs Monaten in das europäische Venture-Ökosystem investiert. Dies übertrifft die bisherige Rekordsumme von 18 Mrd. Euro im Jahr 2019 deutlich. Eine langfristige Folge ist die zunehmende Anzahl an Start-ups, die immer größere Finanzierungsrunden mit immer höheren Bewertungen abschließen.

Neben einem wachsenden Ökosystem und steigenden Bewertungsniveaus ist aber auch ein Blick auf Sekundäreffekte in zwei wesentlichen Punkten von Interesse.

Zum einen übt die hohe Verfügbarkeit an Kapital einen positiven Effekt auf die Offenheit von Frühphaseninvestoren und Gründern gegenüber Secondaries aus. Secondaries ermöglichen Investoren und Unternehmern eine schnellere Liquidierung ihrer Investments und erlauben es ihnen, ihr zuvor aufgewendetes Kapital in das Venture-Ökosystem zurückzuführen.

Zu beobachten ist ein Multiplikatoreffekt: Frühphaseninvestoren steht durch die schnellere Rückkopplungsschleife erneut Kapital für die Gründung weiterer Start-ups zur Verfügung. Die Entwicklung der Exit-Landschaft bringt eine neue Generation hochqualifizierter Unternehmer hervor, die durch ihren Zugang zu exzellentem Wissen und Ressourcen den Aufbau wachstumsstarker Unternehmen vorantreiben. Gründer erfolgreicher Unternehmen finden sich hier sowohl in der Rolle des Serienunternehmers als auch in der Rolle des Angel- oder Venture Capital-Investors wieder. Neben ihren operativen Fähigkeiten zeichnen sie sich durch ihre Nähe zu Start-ups und durch ihre Risikobereitschaft aus, womit sie eine essenzielle Anlaufstelle für Pre-Seed-Investments darstellen.

Zum anderen öffnet das erhöhte Kapitalangebot Finanzierungsmöglichkeiten für Deeptech-Start-ups, deren längere Investitionshorizonte auf privaten Märkten finanziert werden können. Als Beispiele lassen sich hier Unternehmen aus dem Spacetech (z. B. Isar Aerospace), der synthetischen Biologie und Climatech aufführen.

Es lässt sich festhalten, dass das erhöhte Kapitalangebot als Katalysator dient und exponentielle Fortschritte für das europäische Start-up-Ökosystem bietet. Insbesondere Start-ups aus dem Deeptech-Sektor können von der Entwicklung profitieren.

Lakestar ist stolz, Teil dieses Ökosystems zu sein und die nächste Generation von Unternehmern in Europa zu unterstützen. ■

GASTBEITRAG

Das Momentum ist da

von Dr. Jörg Goschin und Alexander Thees, KfW Capital

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

Was für eine erfreuliche wie belegbare Aussage: Der Venture Capital-Markt hat die Corona-Krise gut überstanden. Das Geschäftsklima befindet sich auf Rekordhoch. Junge, innovative Technologieunternehmen sind durch ihre, während der Pandemie gezeigte, Agilität, Flexibilität und Krisenfestigkeit bei deutschen wie internationalen Investoren beliebter denn je. Die Digitalisierung hat durch alle Branchen hinweg einen Boost erfahren, den viele von ihnen für sich zu nutzen wussten.

Soweit so gut. Was braucht es nun - nach der Krise -, um Start-ups und junge Tech-Unternehmen dabei zu unterstützen, innovative Lösungen für die großen Herausforderungen unserer Zeit wie Klimaschutz, Bildung, Verkehr oder Gesundheit zu entwickeln? Zuvorderst benötigen wir ein starkes Venture Capital-Ökosystem, in dem der Kapitalversorgung eine Schlüsselrolle zukommt. Deutschland liegt im europäischen Vergleich der Venture Capital-Investments gemessen am Bruttoinlandsprodukt weiter unter dem Durchschnitt. Insbesondere spätphasigere, große Finanzierungsrunden sind in der Regel schwer zu realisieren.

Das Momentum für eine nachhaltige Verbesserung der Kapitalversorgung ist gegeben: Der in den nächsten zehn Jahren auf zehn Milliarden Euro aufwachsende Zukunftsfonds des Bundes ist bereits aktiv. Die ersten drei Bausteine mit einem Gesamtvolumen von sieben Milliarden Euro sind bereits gestartet, weitere befinden sich in der Konzeptionsphase. KfW Capital hat dabei die Aufgabe übernommen, den Zukunftsfonds gemeinsam mit der Politik zu konzipieren und ihn mit anderen Institutionen wie dem HTGF und dem Europäischen Investitionsfonds umzusetzen. Damit soll auch Investorengruppen wie Versicherungen und Pensionsfonds besserer Zugang zur Assetklasse Venture Capital gegeben werden.

Wichtige Voraussetzung hierbei ist, dass insbesondere die Themen Nachhaltigkeit und ESG im Venture Capital-Markt weiter an Bedeutung gewinnen. Denn insbesondere institutionelle Investoren achten sehr genau darauf, dass ihre potenziellen Investments keine entsprechenden Risiken bergen. Hieran gilt es zu arbeiten, um auch künftig noch attraktiver für Investoren zu sein und – mittelbar – durch nachhaltige Zukunftstechnologien unserer aller Zukunft zu sichern. ■

GASTBEITRAG

Erfolgreiche Investition, die Mehrwerte schafft – Die Partnerschaftsprinzipien des HTGF

Von Dr. Alexander von Frankenberg, High Tech Gründerfonds

Dr. Alexander von Frankenberg, *Geschäftsführer des High Tech Gründerfonds*

Der High-Tech Gründerfonds (HTGF) gilt als einer der erfolgreichsten Seed-Investoren Europas. Dabei arbeitet der HTGF eng mit Unternehmen zusammen, am dritten Fonds haben sich mehr als 30 Fondinvestoren beteiligt; das Fundraising für die vierte Fondsgeneration startete im November 2021. Der HTGF investiert in Start-ups aus den Bereichen Life Sciences & Chemie, Digital und Industrial Tech. Geschäftsführer Alex von Frankenberg ist allerdings wichtig: Beim HTGF geht es um mehr als die reine Investition in Start-ups. Das Team bietet darüber hinaus Mehrwerte, sowohl für private und öffentliche Fondsinvestoren der Public Private Partnership als auch für die Portfoliounternehmen und das Start-up-Ökosystem.

„Es ist uns ein wichtiges Anliegen, unseren Fondsinvestoren Zugang zu unserem Wissen, unserer Erfahrung und unserem Netzwerk zu geben, das wir in den vergangenen 16 Jahren aufgebaut haben“, beschreibt von Frankenberg eines der Kernziele des HTGF. So arbeiten Fondsinvestoren und Start-ups immer wieder auch außerhalb ihrer reinen Investitionsbeziehung zusammen. Der Fondsinvestor Evonik hat erst kürzlich JeNaCell, ein Portfoliounternehmen des HTGF, in das Healthcare-Geschäft des Konzerns integriert. Insgesamt gab es in der Historie des HTGF bereits elf Übernahmen durch Fondsinvestoren. Insgesamt haben die HTGF-Fondsinvestoren über 150 Mio. Euro direkt in das Portfolio investiert.

Denn der Aufbau langfristiger Kooperationen ist ein Fokus: Der Fondinvestor Bosch gehört zu den Lizenznehmern des Portfoliounternehmens R3DT, das ein Virtual Reality-Tool für Industrial Engineers entwickelt hat. Andere Beispiele sind Bayer, die mit dem Portfoliounternehmen FairFleet im Bereich Drohnendienstleistungen zusammenarbeiten. Fondsinvestoren wie DHL, Fraunhofer und EWE kümmern sich mithilfe des Fitness-Unternehmen eGym um die Gesundheit ihrer Mitarbeiter:innen.

Auch auf Netzwerkveranstaltungen gibt der HTGF sein Wissen weiter und bringt Deutschlands Mittelstand, Familienunternehmen, Konzerne und Start-ups miteinander ins Gespräch. „Wir haben bereits über 650 Seed-Investments gemacht, dazu mehr als 1.800 Folgefinanzierungen und über 140 Exits. Diese Erfahrung geben wir weiter und können so dabei unterstützen, mögliche Fehler bei Investments zu vermeiden. Wir kennen Start-up-Deutschland wirklich gut“, sagt Alex von Frankenberg. ■

VENTURE CAPITAL

GASTBEITRAG

Deutschland hat gewählt

Wächst der Druck auf Verpflichtete nach dem Geldwäschegesetz?

Von Christian Schweizer, Kerberos Compliance

Geldwäsche, Steuerhinterziehung und die organisierte Kriminalität. Die Liste an Skandalen rund um Geldwäsche und Steuerhinterziehung ist lang. Mit den Pandora Papers wurde erst kürzlich ein Netzwerk aufgedeckt, in dem legale, aber auch illegale Geschäfte von intransparenten Strukturen im globalen Finanzfluss profitieren. Eines ist klar – der Druck auf Behörden, die Politik und gleichermaßen Unternehmen wächst zunehmend und zwingt zum Handeln. Mit der Bundestagswahl wurde die Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung erneut in den Mittelpunkt der Gesellschaft gerückt. Geldwäschebekämpfung ist und bleibt eine gesamtgesellschaftliche Herausforderung

Der Anteil an den gewaschenen Milliardensummen in Deutschland von Kapitalverwaltungsgesellschaften ist selbst für die zuständigen Aufsichts- und Strafverfolgungsbehörden nur schwer zu ermitteln. Umso stärker steht die Industrie im Fokus der Behörden bei der Bekämpfung von Geldwäsche. Dies deckt sich mit einer im Jahr 2020 geleakten Studie des FBI, die die Private Equity-Industrie als besonders anfällig und geeignet für Geldwäsche ansieht.

Obwohl sich alle einig sind, dass Geldwäsche effektiv verhindert und bekämpft werden muss, beherrschen teure Insellösungen und unnötiger Papierkram weiterhin den Compliance-Markt. Gleichzeitig steigen die regulatorischen Anforderungen und Dokumentationspflichten. Die verhängten Strafen gegen Unternehmen im Finanzbereich zeigen auf, dass jede Investition in Geldwäscheprävention und Compliance sich doppelt auszahlt. Eine Studie der Marktforscher des Ponemon Institute und des Softwareherstellers Globalscape besagt, dass Compliance-Verstöße Unternehmen doppelt so viel kosten, wie die nötigen Investitionen, um die Vorgaben einzuhalten. Umso wichtiger sind digitale Compliance-Lösungen, die Geldwäscheprävention für jeden einfach, bezahlbar und umsetzbar machen, damit sich Verpflichtete nach dem Geldwäschegesetz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Christian Schweizer, *Senior Partnership Manager und Compliance Experte für die Finanzbranche bei Kerberos Compliance*

Kerberos unterstützt bereits heute zahlreiche Unternehmen aus der Finanzbranche. Wir nutzten die gesammelte Kraft aus digitalen Compliance-Lösungen und einem Expertenteam, bestehend aus über 60 Spezialisten für die Bereiche Recht, IT, Operations Management und Datenanalyse. Dazu gehört auch eine ausgewiesene Expertise im Umgang mit Behörden und ein tiefes Branchenverständnis. Der deutlich höhere Digitalisierungsgrad junger Tech-Unternehmen ermöglicht es agil und mit geringerem Aufwand, Anpassungen im Compliance-Bereich vorzunehmen. Damit wird sichergestellt, dass Verpflichtete, ohne Hindernisse, Geschäfte tätigen können und sich erhebliche Bußgelder und Reputationsschäden ersparen. Geldwäscher agieren dynamisch, deshalb braucht die Bekämpfung und die Prävention von Geldwäsche auch dynamische, digitale und individuelle Lösungen. ■

GASTBEITRAG

Fondsstandortgesetz – Neue Perspektiven für den Fondsstandort Deutschland

Umsatzsteuerbefreiungen, geschlossene Sondervermögen und Regelungen zum Pre-Marketing bringen Herausforderungen und Chancen

Von Dr. Philipp Ahlers, POELLATH

Deutschland als attraktiverer Fondsstandort mit klarem rechtlichen und steuerlichen Rahmen – kann dies durch das neue Fondsstandortgesetz (FoStoG) zur Realität werden?

Positiv hervorzuheben ist die ausdrückliche Erweiterung der Umsatzsteuerbefreiung für die Verwaltung von Fonds auf „Wagniskapitalfonds". Bislang sah der Gesetzeswortlaut nur eine Umsatzsteuerbefreiung für die Verwaltung von OGAW und mit diesen vergleichbaren AIF vor, wobei die zweite Variante von der Finanzverwaltung eng verstanden wurde. Als „Wagniskapitalfonds" sollten künftig jedenfalls Venture Capital-Fonds gelten. Abzuwarten bleibt, ob auch vergleichbare Fonds (insb. Private Equity-Fonds) von der Finanzverwaltung erfasst werden. Dies ist nach unserer Auffassung schon auf Grund der europarechtlichen Vorgaben geboten.

Dr. Philipp Ahlers, *EMBA, LL.M, Senior Associate bei POELLATH*

Das Fondsstandortgesetz erweitert auch die Angebotspalette für Fondsanbieter. So können inländische Sondervermögen, die bisher nur in offener Form zulässig waren, nun auch für geschlossene Spezial-AIF genutzt werden. Somit steht für geschlossene Spezial-AIF nunmehr auch eine steuerintransparente Fondsstruktur in Vertragsform zur Verfügung. Die Vor- und Nachteile sind im Einzelfall abzuwägen.

Zusätzliche Herausforderungen für KVGen mit Vollerlaubnis sowie EuVECA- und EuSEF-Manager bringen die geänderten Anforderungen an das Pre-Marketing mit sich, also das Bereitstellen von noch unfertigen, nicht zur Zeichnung geeigneten Dokumenten zu Informationszwecken. Im Rahmen eines Notifizierungsverfahrens ist die BaFin spätestens zwei Wochen nach Aufnahme des Pre-Marketings hierüber zu informieren. Da Fondszeichnungen innerhalb von 18 Monaten nach dem Pre-Marketing als dessen Ergebnis gelten, ist das im KAGB vorgesehene formale Vertriebsanzeigeverfahren einzuhalten. Dies schließt Reverse Solicitation faktisch aus.

Trotz Herausforderungen im Vertrieb birgt das Fondsstandortgesetz durch Umsatzsteuerbefreiungen und eine Erweiterung der Angebotspalette für Fondsanbieter umfangreiche Chancen. Das Team von POELLATH hat in der Fondsstrukturierung jahrelange Erfahrungen, um diese neuen Perspektiven in Deutschland für seine Mandanten umzusetzen. ■

ANZEIGE

VENTURE CAPITAL REGIONAL

GASTBEITRAG

ScaleUp-Fonds Bayern: 200 Millionen Euro für ScaleUps in der Growth-Phase

Von Roman Huber, Bayern Kapital GmbH

Hubert Aiwanger, bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie, setzt sich für mehr Venture Capital in seinem Bundesland ein.

Schnell wachsende, besonders chancenreiche Technologie-Unternehmen benötigen große Summen an privatem Beteiligungskapital, um Expansionsvorhaben und Internationalisierungsstrategien erfolgreich umzusetzen. Während internationale Venture-Capital-Investoren insbesondere aus den Vereinigten Staaten die dafür erforderliche Finanzkraft mitbringen, verfügen Geldgeber hierzulande zu oft nicht über ausreichenden Mittel für eine prägnante Beteiligung an großvolumigen Finanzierungsrunden.

Für den innovationsstarken Technologiestandort Bayern hat die bayerische Staatsregierung deshalb in diesem Jahr den „ScaleUp-Fonds Bayern" im Gesamtvolumen von 200 Millionen Euro auf den Weg gebracht und damit ein deutliches Zeichen gesetzt. Der ScaleUp-Fonds Bayern soll es bayerischen Technologieführern ermöglichen, in enger Kooperation mit privaten Investoren die im Tech-Sektor unbedingt erforderlichen Finanzierungsrunden in einer Größenordnung von 20 bis 50 Millionen Euro und mehr erfolgreich abzuschließen. Verwaltet wird der ScaleUp-Fonds Bayern von Bayern Kapital, der Venture-Capital-Gesellschaft des Freistaats. Als Fund Representative konnte Bayern Kapital den erfahrenen Private-Equity-Experten und langjährigen Business Angel Dr. Wolfgang Hanrieder gewinnen.

Auch Bayerns Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger betont die Leistungsfähigkeit des Freistaats im Bereich Tech-Finanzierungen: „Bayern ist das Land innovativer Gründer und guter Geschäftsideen. Gerade die Attraktivität des Freistaats für Start-ups wollen wir erhalten und weiter stärken. Deshalb unterstützen wir Gründer bayernweit, umfassend und in allen Lebenslagen. Über Maßnahmen für Schüler, Auszubildende und Studenten, Coaching, Businessplanwettbewerbe, Netzwerke und Veranstaltungen, Infrastruktur, Internationalisierungshilfen bis hin zu vielfältigen Finanzierungsmöglichkeiten. So investieren wir im Rahmen der Hightech Agenda Plus viele Millionen Euro. Besuchen Sie unsere Internetplattform, um mehr über unser Unterstützungsangebot zu erfahren: www.gruenderland.bayern.

Ein wichtiger Partner für viele bayerische Start-ups ist Bayern Kapital. Mit der Bayern Kapital verfügt der Freistaat Bayern über einen schlagkräftigen und etablierten Start-Up-Finanzierer, der ein vielfältiges und auf die individuellen Phasen von Start-ups zugeschnittenes Fondsangebot anbietet. Ganz neu ist dabei der ScaleUp-Fonds Bayern, der bayerische Start-Ups auf ihrem kapitalintensiven Expansionskurs begleitet. Damit sorgen wir dafür, dass unseren wachstumsorientierten Start-ups nicht die Luft ausgeht und sie künftig weniger auf die Finanzierung durch ausländische Investoren angewiesen sind. Die Start-up-Förderung im Freistaat ist ein wichtiges Instrument, um die Leistungsfähigkeit des Technologie- und Zukunftsstandorts Bayerns zu stärken." ■

GASTBEITRAG

Neuer Venture Capital-Fonds für Baden-Württemberg

Von Guy Selbherr, MBG Baden-Württemberg

Nach dem Erfolg des mittlerweile ausfinanzierten VC Fonds BW ging sein Nachfolger im Sommer an den Start. Der Start-up BW Innovation Fonds soll technologieorientierten Start-ups das Wachstum erleichtern.

Unterstützt durch das Land Baden-Württemberg hat die MBG Baden-Württemberg den Start-up BW Innovation Fonds entwickelt. Sie übernimmt auch das Fondsmanagement. Geplantes Gesamtvolumen des Fonds sind 50 Mio. Euro – davon konnten für ein First Closing bereits 35 Mio. Euro bei Investoren wie Banken und Versicherungen eingeworben werden – auch das Land Baden-Württemberg ist im First Closing als Investor dabei. Bis Anfang 2022 können weitere professionelle Kapitalgeber in den Fonds einsteigen. Start-ups können Finanzierungen von einer bis drei Millionen erhalten – das Investment ist jedoch kein Fördergeld, sondern orientiert sich an den Marktchancen und dem Potenzial der Unternehmen und ist rein renditeorientiert. Die Suche nach Start-ups mit zukunftsorientierten Konzepten läuft bereits.

Zielgruppe sind Unternehmen mit technologischem Alleinstellungsmerkmal aus Branchen, in denen das Land besondere Stärken hat, etwa aus dem Bereich der Medizintechnik oder bei industrieller Hightech. Damit ein Start-up erfolgreich wachsen kann, benötigt es eine passende Finanzierung. Gerade in der Wachstumsphase besteht ein großer Bedarf an Risikokapital. Der neue Fonds ist Teil der Gründungsoffensive „Start-up BW" des Landes. Ziel ist es, Baden-Württemberg zu einer der gründungsfreundlichsten Regionen Europas zu machen.

Guy Selbherr, Geschäftsführer der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg

„Start-up Förderung ist Zukunftsgestaltung. Im High Tech Land Baden-Württemberg ist es besonders wichtig, die Umsetzung innovativer Geschäftsideen in wachstumsstarken Segmenten zu ermöglichen. Bereits mit dem VC Fonds BW konnten wir anhand von Erfolgsgeschichten, wie sevDesk und Babybe, zeigen, dass Venture Capital attraktiv für Investoren und Startups ist. Dass es uns gelungen ist, neben den schon im ersten Fonds beteiligten Geldgebern neue VC-affine Partner zu gewinnen, belegt dies", sagt MBG-Geschäftsführer Guy Selbherr. ■

ANZEIGE

Jahr für Jahr finanzieren bis zu 600 mittelständische Unternehmen ihre Zukunftsprojekte mit dem Beteiligungskapital der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBG'en). In jedem Bundesland ist eine MBG aktiv. Insgesamt sind die MBG'en Partner von rund 3.000 Unternehmen in Deutschland und tragen – in der Regel mit stillen Beteiligungen – zur Verbesserung der Bilanzrelationen von Existenzgründern sowie mittelständischen Unternehmen bei. Der Unternehmer bleibt dabei Herr im Haus. Mehr Informationen zu den MBG'en:

www.mbg-beteiligungskapital.de

Die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften sind Mitglied im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK).

MITTELSTÄNDISCHE BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN

VENTURE CAPITAL REGIONAL

GASTBEITRAG

Sachsen ist vielfältig und hat Potential

Die CFH investiert in Start-ups und Mittelstand im Freistaat.

Von Sören Schuster und Harald Rehberg, CFH Management GmbH

Seit 25 Jahren begleitet die in Leipzig ansässige CFH Management GmbH Unternehmen in Sachsen als Eigenkapitalpartner mit über 300 Mio. Euro under management – bereitgestellt von öffentlichen und privaten Investoren.

Sören Schuster ist Geschäftsführer der CFH Management GmbH und leitet den TGFS Technologiegründerfonds Sachsen.

Harald Rehberg ist Geschäftsführer der CFH Management GmbH und leitet den WMS Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen.

Warum Sachsen? „Dass die Sachsen sind was sie sind, verdanken sie nicht ihrer Gemütlichkeit, sondern ihrer Energie“, stellte schon Fontane fest. Und es stimmt: Der Freistaat hat aus Investorensicht viel zu bieten: Neben einer regen Gründerszene existiert ein umtriebiger Mittelstand, der die Herausforderungen der Nachwendezeit erfolgreich gemeistert und zurück zu alter Stärke gefunden hat. Spannende Unternehmen, herausragende Unternehmerpersönlichkeiten und großartige Teams sind in Sachsen zu finden. Hinzu kommt ein gut funktionierendes Ökosystem mit der Innovationsplattform futureSax, Co-Working-Spaces, Inkubatoren, Hochschulen und Kapitalgebern.

Die CFH ist als Partner der sächsischen Wirtschaft Teil dieser Entwicklung und bietet seit Jahren Eigenkapitalfonds – zugeschnitten auf die Bedürfnisse der Unternehmen vor Ort – an. Ziel ist es dabei, professionelles Investmentgeschäft mit regionaler Verankerung und Verantwortung zu verbinden. Aktuell werden der TGFS Technologiegründerfonds Sachsen und der WMS Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen investiert. Der TGFS adressiert sächsische Start-ups und der WMS etablierte mittelständische Unternehmen. Investoren sind der Freistaat Sachsen, die BBS/MBG Sachsen, sächsische Sparkassen und die SAB getreu dem Motto: Aus Sachsen und für Sachsen.

2005 wurde erstmalig der WMS an den Markt gebracht. Seither wurden Unternehmen bei klassischen Finanzierungsanlässen, wie Wachstumsvorhaben, Zukäufen und Gesellschafterwechseln, begleitet. Im letzten Jahr ist der WMS in die dritte Fondsgeneration gestartet. Der Bedarf ist da, denn gerade das Thema Nachfolge ist in Sachsen zu lösen. Pro Deal werden 1-10 Mio. Euro in Form von Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen bereitgestellt – gerne auch mit anderen Investoren gemeinsam, wie jüngst beim Owner-Buy-Out der Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG, wo der WMS gemeinsam mit der NORD Holding beteiligt ist.

Der TGFS finanziert Gründende in der nunmehr zweiten Fondsgeneration. Auch Seed-Projekte wurden erfolgreich umgesetzt. Als einer der aktivsten Investoren Deutschlands hat der Fonds in über 80 wissensbasierte, technologieorientierte Unternehmen, wie Pendix, watttron oder Kopernikus Automotive, investiert. Qoniac oder Rhebo sind nur zwei Beispiele für erfolgreiche Exits. ■

GASTBEITRAG

Venture Capital: Treibstoff für die Transformation

Von Dr. Claas Heise, NRW.BANK

Viele Start-ups entwickeln Lösungen, die ihre Kunden bei der Digitalisierung und nachhaltigeren Aufstellung ihres Geschäfts unterstützen. Damit tragen sie erheblich zur digitalen und nachhaltigen Transformation im Land bei. Denn Konzerne, Mittelstand und Institutionen benötigen Unterstützung durch die innovativen Lösungen der Start-ups, um den Wandel zu meistern.

Dr. Claas Heise ist Abteilungsleiter Venture und Seed Capital bei der NRW.BANK und Leiter von NRW.Venture

Eine Finanzierung über Bankkredite ist für Start-ups auch in guten Zeiten schwierig. Und in der Corona-Pandemie ließen Unsicherheiten, wie sich die Start-ups und der Markt entwickeln, auch Business Angels zurückhaltend werden – das berichtet der Deutsche Start-up Monitor 2020. Um junge Gründende in der Krise zu unterstützen, hat die NRW.BANK das Programm „NRW.Start-up akut“ aufgelegt. Mit Erfolg: Von April 2020 bis Ende August 2021 konnte die Förderbank bereits 175 Start-ups mit dem Wandeldarlehen unterstützen.

Aber auch nach Abklingen der Corona-Krise werden Start-ups einen starken Partner und Investor benötigen, der gute Ideen mit Beteiligungskapital fördert. In Deutschland gibt es für Geschäftsmodelle mit einem frühzeitig hohen Kapitalbedarf oft im Bereich Nachhaltigkeit jedoch nach wie vor Herausforderungen. Denn während in den USA inzwischen auch in frühen Phasen große Finanzierungsrunden die Regel sind, befindet sich der Venture Capital-Markt in Deutschland hier noch stärker in der Entwicklung.

Die NRW.BANK unterstützt diese Entwicklung und hat im Juli 2021 ihr Venture Capital-Geschäft neu aufgestellt. Mit NRW.Venture bleibt die Förderbank weiterhin ein marktüblicher Investor und verlässlicher Partner für Co-Investoren und Start-ups. Um aber nicht nur nach außen, sondern auch intern schnell und agil agieren zu können, hat NRW.Venture die internen Prozesse verschlankt und trifft die Entscheidungen nunmehr in einem dedizierten Investitionskomitee Venture. Zusätzlich holt sich NRW.Venture mit dem sechsköpfigen „Venture Circle“ externes Fachwissen von hochrangigen Venture Capital-Veteranen ins Haus, die im Hinblick auf künftige Marktentwicklungen und die Investitionsstrategie beraten. So ist NRW.Venture auch für die künftigen Veränderungen des Venture Capital-Marktes gerüstet und kann nicht nur dessen Entwicklung unterstützen, sondern auch die Start-ups in NRW, die die Transformation mit vorantreiben. ■

GASTBEITRAG

Silicon Rheinland: Mehr Geld für Gründer

Von Bernhard Kugel, S-UBG Gruppe

Vor einem Jahr habe ich an dieser Stelle über die Chancen unserer Investment-Region zwischen Aachen und Köln sowie am Niederrhein berichtet. Die Corona-Pandemie war in vollem Gange, die Folgen auch für unsere Partner kaum abzusehen. Die Unsicherheit war groß – und dennoch hat das fast abgelaufene Jahr 2021 einige weitere Fortschritte gebracht.

Die Gründerszene in unserem Zielgebiet ist lebhaft, kein Wunder; im westlichsten Wirtschaftsraum Deutschlands wimmelt es vor Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Innovations-Initiativen. Der Boden für technologieorientierte Start-ups ist fruchtbar. Dies nutzt die S-UBG Gruppe seit 23 Jahren auch für die Finanzierung von Start-ups.

Haben wir 2020 unseren TechVision Fonds mit 40 Mio. Euro aufgelegt, so konnten wir dieses Jahr nochmals aufstocken: Insgesamt 55 Mio. Euro Risikokapital stehen seit Mai für die Gründungsfinanzierung im westlichen NRW zur Verfügung. Dahinter stehen sechs Sparkassen, einige Privatinvestoren sowie die NRW.BANK.

Tierfreie Alternative für Zellforschung

Eine Erstfinanzierung für die Markteinführung seines revolutionären Zellkulturmediums erhielt das Aachener Start-up „PL BioScience“. Nährmedien für Zellen werden in der medizinischen Forschung zunehmend benötigt. „PL BioScience“ hat eine tierfreie Alternative zum ethisch umstrittenen Einsatz von fetalem Kälberserum (FBS) als Nährlösung auf den Markt gebracht. Damit lassen sich langfristig viele Einsatzbereiche von FBS ersetzen, Forschungsergebnisse verbessern und Tierleid verhindern.

Bernhard Kugel, Vorstand der S-UBG Gruppe

Gesundheitsversorgung per App

„Tierisch gut“ ist auch das jüngste Seed Investment des TechVision Fonds; Im August haben wir in die Dr. Sam Germany GmbH investiert. Der Online-Tierarzt ermöglicht die digitale Gesundheitsversorgung von Haustieren per App und vertreibt ergänzende digitale und analoge Gesundheitsdienstleistungen.

KI in der Steuerberatung

Neben Seed Investments haben wir unser Augenmerk zunehmend auch auf nachfolgende Finanzierungsrunden (Series A/B) unserer Portfoliounternehmen gelegt - so erhielt unser Partnerunternehmen taxy.io eine Wachstumsfinanzierung im deutlich siebenstelligen Bereich. Das Start-up entwickelt eine KI-basierte Automatisierungslösung für die Steuerberatung und erweckt damit den „digitalen Steuerberater“ zum Leben. Steuerberater sparen über 20 Prozent Arbeitszeit ein und können Mandanten proaktiver beraten.

Diese und weitere Investments haben uns gezeigt, wie viele Ideen und Potenzial in unserer Region stecken. Auf weitere Innovationen freuen wir uns schon! ■

REDAKTIONELL

Mittelständische Beteiligungsgesellschaften: Regionale Finanzierungskompetenz für Gründer und Mittelständler

Von Attila Dahmann, BVK

Als Kapitalgeber mit dem Fokus auf stille Beteiligungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) haben sich die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBG'en) in den letzten 50 Jahren in Deutschland etabliert. Dabei punkten sie mit regionaler Nähe, Marktkenntnis und Finanzierungskompetenz. Als Institution der regionalen Wirtschaftsförderung gegründet, orientieren sich die MBG'en jedoch an wirtschaftlichen Kriterien und sind gewinnorientiert ausgerichtet. Sie sind heute in jedem Bundesland aktiv und bundesweit an mehr als 2.700 Unternehmen mit rund 1 Mrd. € beteiligt. Jährlich erhalten fast 500 Unternehmen Kapital von einer MBG. Das volkswirtschaftliche Gewicht der MBG'en als regionale Kapitalgeber ist enorm, denn die von ihnen finanzierten Unternehmen beschäftigen rund 130.000 Mitarbeiter und setzen 29 Mrd. € um.

Klassische Finanzierungsanlässe einer MBG-Finanzierung sind Wachstums- und Erweiterungsinvestitionen aber auch Nachfolgelösungen und Gründungen. Dabei investieren die MBG'en in der Regel zwischen 50.000 und 1 Mio. EUR – in Einzelfällen bis zu 2,5 Mio. €. Die durchschnittliche Beteiligung beträgt derzeit rund 370.000 EUR. Ursprünglich als Finanzierungspartner des klassischen Mittelstandes aufgestellt, investieren die MBG'en heute auch verstärkt in Gründungen und Kleinunternehmen. Investiert wird in der Regel in Form von stillen Beteiligungen, also eigenkapitalnahem Mezzanine-Kapital, das in Einzelfällen mit Minderheitsbeteiligungen ergänzt wird. Die flexibel und langfristig ausgelegten stillen Beteiligungen werden von Banken und Sparkassen als wirtschaftliches Eigenkapital anerkannt. Gleichzeitig bleibt der Unternehmer stets „Herr im Hause."

Die breite Aufstellung und regionale Verankerung hat dazu geführt, dass verschiedene MBG'en neben dem Stammgeschäft im Auftrag des jeweiligen Landes als Geschäftsbesorger weitere Fonds für Mittelständler oder Startups managen. Seit 2020 sind zudem einige MBG'en in ihren Bundesländern neben den Landesförderbanken als Ansprechpartner des sogenannten Säule II-Programms der Bundesregierung aktiv. Das Eigenkapitalprogramm wurde zur Unterstützung von Startups und KMU bei der Überwindung der wirtschaftlichen Pandemiefolgen eingeführt. Über das Programm haben die beteiligten MBG'en fast 170 Mio. € investiert und dienten damit vielen Unternehmen als Stabilitätsanker in dieser herausfordernden Zeit. Ihre Expertise bringen die MBG'en zudem seit 2013 bei dem vom Bundeswirtschaftsministerium initiierten Mikromezzanin-Fonds, ein. Dessen Mittel werden in den jeweiligen Bundesländern durch die MBG'en investiert und unterstützen Klein- und Kleinstunternehmen, die Kapital bis zu 50.000 EUR suchen, ebenfalls mit stillen Beteiligungen.

Und das Angebot kommt an. Über das MBG-eigene Geschäft sowie die für Dritte gemanagten Programme haben die MBG'en allein im letzten Jahr fast 200 Mio. € in KMU unterschiedlichster Größe und Start-ups investiert. ■

Beteiligungskapital – Wachstumsmotor und Investitionstreiber für den deutschen Mittelstand

Von Attila Dahmann, BVK

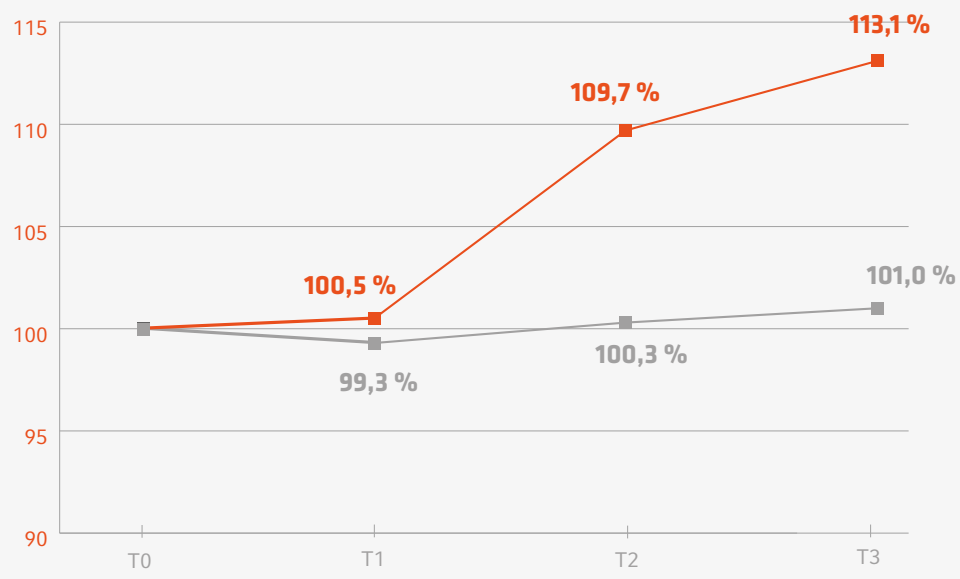
Mit Beteiligungskapital finanzierte Unternehmen entwickeln sich nach dem Investoreneinstieg insgesamt positiv und besser als Vergleichsunternehmen. Zu diesem Ergebnis kommt die aktuelle Studie „Beteiligungskapital im Mittelstand – Analyse der Entwicklung beteiligungsfinanzierter Unternehmen", die der BVK und das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn erstellt haben. Die Studie analysierte auf Basis neutraler Datenbankinformationen die Entwicklung beteiligungskapitalfinanzierter, mittelständischer Unternehmen und verglich sie mit einer Kontrollgruppe anhand von Parametern wie beispielsweise Umsatz, Beschäftigungsentwicklung, Ertragslage sowie Finanzstruktur und Liquidität. Ausgangspunkt der Auswertung sind Unternehmen, an denen sich zwischen 2014 und 2016 Beteiligungsgesellschaften durch Mehrheits- oder Minderheitstransaktionen beteiligt haben. Es wurden für die Analyse die Jahresabschlusskennzahlen von 92 Portfoliounternehmen mit einer charakteristischen Kontrollgruppe verglichen.

Die mit Beteiligungskapital finanzierten Unternehmen verzeichnen ein deutliches Wachstum des Umsatzes und der Anzahl der Beschäftigten. Das Beschäftigungswachstum liegt in den drei Jahren nach dem Einstieg einer Beteiligungsgesellschaft mit insgesamt 13% deutlich über dem Anstieg der Vergleichsgruppe. In jedem dritten beteiligungskapitalfinanzierten Unternehmens wurde die Beschäftigtenzahl im Analysezeitraum von drei Jahren nach Einstieg des Investors um 25 Prozent oder mehr erhöht. Der Umsatz wuchs über den gesamten Betrachtungszeitraum durchschnittlich um fast 21 Prozent und damit ebenfalls stärker als in der Vergleichsgruppe (13%). Gut jedes dritte Portfoliounternehmen steigerte den Umsatz um 25 Prozent und mehr. Zudem lag die durchschnittliche Eigenkapitalquote mit rund 29 bis 31% bei den mit Beteiligungskapital finanzierten Unternehmen über der der Vergleichsunternehmen (24-28%). Die Unternehmen setzten auf Wachstum durch Investition: Bei den mit Beteiligungskapital finanzierten Unternehmen stieg das Anlagevermögen in den drei Jahren nach dem Investoreneinstieg um durchschnittlich 17%, während es in der Vergleichsgruppe um 5% zurückging. Um das Wachstum und die damit einhergehenden Investitionen zu finanzieren, wurde auch vermehrt Fremdkapital in Anspruch genommen. Angesichts der Niedrigzinssituation auf den Kapitalmärkten setzten also viele Unternehmen auch auf günstige Fremdfinanzierung, um das beschriebene überdurchschnittliche Wachstum zu finanzieren.

Beteiligungskapital ist eine wichtige Säule der Unternehmensfinanzierung in Deutschland. Im Jahr 2020 wurden insgesamt 14,8 Mrd. Euro in mehr als 1.000 deutsche Unternehmen unterschiedlichster Größe und Alters investiert. Der Großteil erfolgt in kleine und mittlere Unternehmen. So haben neun von zehn der im Jahresverlauf 2020 finanzierten Unternehmen weniger als 500 Beschäftigte.

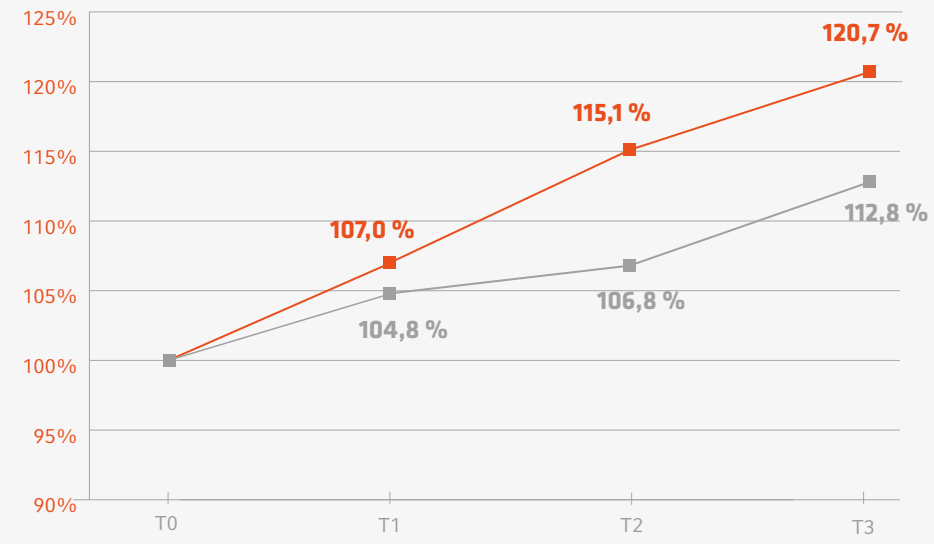
Mehr Details zur Studie finden Interessierte unter www.bvkap.de. ■

BESCHÄFTIGTENENTWICKLUNG INDEXIERT IN %



BETEILIGUNGSFINANZIERUNG: N=92 KONTROLLGRUPPE: N=92

UMSATZENTWICKLUNG INDEXIERT IN %



BETEILIGUNGSFINANZIERUNG: N=49 KONTROLLGRUPPE: N=81

Neu im BVK-Vorstand

Patricia Volhard

Patricia Volhard ist Partnerin im Frankfurter, Londoner, Pariser und Luxemburger Büro von Debevoise & Plimpton und Mitglied der Praxisgruppen Private Equity Funds/Investment Management. Sie ist spezialisiert auf die Beratung von Fonds und Fondsmanagern.

Frau Volhard ist eine der führenden Anwältinnen im Bereich Private-Equity Fonds in Europa und hat eine prominente Rolle in der Weiterentwicklung dieses Bereichs eingenommen, vornehmlich durch ihre Mitwirkung bei Invest Europe. Sie ist ehemalige Vorsitzende des Gremiums "Tax, Legal & Regulatory Committee" und jetzige Vorsitzende der Arbeitsgruppe "Financial Services/Regulatory" von Invest Europe.

Frau Volhard studierte Rechtswissenschaften in Frankfurt am Main, Straßburg und der LSE (London School of Economics).

Patricia Volhard ist in Deutschland und Frankreich zugelassene Anwältin. ■

Kaspar Hartmann ist Gründungspartner bei KKA Partners.

KKA Partners ist eine in Berlin ansässige Private-Equity-Gesellschaft, die in führende mittelständische Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz investiert und durch Digitalisierung und Technologisierung zusätzliche Werte für diese Unternehmen schafft.

Ursprünglich aus Norddeutschland, führte Kaspar das Studium und die Arbeit nach Großbritannien und in die USA, wo er als M&A-Banker bei der Citigroup in London und New York arbeite und an der Harvard Business School seinen MBA absolvierte. Nach verschiedenen Stationen als Investor, und dem Aufbau einer erfolgreichen Investmentfirma, gründete Kaspar in 2018 KKA Partners.

Er ist Teil des Vorstandes der HBS Alumni Association of Germany und lebt mit seiner Familie in Berlin. ■

Kaspar Hartmann

Holger Zervas

Holger Zervas ist seit 2016 Geschäftsführer der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH sowie der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein.

Zuvor war er 10 Jahre bei der Investitionsbank SH als Leiter des Firmenkundengeschäfts und Fonds-Manager diverser EU-Fonds. Begonnen hat er seine berufliche Tätigkeit im Firmenkundengeschäft der ehemaligen Landesbank Kiel. Der geborene Stuttgarter hat nach seine Banklehre Betriebswirtschaft studiert. ■

Neue Köpfe

Sibylla von Sahr

Seit dem 15.Juni verstärkt **Sibylla von Sahr** die Geschäftsstelle des BVK. Sie hatte zunächst als Trainee begonnen und unterstützt nun als Referentin der Geschäftsführung die Belange des BVK. Unter anderem betreut sie die BVK-Chancenmacher Touren durch Deutschland und verantwortet eigenständig einen Social Media Kanal des BVK.

Zuvor war Sibylla v. Sahr drei Jahre im Deutschen Bundestag als Mitarbeiterin zweier Bundestagsabgeordneter der CDU tätig. Parallel studierte sie Medien- und Kommunikationsmanagement. Zuvor erlangte sie einen Abschluss in Medien- und Kommunikationsdesign in München.

Herzlich Willkommen und viel Spaß beim BVK liebe Sibylla! ■

PANORAMA

FÜR DEN KOPF

Suchspiel

Versteckte Wörter:

LARGEBUYOUT ESG
WACHSTUM EXIT
MANAGEMENT
PRIVATEEQUITY INVESTOR
VENTURECAPITAL MBG
GRUENDER PORTFOLIO
DIGITALISIERUNG PARTNER
CORPORATEVENTURE
INNOVATION STARTUP
BETEILIGUNGSKAPITAL
MITTELSTAND EIGENKAPITAL
IPO

R	V	E	N	T	U	R	E	C	A	P	I	T	A	L
S	V	T	Y	C	U	C	K	D	R	H	A	R	E	I
Q	A	P	X	O	M	A	N	A	G	E	M	E	N	T
R	K	A	U	R	A	J	P	B	A	P	B	A	U	O
G	P	R	O	P	H	G	U	E	W	R	I	X	A	U
E	K	T	O	O	K	D	P	T	Q	I	T	E	I	R
A	D	N	S	R	U	S	E	E	Y	V	Y	L	A	S
H	I	E	D	A	K	O	A	I	Q	A	C	S	U	T
E	N	R	X	T	B	H	C	L	O	T	R	L	Z	A
R	V	N	E	E	Q	V	P	I	B	E	I	D	Q	R
T	E	Z	S	V	C	W	V	G	N	E	P	P	T	T
F	S	Y	G	E	V	J	P	U	R	Q	G	K	O	U
E	T	F	F	N	Z	S	V	N	C	U	K	F	N	P
P	O	W	J	T	T	C	L	G	I	I	I	F	X	I
R	R	R	T	U	B	O	V	S	B	T	K	M	A	W
D	M	P	O	R	W	A	Y	K	N	Y	M	E	N	A
J	I	I	K	E	U	U	S	A	G	L	D	X	B	C
E	E	G	T	Z	E	C	A	P	W	J	A	I	P	H
L	I	O	I	T	N	P	N	I	G	Z	C	T	P	S
X	I	G	I	T	E	G	A	T	Y	C	M	O	O	T
B	Z	Q	E	N	A	L	V	A	N	B	J	M	R	U
F	H	O	E	N	N	L	S	L	N	M	U	K	T	M
I	O	X	K	X	K	O	I	T	O	B	B	E	F	Z
U	J	A	U	H	Z	A	V	S	A	D	I	G	O	S
O	N	M	J	P	O	U	P	A	I	N	C	U	L	G
B	Q	C	S	E	H	Y	J	I	T	E	D	I	I	T
M	Z	J	H	P	D	Z	T	L	T	I	R	C	O	T
H	T	P	R	C	L	D	R	C	Z	A	O	U	N	N
L	A	R	G	E	B	U	Y	O	U	T	L	N	N	J
S	G	R	U	E	N	D	E	R	O	A	A	C	R	G

NACHGEFRAGT BEI...

Nachgefragt bei Frank Hüther

***Frank Hüther**, Geschäftsführer Abacus alpha, Vorstandssprecher BVK e.V.*

1. Büro oder Home Office?
Büro

2. Ketchup oder Mayo?
Ketchup

3. Warm oder Kalt?
Warm

4. Stadt oder Land?
Land

5. Brot oder Brötchen?
Brötchen

6. Samstag oder Sonntag?
Sonntag

7. Comedy oder Drama?
Comedy

8. Bier oder Wein?
Wein

9. Weihnachten oder Neujahr?
Weihnachten

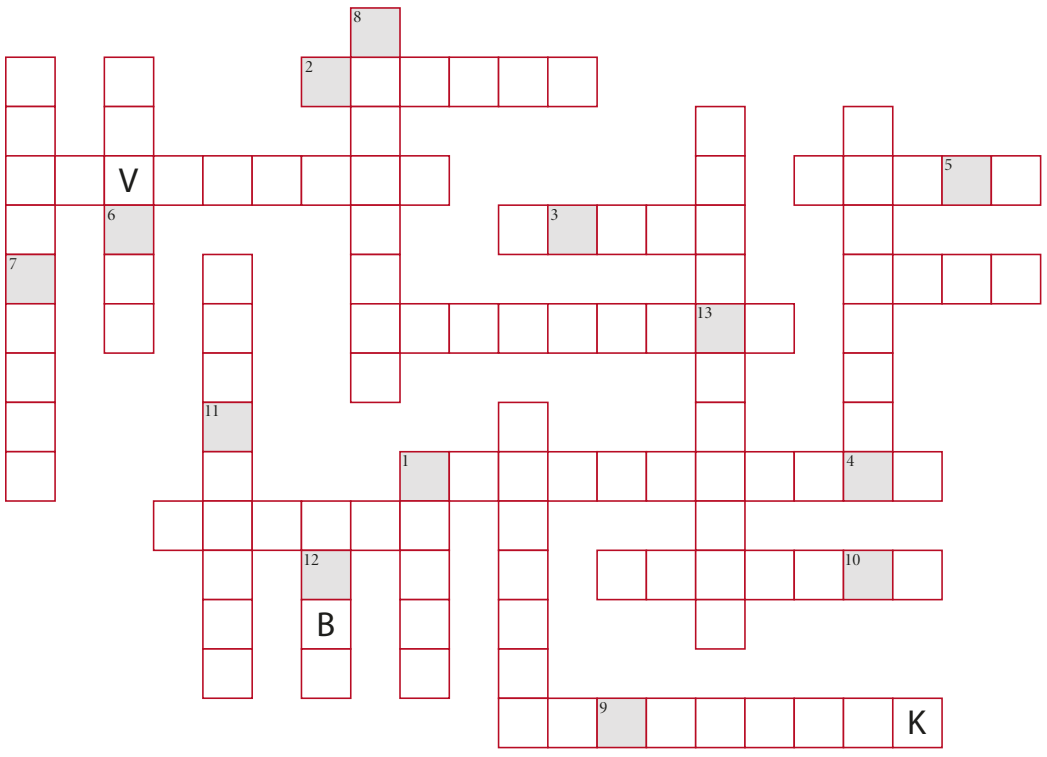
10. Coke oder Pepsi?
Pepsi

11. Anruf oder E-Mail?
Anruf

12. Dichter oder Denker?
Denker

13. Elon Musk oder Mark Zuckerberg?
Uğur Şahin und Özlem Türeci (Gründer Biontech SE)

Kniffliges für Branchenkenner



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13

*Senden sie uns das Lösungswort an **bvk@bvkap.de** und erhalten Sie einen Überraschungspreis!*

- Kapitaleinwerbeprozess
- Sollten in Kreditverträgen nicht gebrochen werden (Pl.)
- Zehnfaches Einhorn
- Vor der Saat investiert
- Vielfaches
- Fremdkapital
- Alternativer Investmentfonds Manager
- Zentraler Investor eines Fonds (engl.)
- Deutsche Finanz-Aufsichtsbehörde
- Startups finanzierender Schwarm
- In andere Fonds investierender Fonds
- Ist Dry ein gute Reserve
- Venture Capital-Regulierung (Abk.)
- Kommt nach dem Primary
- Zweckgesellschaft oder Akquisitionsvehikel
- Beliebter Fondsstandort
- Mindestverzinsung bzw. Vorzugsrendite (kurz)
- Finanz-Startup
- Zweigleisiges Verkaufsverfahren